

ISSN 2616-3853



УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ



МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»



НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (10) 2017

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРО
2017

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Редакційна колегія:

А.О. Задоя – доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Т.М. Болгар – доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.Б. Вакарчук – доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Н.П. Волкова – доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.М. Гесць – доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Київ);
Г.Я. Глуха – доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Р.С. Грінберг – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков – доктор економічних наук, професор (Росія);
Г. Заман – доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
В.В. Зірка – доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.П. Кожушко – доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.О. Крамаренко – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Б.М. Кузик – доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
В.С. Момот – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Павлова – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.А. Паришина – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.Є. Петруня – доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
О.В. Пушкіна – доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.В. Сапожников – доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.А. Степанова – доктор філологічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
І.В. Тараненко – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.М. Тарасевич – доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
О.Б. Тарнопольський – доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Ткаченко – доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.Б. Холод – доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Л.В. Шинкарук – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (м. Київ);
Б. Шлюсарчик – доктор економічних наук, професор (Польща);
Г.П. Щедрова – доктор політичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.В. Яковець – доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак – відповідальний секретар (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 12 жовтня 2017 р. № 6).*

Програмні цілі: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

«Нобелівський вісник»
включено до Переліку наукових фахових видань України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2017 р. № 996).

Журнал «Нобелівський вісник»
zareєстровано у міжнародних наукометричних базах Ulrich's Periodicals Directory,
Index Copernicus та індексується в Google Scholar.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Нобелівський вісник»** обов'язкове.

© Нобелівський вісник, 2017
© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2017

THE VITAL CYCLE OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE TRADING ENTERPRISES

Approaches are already analyzed for interpretation of the essence of the concept of the organizational culture. It was offered the author's concept of the designation stage of the vital cycle of organizational culture on the trading enterprises. By the export, evaluation methods defined the groups for identifying the effectiveness of the enterprise's activity and the level of the accomplishment of the organizational culture. In this article, there are ways which are defined for the formation of the organizational culture. Appeared the algorithm of the methodical approach for the program of the formation balanced organizational culture of the trading enterprises. Already formed the main recommendations of the increasing the effectiveness of the activity of the enterprises by the trading ways for the refinement of the organizational culture.

Key words: *the vital cycle, the organizational culture, retail, the enterprise, trade, the matrix, (-well) balanced.*

Problem statement. In terms of the competitive circumstance special topicality for the reetailed enterprises is being attained by the organizational culture. Delaying of the temps of increasing of the internal market, delaying of the purchasing stirring of the consumers causing exacerbation of systemic contradictions on the activities of the trading enterprises. Erroneous orientation of the management of the enterprises for the implementation of the outdated management tools causes the delaying of the effectiveness of the trading enterprises, furling the programs of the socio-economic development, destabilization of the internal processes and destruction of the hierarchy of the organizational values.

During the hard economic conditions, the key question for management of the trading enterprises is searching of the new sources for the providing competitive advantages, where the organizational culture can be the factor, which will be positively influence on their incarnation to activity. Nowadays there are different models of origination and organizational culture are functioning. But majority of the models determining only the steps of formation organizational culture, without providing the real recommendations concerning the controlling them. That's why appearing necessity of searching new effective methods non-price competition that's causing the need of implementation of conception of the vital cycle of the organizational culture.

Analysis of recent researches and publications. The most significant contributions for the research the questions which are concerning the formation of the organizational culture of enterprises, did such domestic and foreign scientists like: O. Bala, L. Balabanova, E. Brown, R. Griffin, D. Drennan, G. Zaharchin, S. Ipatov, K. Cameron, V. Konovalova, R. Quinn, D. Li-fintsev, A. Mazaraki, E. Malinin, G. Mintzberg, G. Morgan, G. Moshek, M. Pakanovskyy, T. Persikova, A. Radugin, V. Sate, V. Spivak, T. Solomandina, O. Tikhomirova, M. Thompson, R. Feschur, O. Harchishina, E. Shane, H. Schwartz, G. Hofstede, Ch. Handy etc.

We should commend to the scientific and practical significance of these works and high level researches, but her results not always can be implemented to the activity of the domestic enterprises. Except this, the questions of the vital cycle of the organizational culture nowadays not enough consideration.

Aim of the article. Thereby, the aim of the researching is the analyze existing interpretations of the meaning of "organizational culture" and on this base is going the developing of the conception her vital cycle.

Presentation of the basic research data. Nowadays on the global market the offer is more than demand on the goods and services and the meaning of the innovation became almost the illusion. Under such circumstances it's hard to create something new, for catching the attention of the freakish consumer.

Theoretical aspects of the organizational culture highlighted in the works of S.A. Ipatov, where on his point of view, this is «...the collectivity of the main convictions, which are formed by themselves, established and formed, established or developed in accordance to the group until it learns how to solve the problems of adaptation for the external circumstance and internal integration, which are appeared quite effective, for them being valuable and that's why transmitted to the new names like the right vision of apprehension, mentality and position up to the specific problems» [1, p. 241]. Organizational culture signals the creative activity, which is implemented to values, traditions, norms and based on materialized traditions. In turn, E. Brown determines the organizational culture as «...set of beliefs, values and appropriated the methods of determining the specific problems, which are formed while the vital organization and that's having a tendency in different material forms and in behavior of the members of the organization» [10, p. 84].

Deserving our attention the point of view S.O. Solomandina, who are under the organizational culture understands «... social and spiritual sphere of enterprise, which is forming under the influence of material and intangible, express and hidden, perceived and unconscious processes and effects, which are determine the unity of the philosophy, ideology, values, approaches to the solving problems and behavior of the staff of the enterprise and allowing to the organization ascend up to the success» [6, p. 45]. When O.V. Harchyshyna, thinks that the organizational culture «... is the basic element of the internal circumstance of the organization, which provides the optimal internal integration and external adaptation and determines interpersonal cooperation of members of the organization while the process of her evolutionary development and purposeful influence of the leadership, including the implicit (the conviction, documentary and regulatory support of the administration, symbols, traditions, image, brand), components» [9, p. 62].

Something under another angle of view determines the essence of the organizational culture G. Zaharchyn: «his is... treated as a system of relations, which are appeared on the organization on the basics of the accepted values, basic ideas and ethics, required for the determining her mission» [3, p. 86]. Suggested definition is different from the existing by the displaying not only the main nucleus of the culture but as an active aspect of the organizational culture, whereas values, norms and rules of conduct are passive by themselves if they evident through the system of the relations. The bearer of the values and culture is a human, which enters into relations with the others that's why they are appearing only in the special activities.

On results undertaken a study of scientific sources, practice of work of enterprises of trade and use having a special purpose, the system and processing approaches the specified determination of concept «organizational culture of trading enterprise», under that understand totality of formal and informal mutual relations, material and non-material values, rules and methods, actions and communications between all participants of activity enterprises that form key competences and provide the long-term competitiveness of enterprises, is offered [5, p. 20]. It creates pre-conditions for forming of totality of ideas, principles and methods that must provide progressive development of enterprise in the forecast limits of effectiveness and efficiency of his activity. Forming of organizational culture of trade enterprise envisages combining and combination of different organizational processes. In most theories in the vital loop distinguish four stages of development, that differ in one from other the aims of marketing measures, basic type of consumers of commodity, pricing, assortment. For this reason, methodological basis of research of evolution of organizational culture on the enterprises of retail is a theory of life cycle. Development of life cycle takes place after such stages: origin of idea (initial stage in forming of organizational culture, absence of the clearly set forth values, aims of enterprise, rules of behavior of personnel); «first steps» (becoming

of organizational culture, present risks, developments of primary priority values); forming (process of search of individual brand name style); modernization (is an analysis of competitive edges and quality of external attributes of organizational culture, and also determination of attitude toward them of consumers, workers, business partners; stowage of strategic plans for perfection of organizational culture; forming of corporate values, rules and codes of conduct is on an enterprise); self-affirmation (**claim of brand name style, management an image and reputation**, there is the developed system of public welfare of personnel, generating ideas, realization of researches and introduction of innovations); «aristocracy» (ideal state of organizational culture); conservatism (the difficult multi-level checking, obstacle system is for new ideas; absence of independence is in a decision-making and, as are sult, individual responsibility); eventual point (of non-acceptance of organizational culture by a personnel, especially new employees; an organizational culture doesn't answer the requirements of enterprise, does not execute the functions, arrives at an eventual point, there is a necessity of her renovation) [2, p. 165].

The analysis of life cycle of organizational culture of enterprises of the retail it is expedient to conduct on the basis of the generalized indexes of the state of him subjective and objective attributes. For determination of the stage of life cycle of organizational culture offer an own matrix. As well as all classic models of the strategic planning, the matrix of determination of the stage of life cycle of organizational culture shows a two-dimensional table, where the axis of X represents the level of perfection of brand, and an axis of Y is efficiency of activity of enterprise. The marked criteria are estimated upon settlement of S_{ef} (1) and S_{db} (2):

$$S_{ef} = 0,25 \cdot S_{fep} + 0,2 \cdot S_{ip} + 0,15 \cdot S_{tz} + 0,2 \cdot S_{utp} + 0,2 \cdot S_{shf}, \quad (1)$$

Where: S_{ef} – the effectiveness of the activity of the enterprises;

S_{fep} – it is the state of the financial and economical indexes of enterprise;

S_{ip} – is the informational politics on the enterprise;

S_{tz} – is the technical supplement on the enterprise;

S_{utp} – the administration of the human resources on the enterprise;

S_{shf} – is the innovational activity on the enterprise;

0,25; 0,2; 0,15; 0,2; 0,2 – appropriate coefficients of corresponding indicators.

$$S_{db} = 0,25 \cdot S_{abp} + 0,13 \cdot S_{ap} + 0,22 \cdot S_{iis} + 0,22 \cdot S_{yo} + 0,18 \cdot S_{up}, \quad (2)$$

Where: S_{db} – the level of perfection of organizational culture;

S_{abp} – state attributes of organizational culture, public relations, marketing and advertising;

S_{ap} – state of associative space;

S_{iis} – state image, identity, brand perception and organizational culture;

S_{yo} – state of quality of service;

S_{up} – state of management potential;

0,25; 0,13; 0,22; 0,22; 0,18 – appropriate coefficients of corresponding indicators.

The set indexes of efficiency of activity of enterprise and level of perfection of organizational culture it is suggested to estimate the method of expert estimations from 0 to 5 points, where 0 is absence of the state, 5 is the ideal state [1, p. 77].

For determination of points it is expedient to create the group of experts, to that the leading specialists of enterprise will be brought over. On the generalized results the working form of estimation of efficiency of activity of enterprise (table. 1) and level of perfection of organizational culture (table. 2) is filled.

In the process of information collection and aggregation for an enterprise performance appraisal, the experts, at first, choose the factors of ascendancy. According to the

results of investigation of their dominance on organizational culture it is given finding on reasonability of their grouping with the view of more complete identification of the existent reserves of economic growth what can be in the form of the consistent matrix [1, p. 78].

Table 1

Working form evaluating the effectiveness of the company

The index	Components	Criteria of validity P_j	Estimate T_j^*	Significance of the factors $\lambda_j = P_j^* T_j$
Financial and economical	Business activity(volume of commodity turn over, speed of turnover of commodity supplies, structure of commodity turnover); profitability(commodity turnover, charges of turnover, productive funds, labour resources, assets and property asset); liquidity and solvency	0,25		
Informational policy	There is forming and development of communicative public relations; development and progress of standards of corporate style, improvement of web site; providing of transition from a paper to the electronic transmitters of information in circulation of documents	0,2		
Technical supplement	Level of providing an organizational technique; presence of information-calculating center; presence of technical equipments of information transfer	0,15		
The administration of the workforce	Skilled planning and organization of set of personnel; evaluation and attestation of workers of enterprises; efficiency of management a personnel (fluidity of personnel, labour productivity, net income, is per employee)	0,2		
Innovational activity	Amount of the inculcated technological innovations, presence of own innovative developments and NDDKR; amount of the inculcated organizationally-administrative innovations	0,2		
Subtotal, S_{ef}				Σ

Note: *maximum point - 5

In the process of information collection and aggregation for an enterprise performance appraisal, the experts, at first, choose the factors of ascendancy. According to the results of investigation of their dominance on organizational culture it is given finding on reasonability of their grouping with the view of more complete identification of the existent reserves of economic growth what can be in the form of the consistent matrix [1, p. 78].

Objective evaluation gives the complex analysis of the estimated figures measurement results in accordance with the unified scale [17]. Using data of the tables we can define the criteria of an enterprise performance appraisal and the level of organizational culture excellence, and thus the life cycle stage by building the matrix of life cycle staging. Clear definition of the life cycle organizational culture allows us to find weaknesses betimes, develop an implementation program for their early correction and forecast the vectors of their future development.

Table 2

Appraisal worksheet of trade enterprise organizational culture excellence level

Components	Criteria of validity P_j	Estimate T_j^*	Significance of the factors $\lambda_j = P_j * T_j$
Attributes of organizational culture, public relations, marketing and advertisement	0,25		
Associative space	0,13		
Image, individuality, perception of the organizational culture	0,22		
Service level	0,22		
Talent management	0,18		
Subtotal Sdb			Σ

Note: *maximum point – 5.

The refore, it makes sense to consider the defining of organizational culture life cycle level through the example of the well-known retail enterprises in Ukraine. Wholesale and retail enterprises are in everyday demand and their activity is of highly liquid. For this reason, it is actually to define their organizational culture life cycle level. Retail sales growth rate was at the level of 12.9% in January-September 2015 and in the same period in 2014, thus the turnover rate in monetary value was UAH 651.2 mld. in 2014 and UAH 735 mld. in 2015. However, if we liken unto the rates considering comparable prices, the decrease was 22.3%.

Ukrainian retail market showed domination of orderly marketing on disorderly one during 2008-2012. If orderly marketing share was 55% of total retail turnover volume in 2008, then market share trends changed in 2014: disorderly marketing share was increased to 51.5% and the orderly one was decreased to 48.5%. During the first six months of 2015 it was opened 140 food chain stores in Ukraine whereas during the same period of the last year it was opened 211 stores, the statistics was given to Liga.net portal by the investigative company GT Partners. Leaders in growth rate was also changed. This year the top list is headed by Fozzy Group what has been opened 15 new corner stores Fora and 5 supermarkets Silpo. Retailer has become the only of the biggest players what has opened more stores than in the first half of the year 2014 (11).

According to the information of the consulting company «EY», the following retail enterprises were actively operated in Ukraine in 2015: «Auchan Ukraine Hypermarket» LTD, «Metro Cash&Carry Ukraine» LTD, «Retail Trade» LTD (chain of supermarkets «Furshet»), «FOZZY FOOD» LTD (chain of supermarkets «Silpo»), «Epitsentr K» LTD, «NOVUS Ukraine» LTD, «Omega» LTD (chain of stores «Varus»). 48% of retail market belongs to the biggest Ukrainian brands. Herein the competition takes place among the economic entities what can be roughly divided into the following groups: enterprises what are the part of international group of companies, trade enterprises what work in some regions of Ukraine and enterprises of local brands owners and unbranded stores.

In the order to determine the level of life cycle organizational culture it was interviewed 820 customers who visited retail enterprises in Ukraine in 2015. Each of them rated top stores of the retail market: «Auchan Ukraine Hypermarket» LTD, «Metro Cash&Carry Ukraine» LTD, «Retail Trade» LTD, «FOZZY FOOD» LTD, «NOVUS Ukraine» LTD. Respondents defined the main criteria of organizational culture excellence (fuel quality and costs, quality of customer service, location, additional services in a store, cleanness, politeness and appearance of personnel, in-store design, chain im-

age) using the scale: very good (9-10 points), good (7-8 points), middling (5-6 points), bad (3-4 points), very bad (1-2 points).

According to the response results of the managers of the retail enterprises, the operating efficiency appraisal (max - 5 points, min - 1 point) and organizational culture efficiency level (max - 5 points, min - 1 point) forms have been worked. Generalized results of organizational culture appraisal is given in the table 3.

Table 3

Appraisal of retail enterprises organizational culture in Ukraine

<i>Criteria</i>	<i>«Metro Cash&Carry Ukraine» LTD</i>	<i>«FOZZY FOOD» LTD</i>	<i>«Auchan Ukraine Hypermarket» LTD</i>	<i>«Retail Trade» LTD</i>	<i>«NOVUS Ukraine» LTD</i>
<i>Results of customers expert questionnaire</i>					
Products quality	7,8	7,72	8,65	8,87	7,77
Customer service quality	7,96	6,18	8,44	8,17	7,74
Costs of products	6,93	5,98	8,94	8,14	6,75
Location	7,73	7,23	9,55	7,31	7,71
Additional services in a store	7,98	5,32	7,92	8,8	7,85
Store cleanliness	6,97	6,12	7,93	8,71	7,88
Personnel politeness and appearance	7,2	6,94	7,33	8,02	6,7
In-store design	7,71	5,61	7,62	8,78	7,02
Chain image	7,87	5,84	9,62	8,83	8,11
<i>Results of retail managers expert questionnaire</i>					
<i>Appraisal of organizational culture efficiency level</i>	4,51	3,12	4,89	4,77	4,42
<i>Appraisal of enterprise operating efficiency level</i>	4,67	3,23	4,81	4,24	2,81

* Calculated according to the customers and managers interview data what was held in the trade enterprises of Ukraine in the I quarter of 2016.

The results of research show the high level of similarity almost at all criteria among the enterprises. In general, all of them have the mark «good». It is evidence that the customers do not see any essential difference among them. «Retail Trade» LTD (chain of supermarkets «Furshet») and «Auchan Ukraine Hypermarket» LTD have more evident positions due to active promotions. It is less recognized by the customers due to service level, personnel attention and external design. Thus, to increase the level of organizational culture, the enterprises have to produce the deals to enhance differentiation among the competitive trade enterprises. Furthermore, it is observed, that each of the retail enterprises stands on the different levels of life cycle (fig. 1).

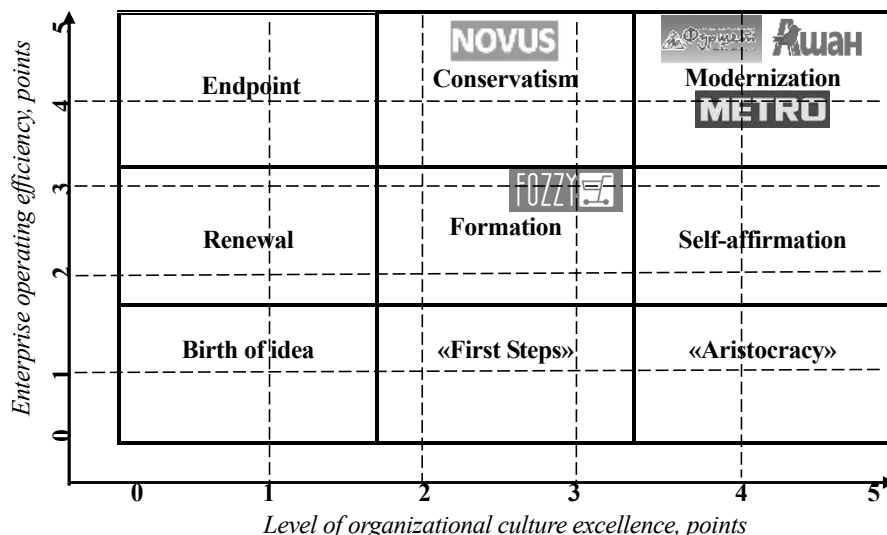


Fig. 1. Identification matrix of organizational culture life cycle level of the retail enterprises in Ukraine

* Calculated according to the data of expert managers interview what was held in the trade enterprises of Ukraine.

Consequently, organizational culture of «Auchan Ukraine Hypermarket» LTD, «Retail Trade» LTD and «Metro Cash&Carry Ukraine» LTD is in the level of modernization what is confirmed by its ideal situation. There has been observed positive development of system of values for the customers and people, good quality of fuel, complex approach to services. Clear definition of life stage of a retail enterprise organizational culture life cycle allows to reveal deficiencies in time and to develop plan of actions for their removal, and, what is more, to forecast vectors of the future development. That is why, such enterprises as «FOZZY FOOD» LTD and «NOVUS Ukraine» LTD need to form organizational culture growth strategies. The following points can be referred as advantages of the growth strategy: risks minimization, product promotion in the market and novelties appearance. As the result of the performed research of retail enterprises positioning in Ukraine we think it is necessary to pay attention on the following factors while organizational culture improving and updating: formation of business ideas, market analysis, creating a quality product/service, identification and individualization of a product, advertising communications, formation of the importance of ideology in an enterprise, loyalty winning, strengthen of organizational culture idea in the customers mind, faith of customers in brand value, further business management.

Conclusions. Concept of organizational culture life cycle has the following advantages: effective organizational culture compared to the product is easy adopted to innovation processes; it is clearly described by quantity parameters that reflect the stage of business life cycle. That is why it is offered methodological tools of matrix construction staging life cycle in the context of strengthening competitive advantages. Given recommendations will provide enterprise with the effectiveness of economic activity and level of excellence by achieving the proper level of the business life cycle. Practical implementation helps to increase controllability in-organizational processes and effectiveness of business management.

Modern age is characterized by rocketing development of globalization processes that raises new challenges in front of the community and at the same time opens new opportunities before it. Further researches of organizational culture life cycle conception are to be directed on development of analytical information system for retail business management.

Bibliography

1. Білявська Ю.В. Матричний підхід до визначення життєвого циклу бренду / Ю. Білявська // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2015. – № 4. – С. 68–80.
2. Гайдай Ю.В. Методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі / Ю.В. Гайдай // Бізнес-інформ. – 2013. – № 1 (420) – С. 164–167.
3. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: [монографія] / Г.М. Захарчин. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
4. Ипатов С.А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики / С.А. Ипатов // Вестник Москов. гос. ун-та, Психология. – 1997. – № 4. – С. 4–10.
5. П'ятницька Г. Т. Управління розвитком організаційної культури торговельного підприємства / Г. П'ятницька, Ю. Гайдай, А. Предеїн // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2013. – № 3. – С. 17–31.
6. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учеб. пособие. / Т.О. Соломанидина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 624 с.
7. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О.Г. Тихомирова. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та ИТМО, 2008. – 154 с.
8. Харчишина О.В. Діагностика організаційної культури підприємств / О.В. Харчишина // Наукові праці нац. ун-ту харч. техн. – 2010. – № 36. – С. 124–129.
9. Харчишина О.В. Економічні та організаційно-культурні проблеми розвитку харчової промисловості / О.В. Харчишина // Інноваційна економіка (ТІАПВ). – 2009. – № 2 (12). – С. 119–123.
10. Brown A. Organization Culture. – London: Pitman Publishing, 1995. – 324 p.

References

1. Biliavs'ka Yu.V. *Matrychnyj pidkhhid do vyznachennia zhyttievoho tsyклу brendu*. Visnyk Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu., 2015, no. 4, pp. 68-80.
2. Hajdaj Yu.V. *Metodychni rekomendatsii vyznachennia stadii zhyttievoho tsyклу orhanizatsijnoi kul'tury pidpryemstv torhivli*. Biznes-inform. 2013, no. 1 (420), pp. 164-167.
3. Zakharchyn H.M. (2009). *Mekhanizm formuvannia orhanizatsijnoi kul'tury mashynobudivnoho pidpryemstva*. L'viv, Vyd-vo nats. un-tu "L'vivs'ka politekhnika", 276 p.
4. Ipatov S.A. *Organizacionnaja kul'tura: konceptual'nye modeli i metody diagnostiki*. Vestnik Moskov. gos. un-ta, Psihologija, 1997, no. 4, pp. 4-10.
5. P'iatnyts'ka H., Hajdaj Yu., Prediein A. *Upravlinnia rozvytkom orhanizatsijnoi kul'tury torhovel'noho pidpryemstva*. Visnyk Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu, 2013, no. 3, pp. 17-31.
6. Solomanidina T.O. (2011). *Organizacionnaja kul'tura kompanii*. Moscow, INFRA-M, 624 p.
7. Tihomirova O.G. (2008). *Organizacionnaja kul'tura: formirovanie, razvitie i ocenka*. Sankt-Peterburg, Izd-vo S.-peterb. gos. un-ta ITMO, 154 p.
8. Kharchyshyna O.V. *Diahnostyka orhanizatsijnoi kul'tury pidpryemstv*. Naukovi pratsi nats. un-tu kharch. tekhn, 2010, no 36, pp. 124-129.
9. Kharchyshyna O.V. *Ekonomichni ta orhanizatsijno-kul'turni problemy rozvytku kharchovoi promyslovosti*. Innovatsijna ekonomika (TIAPV), 2009, – no. 2 (12), pp. 119-123.
10. Brown A. (1995). *Organization Culture*. London, Pitman Publishing, 324 p.

Проаналізовано підходи до трактування сутності поняття організаційної культури. Запропоновано авторську концепцію визначення стадії життєвого циклу організаційної культури на підприємстві торгівлі. Методами експертного оцінювання визначено групи щодо визначення ефективності діяльності підприємства та рівня досконалості організаційної культури. Визначено шляхи формування збалансованої організаційної культури. Подано зведені результати

оцінки чинників організаційної культури та алгоритм методичного підходу до програми формування збалансованої організаційної культури підприємства торгівлі. Сформовано основні рекомендації підвищення результативності діяльності підприємств торгівлі шляхом удосконалення організаційної культури.

Ключові слова: життєвий цикл, організаційна культура, рітейл, підприємство торгівлі, матриця, збалансований.

Проанализированы подходы к трактовке сущности понятия организационной культуры. Предложена авторская концепция определения стадии жизненного цикла организационной культуры на предприятии торговли. Методами экспертной оценки определены группы по определению эффективности деятельности предприятия и уровня совершенства организационной культуры. В данной статье определены пути формирования сбалансированной организационной культуры. Представлены сводные результаты оценки факторов организационной культуры и алгоритм методического подхода к программе формирования сбалансированной организационной культуры предприятия торговли. Сформированы основные рекомендации по повышению результативности деятельности предприятий торговли путем совершенствования организационной культуры.

Ключевые слова: жизненный цикл, организационная культура, ритейл, предприятие торговли, матрица, сбалансированный.

Одержано 3.07.2017.

УДК 65.014:330.1

DOI 10.32342/2616-3853-2017-1-10-2

В.П. ВАЛІКОВ,*кандидат економічних наук, доцент
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро***В.В. МАКЕДОН,***кандидат економічних наук, доцент
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В КОНЦЕПТІ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ

Визначено ключові складові системи економічної безпеки підприємства, на які припадає найбільший вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Встановлено складові бізнес-процесів функціонування підприємства, з боку його комерційних контрагентів, персоналу та фінансів. Проведено декомпозицію стратегічної економічної безпеки підприємства як об'єкта управління. Розроблено онтологічну модель забезпечення комплексної стратегічної економічної безпеки. Запропоновано при забезпеченні стратегічної економічної безпеки підприємства виділяти як складові наявність об'єкта, що наражається на небезпеку, і факторів, які мають загрозливу дію на безпеку об'єкта.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, зовнішнє і внутрішнє середовище, онтологічна модель, стратегічна позиція підприємства, бізнес-процес, об'єкт управління.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування економіки потребує нового підходу до управління підприємствами, розробки такої господарської стратегії, яка дозволила організації підтримувати свої конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Важливим є забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування підприємства в поточних умовах. Разом із формуванням високого потенціалу його розвитку і зростанням в майбутньому має саме економічна безпека.

У сучасних умовах господарювання забезпечення економічної безпеки підприємства є пріоритетним завданням для будь-якої його організаційно-правової форми, вирішення якого включає не лише усунення загроз появи кризових явищ, але і підтримку стійкого і максимально ефективного розвитку, а також формування економічно безпечної траєкторії сталого розвитку. Саме ці положення і визначають актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика забезпечення і посилення економічної безпеки підприємства досить розлого висвітлена в наукових працях таких вчених, як: М. Байє, І. Бланк, С. Бір, О. Вишневська, С. Глазєв, Є. Грандрі, Е. Готтельманн, З. Живко, О. Захаров, Є. Камишнікова, О. Кириченко, А. Лаптев, Т. Логутова, Н. Майєр, І. Стратан, С. Фелтус, І. Яндулова, А. Янігло.

Але у той же час можемо констатувати, що сучасна теорія і практика економічної безпеки стикається із серйозними проблемами, пов'язаними з відсутністю сутнісної визначеності довгострокової (стратегічної) економічної безпеки, недостатнім розумінням її ключових детермінант, в розрізі яких слід ідентифікувати загрози з метою їх нівелювання, що знижує прогнозованість перспектив розвитку і можливості стратегічного передбачення траєкторії життєвого циклу підприємства. У зв'язку з цим необхідними є наукові дослідження щодо забезпечення концептуального апарату оцінки економічної безпеки і формулювання варіативного інструментарію її забезпечення в довгостроковій перспективі.

Мета статті полягає у визначенні елементів економічної безпеки підприємства, на які спрямована «руйнівна» дія факторів його зовнішнього і внутрішнього середовища, та розробці онтологічної моделі забезпечення самої комплексної стратегічної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства є наслідком, результатом правильно вибудованих та налагоджених бізнес-процесів. Самі ж бізнес-процеси господарської діяльності є сукупністю різних видів діяльності підприємства, у межах якої на початку процесу («вході») використовується декілька видів ресурсів, а в результаті процесу («виході») створюється продукт, що становить цінність для споживача. Згідно з процесним підходом економічна безпека пронизує усі рівні організаційної структури підприємства. Вивчаються бізнес-процеси, існуючі на підприємстві, і їх вплив на економічну безпеку підприємства. Кожен процес при цьому на «виході» сконцентрований на досягненні результатів, що забезпечують економічну безпеку господарської діяльності.

Проте не слід обмежуватися процесним підходом для управління економічною безпекою, оскільки не менш важливими залишаються ресурси як необхідна умова для здійснення різних процесів, особи, що здійснюють роботу між «входом» і «виходом» процесу. У зв'язку з цим існують методологічні передумови використання інноваційного (циклічного) підходу при формуванні економічної безпеки підприємства.

Визначимо основні принципи формування стратегічної економічної безпеки підприємства [3, с. 21–23; 5; 10]:

1. Системність побудови. Управління економічною безпекою підприємства має будуватися як єдина взаємопов'язана сукупність елементів, що забезпечують ефективну розробку і реалізацію управлінських рішень. Формування такої системи передбачає чітку ідентифікацію і взаємозв'язок цілей і завдань управління, його об'єктів і суб'єктів, розмежування рівнів і функцій управління, вибір ефективних механізмів реалізації прийнятих рішень.

2. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Цей принцип визначається тим, що управління економічною безпекою здійснюється безпосередньо через зміну бізнес-процесів у сфері управління фінансами підприємства. Це визначає необхідність органічної інтегрованості управління економічною безпекою підприємства з іншими системами управління його економічною діяльністю і накладає на них певний відбиток.

3. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими б ефективними не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень у сфері поточного захисту економічних інтересів від особистих загроз, вони мають бути відхилені, якщо вступають в протиріччя із стратегічними цілями і напрямками економічного розвитку, підтримують можливість ефективної реалізації заходів щодо забезпечення стратегічної економічної безпеки. Реалізація цього принципу забезпечується також, виходячи з філософії розвитку підприємства, що визначає найважливіші стратегічні параметри економічного зростання підприємства і формування системи захисту його пріоритетних економічних інтересів в довгостроковій перспективі.

4. Комплексний характер формованих управлінських рішень. Усі управлінські рішення у сфері забезпечення захисту економічних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз тісним чином взаємопов'язані і чинять певну дію на результати його економічної діяльності. У деяких випадках ця дія може мати суперечливий характер. У зв'язку з цим управління економічною безпекою повинно розглядатися як комплексна система, що управляє, забезпечує розробку взаємозв'язаних, збалансованих і взаємозалежних управлінських рішень.

5. Високий динамізм управління. Встановлено, що управлінські рішення щодо забезпечення економічної безпеки, розроблені в попередніх періодах, часто не можуть бути використані повторно на подальших етапах економічного розвитку підприємства. Це обумовлено рухливістю зовнішнього і внутрішнього середовища, що формує нову

систему загроз або міру їх прояву. У зв'язку з цим управління економічною безпекою має бути властивий високий динамізм реагування на несприятливу дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища [4].

6. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цього принципу розуміється так, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері забезпечення економічної безпеки підприємства має враховувати альтернативні можливості дій.

7. Адекватність реагування на окремі загрози економічним інтересам. Застосовувана підприємством система економічних механізмів з нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз пов'язана з витратами фінансових ресурсів. При цьому рівень таких витрат знаходиться в прямій залежності від кількості і масштабів використання таких механізмів. Тому включення певних механізмів нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства має виходити з реального рівня цієї загрози і бути адекватним за витратами на її усунення.

8. Адаптивність формованої системи економічної безпеки. Застосовувана система забезпечення економічної безпеки підприємства має бути гнучкою, такою, що адаптується до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища, а також до виникнення нових інтересів і нових видів загроз.

9. Ефективність управлінських рішень, що приймаються. Враховуючи, що встановити ефект від управління економічною безпекою в грошовому вираженні часто доволі складно, оцінка ефективності окремих заходів може мати порівняльний характер.

10. Законність управлінських рішень, що приймаються. Використання цього принципу управління економічною безпекою підприємства передбачає, що вся система отримання необхідних інформативних даних, а також механізмів забезпечення захисту від загроз повинна мати легітимний характер, тобто має здійснюватися на засадах чинного законодавства і не вступати в протиріччя з нормативно-правовими актами.

Необхідно зазначити, що розгляд стратегічної економічної безпеки підприємства як об'єкта управління потребує здійснення певної його змістовно наповненої декомпозиції [1]. Рівні декомпозиції економічної безпеки підприємства як об'єкта управління наведено на рис. 1.

З цього аналізу випливає, що стратегічна економічна безпека підприємства є таким станом захищеності функціонуючого підприємства (підрозділів, господарських операцій), при якому механізм захисту від реальних і потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз, як сукупність взаємозв'язаних структурних елементів, забезпечує його перманентний стійкий розвиток і досягнення поставлених цілей в довгостроковому періоді [13].

Для того, щоб описати загрози економічній безпеці підприємства в контексті бізнес-процесів, необхідно структурувати процеси ведення бізнесу. Одним з найважливіших підсумків останніх років у сфері стратегії використання і проектування систем рівня підприємства стало виділення архітектурного підходу. Фактичним стандартом у сфері архітектури підприємства вважають модель Н. Майєра [14, с. 461–464], існуюча сукупність таблиць, що використовується для опису складних корпоративних і виробничих систем будь-якого типу. Концепція архітектури підприємства є способом об'єднання і синхронізації функціональних і бізнес-потреб організацій з можливостями систем безпеки в умовах їх зростаючої складності.

Архітектурний підхід передбачається застосовувати при управлінні бізнес-процесами підприємства з метою забезпечення його стратегічної економічної безпеки. Розгляд архітектури підприємства з точки зору бізнес-процесів і функціональної складової загроз дозволяє керівництву підприємства (організації) сформувати уявлення про об'єкт безпеки, визначити проблемні сфери, найбільш схильні до виникнення і дії загроз, детермінувати суб'єктів, чії дії можуть привести до їх реалізації, сфокусувати увагу на способах оцінки ризику, висловитися про можливий час реагування, але, найголовніше – **розробити практичні заходи забезпечення економічної безпеки.**

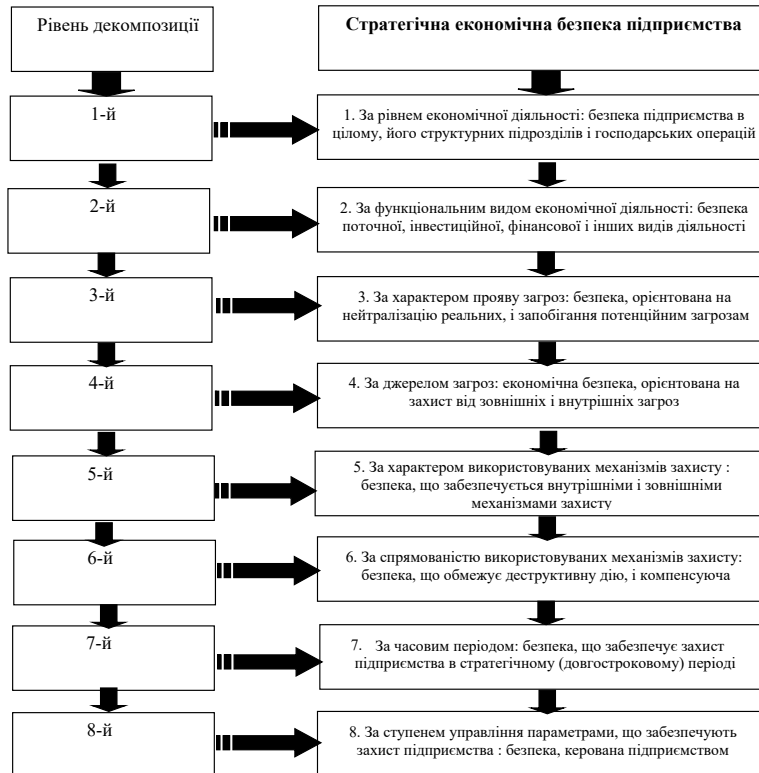


Рис. 1. Декомпозиція стратегічної економічної безпеки підприємства як об'єкта управління [1]

До бізнес-процесів вдосконалення і розвитку включаються стратегічне управління, розвиток технологій, управління проектами, управління якістю. Бізнес-процеси ведення основної діяльності включають матеріально-технічне постачання і збут, виробничі процеси, маркетингову діяльність і продажі, обслуговування [8, с. 50].

Вважаючи цю систему бізнес-процесів такою, що якнайповніше описує діяльність підприємства, обґрунтуємо наявність загроз економічній безпеці за кожним окремо взятим процесом функціонування бізнесу (табл. 1).

Допоміжні бізнес-процеси складаються з підтримки інфраструктури підприємства, інженерно-технічного забезпечення, інформаційного забезпечення, документообігу і управління персоналом. Окремі компоненти стратегічної економічної безпеки підприємства можуть бути описані іншими мовами моделювання з використанням понять, введених у певну онтологічну модель економічної безпеки.

До таких компонент відносимо контрагентів, персонал і фінанси. Загрозою економічній безпеці з боку контрагентів є рівень їх благонадійності. Укладення різного роду угод, у тому числі інвестиційних, є невід'ємною частиною функціонування будь-якого бізнесу. Але не завжди вони виявляються успішними. Для того, щоб мінімізувати ризики підписання «провальних» контрактів, необхідно, в першу чергу, оцінювати економічну благонадійність контрагента. Однією з основних загроз економічній безпеці є втрата незалежності підприємства від контрагентів, причому не лише з юридичного боку, але й з точки зору «вилучення реального змісту за допомогою використання цінового механізму». Звідси випливає, що за рахунок інституціональних проблем, пов'язаних з організацією руху грошових потоків, здійснюється перерозподіл реального капіталу на користь контрагентів із стабільнішою і одночасно динамічнішою структурою трансакцій [6, с. 223–224].

Таблиця 1

**Загрози економічної безпеки підприємства з точки зору
бізнес-процесів його функціонування [6, 12]**

Бізнес-процеси підприємства	Загрози економічної безпеки
Бізнес-процеси вдосконалення і розвитку	
Стратегічне управління	Неправильна постановка місії, стратегії, мети діяльності підприємства, нерациональний вибір видів продукції, що виробляється
Розвиток технологій	Недосконалість існуючих технологій виробництва, помилковість у виборі і впровадженні нових виробничих технологій
Управління проектами	Помилковість у виборі проектів, що приймаються до впровадження на підприємстві
Управління якістю	Невідповідність сировини, матеріалів і продукції, що випускається, існуючим стандартам якості
Бізнес-процеси ведення основної діяльності	
Матеріально-технічне постачання і збут	Відсутність оптимізації обсягів і термінів постачання замовлення (сировини і матеріалів). Нераціональна цінова політика закупівлі сировини, низька його якість
Виробничі процеси	Криза недо- чи надвиробництва продукції. Моральне застарівання вироблюваної продукції недотримання термінів виробництва продукції
Маркетингова діяльність і продажі	Неправильне визначення маркетингової стратегії підприємства і позиціонування товару на ринку. Нераціональна цінова політика. Обмеженість ринку збуту
Обслуговування діяльності сервісними службами	Ігнорування рекламної діяльності. Порушення правил післяпродажного обслуговування
Допоміжні бізнес-процеси	
Підтримка інфраструктури підприємства	Помилки в розробці планів розвитку підприємства. Недостовірне ведення бухгалтерського обліку і складання звітності підприємства
Інженерно-технічне забезпечення	Відхилення в режимі роботи підприємства внаслідок технічних неполадок, дефектів основних засобів
Інформаційне забезпечення	Забезпечення збереження і конфіденційності інформації
Документообіг	Невідповідність ведення бухгалтерського обліку правилам документообігу. Неточність у відображенні даних. Порушення термінів здачі документів
Управління персоналом	Організація режиму праці і відпочинку персоналу. Призначення матеріально відповідальних осіб. Визначення рівня доступу до робіт і документів

Проведемо систематизацію комплексу загроз економічної безпеки підприємства з боку контрагентів на основі характеристик контрагента, таких як: відповідальність, правдивість, серйозність партнерських намірів; відомості про кредитну історію; управлінські і юридичні аспекти діяльності контрагента; якість пропонованого до підписання договору про співпрацю.

У той же час пропонуємо як одну з основних характеристик оцінювати зміну фінансового стану контрагента в динаміці, що сприятиме мінімізації ризиків неплатежів, а також потенційних інвестиційних і кредитних ризиків. Поясненням цього є нездатність контрагента розплатуватися за своїми поточними боргами у разі системного погіршення фінансового стану. Природно, що підприємство не зможе сплачувати дивіденди, що спричиняє за собою ризик неотримання доходу інвестором. Наведемо це становище в табл. 2.

Таблиця 2

**Загрози економічної безпеки підприємства
з боку контрагентів [7]**

Характеристика контрагентів	Загрози економічної безпеки
Відповідальність, правдивість, серйозність партнерських намірів	Наявність негативної інформації, що стосується відповідальності, правдивості, серйозності намірів контрагента
Відомості про кредитну історію	Наявність негативної кредитної історії. Відсутність інформації про кредитну історію
Управлінські та юридичні аспекти діяльності контрагента	Залучення контрагента в судові розгляди. Відсутність узгодженості позицій акціонерів (власників) контрагента з основних питань діяльності. Вірогідність реорганізації контрагентів в найближчому майбутньому. Вірогідність відкриття в найближчому майбутньому або фактичний початок процедури банкрутства і (чи) ліквідації контрагента. Наявна арбітражна практика у контрагента в попередні періоди
Якість пропонованого до підписання договору про співпрацю	Низька якість договору про співпрацю (не застережені істотні умови і гарантії, такі як терміни погашення заборгованості, штрафні санкції при недотриманні умов договору та ін.). Відсутність договору про співпрацю (купівлі-продажу, виконання робіт, надання послуг, оренди тощо)
Зміна фінансового стану контрагента в динаміці	Погіршення стану, що спричиняє за собою неплатоспроможність контрагента. Інвестиційні ризики та кредитні ризики

Серед внутрішніх загроз економічної безпеки підприємства, які можуть виникати з боку персоналу, виділяємо такі [7, 9, 13]:

- недостатня кваліфікація співробітників;
- слабка організація системи управління персоналом;
- слабка організація системи навчання;
- неефективна система мотивації;
- зниження кількості раціоналізаторських пропозицій та ініціатив;
- відхід кваліфікованих співробітників;
- орієнтація співробітників на вирішення внутрішніх тактичних завдань;
- орієнтація співробітників на дотримання інтересів підрозділу;
- відсутність або слабка корпоративна політика;
- неякісна перевірка кандидатів при прийманні на роботу.

Значною загрозою фінансовій складовій економічній безпеці підприємства необхідно вважати недостатній контроль структури вкладень підприємства, співвідношення частин фінансового портфеля з ризикованості і доходності його складових, а також низький рівень контролю над усіма сторонами його господарської діяльності, що впливають безпосередньо на рентабельність бізнесу і його зростання [11, с. 163].

Дещо іншу класифікацію загроз економічної безпеки підприємства з боку фінансів пропонуємо використати в цілях якнайповнішої їх ідентифікації при побудові системи забезпечення безпеки підприємства. Класифікацію видів загроз фінансової складової економічній безпеці в розрізі запропонованих класифікаційних ознак наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Загрози економічної безпеки підприємства з боку фінансів [2]

Ознака класифікації	Види загроз фінансової складової економічної безпеки
Рівень фінансової діяльності	Загрози фінансової діяльності підприємства в цілому. Загрози фінансової діяльності окремих структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства. Загрози фінансової діяльності щодо здійснення окремих господарських операцій підприємства
Функціональний вид фінансової діяльності	Загрози, що проявляються у сфері інвестиційної діяльності підприємства. Загрози, що проявляються у сфері кредитної діяльності підприємства. Загрози, що проявляються у сфері емісійної діяльності. Загрози, що проявляються у сфері інноваційної діяльності. Загрози, що проявляються у сфері інших видів фінансової діяльності підприємства
Об'єктна спрямованість	Загрози фінансовим операціям підприємства. Загрози активам підприємства. Загрози фінансової інформації підприємства. Загрози фінансовим технологіям підприємства. Загрози фінансовому персоналу (фінансовим менеджерам) підприємства
Характер прояву	Реальні загрози. Потенційні загрози
Джерела виникнення	Зовнішні загрози. Внутрішні загрози
Характер походження	Загрози, генеровані дією об'єктивних чинників і умов. Загрози, генеровані діями суб'єктів фінансових відносин підприємства
Часовий період	Поточні загрози. Довгострокові загрози
Рівень вірогідності реалізації	Загрози з низьким рівнем вірогідності. Загрози із середнім рівнем вірогідності. Загрози з високим рівнем вірогідності. Загрози, вірогідність яких визначити неможливо
Розмір можливого збитку	Загрози з допустимим рівнем збитку. Загрози з критичним рівнем збитку. Загрози з катастрофічним рівнем збитку
Можливість передбачення	Прогнозовані (передбачувані) загрози. Непрогнозовані (непередбачувані) загрози

Отже, серед основних загроз стратегічної економічної безпеки підприємства з боку такого ключового детермінанта, як фінанси, пропонується виділяти [2, 9]:

- загрозу втрати ліквідності підприємства;
- загрозу втрати фінансової самостійності підприємства;
- загрозу зниження ефективності діяльності підприємства, втрати його доходності і здатності до самоокупності та розвитку;
- загрозу старіння об'єктів основних засобів за рахунок «віддання» амортизаційного фонду;

- загрозу нестійкого розвитку підприємства;
- загрозу нарощування боргів унаслідок уповільнення інкасації дебіторської заборгованості;
- загрозу використання неефективної кредитної політики в частині дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- загрозу неплатоспроможності підприємства;
- загрозу скорочення доходності і ринковій вартості підприємства;
- загрозу руйнування вартості підприємства.

У результаті трансформації загроз економічної безпеки підприємства за її складовими встановлено, що загрози, які йдуть від персоналу, організації фінансів і контрагентів, повністю дублюють загрози нераціональної організації бізнес-процесів підприємства.

Визначившись із системою загроз стратегічної економічної безпеки підприємства, а також запропонувавши на їх основі перелік її ключових детермінант, вважаємо, що наступним етапом реалізації дослідної програми є розробка методів і показників оцінки загроз, що впливають зі складових стратегічної економічної безпеки за допомогою редукції внутрішніх і зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства до детермінант мікрорівня (бізнес-процесам), а останніх, у свою чергу, до ресурсних детермінант стратегічної економічної безпеки (персонал, фінанси і контрагенти), а також обґрунтування можливості існування різних рівнів економічної безпеки.

Обґрунтувавши теоретичні основи формування стратегічної економічної безпеки підприємства, вважаємо можливою розробку її онтологічної моделі. Така модель дозволяє розробляти «рухливі» системи, що реагують на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Вона встановлює контури реагування і стійкі позиції. Онтологічні моделі вирішують проблему концептуалізації предметних сфер підприємства на верхніх рівнях архітектури і подання взаємозв'язаних моделей підприємства в єдиній системі [9].

У зв'язку з цим пропонуємо при забезпеченні стратегічної економічної безпеки підприємства виділяти як складові наявність об'єкта, що наражається на небезпеку, і наявність факторів, загрозливих для безпеки об'єкта. Крім того, потрібна наявність суб'єкта, що забезпечує безпеку (рис. 2.).

При цьому забезпечення безпеки одного і того ж об'єкта можуть здійснювати різні суб'єкти, кожен на своєму рівні. За результатами діагностики ключових показників компонентів рівня економічної безпеки підприємства необхідно розробити механізм ухвалення управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня стратегічної економічної безпеки підприємства, результатом якого має стати визначення стратегії розвитку підприємства.

Процес діагностики, виявлення, розпізнавання загроз економічної безпеки підприємства має бути під постійним контролем процесного моніторингу. Механізм ухвалення управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня стратегічної економічної безпеки підприємства, а також розробки стратегії розвитку підприємства з урахуванням рівня його економічної безпеки має бути підкріплений процесним контролінгом.

Висновки. З'ясовано, що обмежуватися процесним підходом в традиційному його розумінні для управління стратегічною економічною безпекою недоцільно, оскільки не менш важливими залишаються ресурси як необхідна умова для здійснення різних процесів, особи, що здійснюють роботу між «входом» процесу, тобто виконувані дії, а також контрагенти, здатні порушити процес.

Визначено доцільність синтезу процесного (вплив на економічну безпеку підприємства бізнес-процесів, існуючих на підприємстві) і циклічного підходів, що дозволяє ідентифікувати загрози в розрізі детермінант безпеки підприємства на мікрорівні (бізнес-процеси і ресурси).

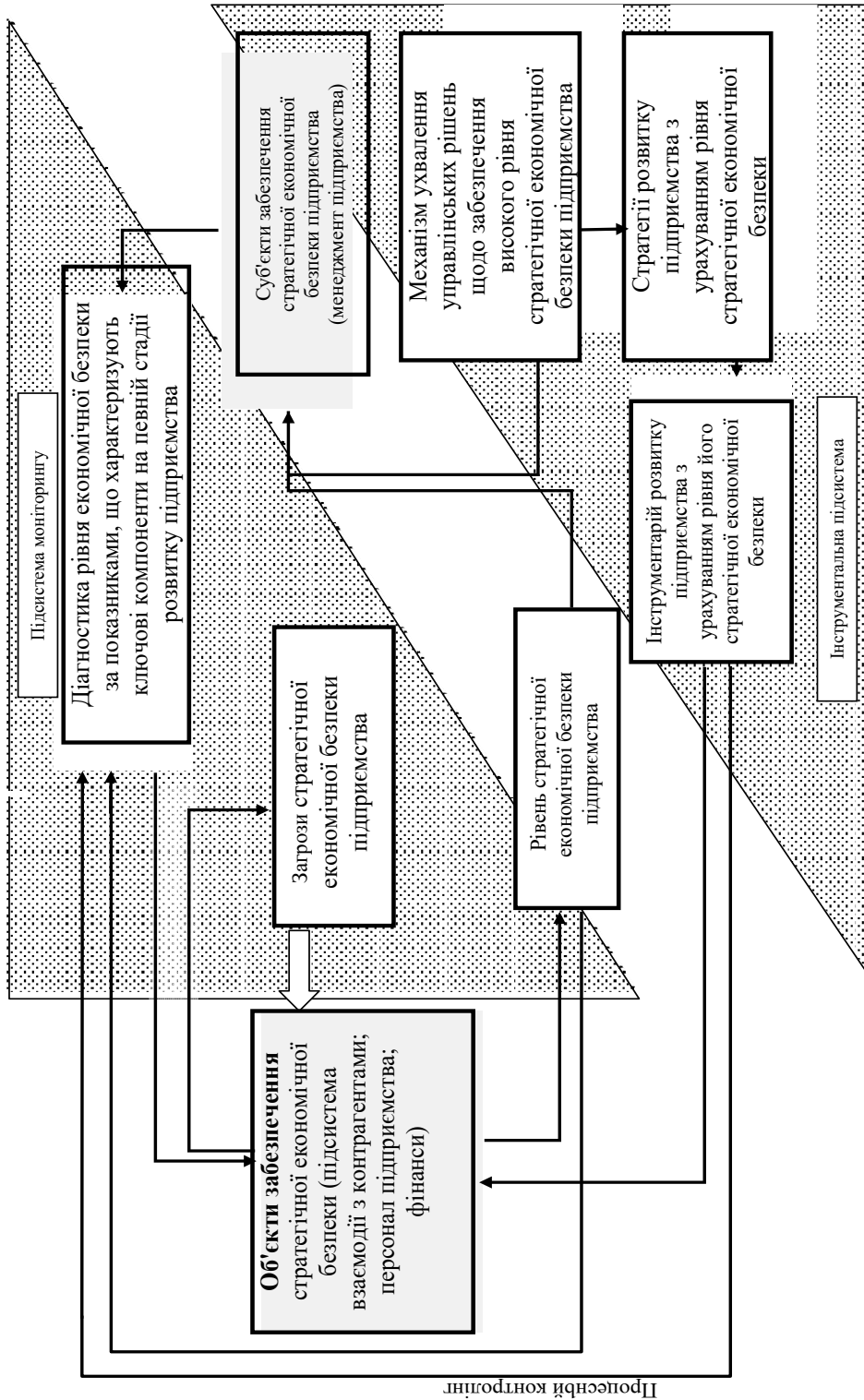


Рис. 2. Онтологічна модель забезпечення стратегічної економічної безпеки підприємства

Запропоновано онтологічну модель забезпечення стратегічної економічної безпеки підприємства, що розкриває зміст процесу дії суб'єкта забезпечення на об'єкт за допомогою реалізації комплексу напрямів і заходів, сформованих на основі проведення моніторингу загроз і оцінки рівня безпеки. Онтологічна модель застосовна на різних рівнях деталізації, від верхнього рівня опису базових категорій управління економічною безпекою – до рівня проектування аналітичних застосувань, і здатна описати різні аспекти стратегічної безпеки – від системи стратегій і цілей до організаційної структури і системи бізнес-процесів. Як складові системи стратегічної економічної безпеки підприємства в моделі виділено об'єкт, що наражається на небезпеку, фактори, загрози для безпеки об'єкта, суб'єкт, що забезпечує безпеку.

Список використаних джерел

1. Байе Майкл Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: учебное пособие для вузов / Майкл Р. Байе пер. с англ. В.Н. Егорова; под ред. А.М. Никитина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 567 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
3. Вишневская О.В. Подходы к формированию концепции экономической безопасности предприятия / О.В. Вишневская // *Terra Economicus*. – 2013. – Т. 9, – № 4–2. – С. 18–24.
4. Глазьев С.Ю. Безопасность экономическая. Политическая энциклопедия / С.Ю. Глазьев. – М.: Мысль, 1999. – Т. 1. – 334 с.
5. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / О.А. Кириченко, О.І. Захаров, М.П. Денисенко та ін. – К.: Дорадо-Друк, 2012. – 412 с.
6. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства : монографія / З.Б. Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 471 с.
7. Логутова Т.Г. Экономическая безопасность промышленных предприятий: монография / Т.Г. Логутова, Э.В. Камышникова. – Мариуполь: ПГТУ, 2012. – 230 с.
8. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // *Экономика Украины*. – 2014. – № 10. – С. 48–52.
9. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія / О.А. Кириченко, А.І. Захаров, С.М. Лаптев та ін. – К.: ЗАТ Дорадо, 2008. – 403 с.
10. Стратан И. Безопасность бизнеса: монография / И. Стратан. – Кишинэу: ELAN-POLIGRAF, 2007. – 336 с.
11. Яндулова И.Г. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.Г. Яндулова // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. – 2014. – № 14–2. – С. 161–166.
12. Beer S. The heart of enterprise / S. Beer. – John Wiley & Sons, 1994. – 582 p.
13. Ianioglo A. Comprehensive system of ensuring the economic security of enterprise / A. Ianioglo // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. – 2015. – Vol. 1, no. 1. – P. 69–79.
14. Mayer N. Towards the entry framework: Security risk management enhanced by the use of enterprise architectures / N. Mayer, E. Grandry, C. Feltus, E. Goettelmann // *Lecture Notes in Business Information Processing*. – 2015. – № 36. – P. 459–469.

References

1. Baye Maykl R. (2009). *Upravlencheskaya ekonomika i strategiya biznesa: Uchebnoe posobie dlya vuzov* [Administrative economy and business strategy: the Train aid for the institutes of higher]. Moscow, YuNITI-DANA, 567 p.
2. Blank I.A. (2009). *Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya* [Management financial safety of enterprise]. Kyiv, Elga, 776 p.
3. Vishnevskaya O.V. *Podhodyi k formirovaniyu kontseptsii ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [Going near forming of conception of economic security of enterprise], *Terra Economicus*. 2013, vol. 9, no 4–2, pp. 18–24.
4. Glazev S.Yu. (1999) *Bezopasnost ekonomicheskaya. Politicheskaya entsiklopediya* [Economic safety. Political encyclopaedia]. Moscow, Myisl, vol. 1, 334 p.

5. Kirichenko O.A., Zaharov O.I., Denisenko M.P. (2012). *Ekonomichna bezpeka sub'ektiv gospodarskoyi diyalnosti v umovah globalnoyi finansovoyi krizi. Monografiya*. [Economic security of subjects of economic activity is in the conditions of global financial crisis. Monograph.]. Kyiv, Dorado-Publishing, 412 p.
6. Zhivko Z. B. (2013). *Metodologiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriemstva: Monografiya* [Methodology of management of enterprise economic security : monograph]. Lviv, LLga-Pres, 471 p.
7. Logutova T.G. Kamyishnikova E.V. *Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlenniyh predpriyatiy* [Economic security of industrial enterprises]. Mariupol, PGU, 230 p.
8. Kovalev D. *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya* [Economic security of enterprise], *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy]. No10, 2014, pp. 48-52.
9. Kirichenko O.A., Zaharov A.I., Laptev S.M. (2008). *Problemi upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu Sub'ektiv gospodaryuvannya*. [Problems of management of subjects of menage economic security]. Kyiv, KROK, 403 p.
10. Stratan I. (2007), *Bezopasnost' biznesa* [Business security], ELAN-POLIGRAF, Kishineu, Moldova, 336 p.
11. Yandulova I.G. *Upravlennie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya* [Management financial safety of enterprise]. *Sovremennyye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyy vzglyad* [The modern economic trends and management: new look]. No. 14-2, 2014, pp. 161-166.
12. Beer S. (1994). *The heart of enterprise*. John Willey & Sons, 582 p.
13. Ianioglo, A. (2015), Comprehensive system of ensuring the economic security of enterprise. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, vol. 1, no. 1, pp. 69-79.
14. Mayer N., Grandry E., Feltus C., Goettelmann E. (2015), Towards the entry framework: Security risk management enhanced by the use of enterprise architectures. *Lecture Notes in Business Information Processing*, 36, 459-469.

Определены ключевые составляющие системы экономической безопасности предприятия, на которые приходится наибольшее влияние факторов внешней и внутренней среды. Изучены составляющие бизнес-процессов функционирования предприятия со стороны его коммерческих контрагентов, персонала и финансов. Проведена декомпозиция стратегической экономической безопасности предприятия как объекта управления. Разработана онтологическая модель обеспечения комплексной стратегической экономической безопасности. Предложено при обеспечении стратегической экономической безопасности предприятия выделять в качестве его составляющих наличие объекта, который подвергается опасности, и факторов, которые имеют угрожающее действие на безопасность объекта.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внешняя и внутренняя среда, онтологическая модель, стратегическая позиция предприятия, бизнес-процесс, объект управления.

The key component systems of economic security of enterprise are certain which most influence of factors of external and internal environment is on. The components of business processes of enterprise functioning, from the side of his commercial contractors, personnel and finances, are certain. The decoupling of strategic economic security of enterprise as to the management object is conducted. The ontological model of providing of complex strategic economic security is offered. It is suggested at providing of strategic economic security of enterprise to distinguish as his constituents the presence of object, which is in a danger, and presence of factors which have the threatening operating on safety of object.

Key words: economic security of enterprise, external and internal environment, ontological model, strategic position of enterprise, business process, management object.

Одержано 21.08.2017.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виділено моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування. Розглянуто стратегічні напрями розвитку відтворення основних засобів машинобудівних підприємств. Проведено поділ машинобудівних підприємств за моделлю фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічним балансом потенціалу машинобудівних підприємств.

Ключові слова: основні засоби, модель фінансового забезпечення відтворення основних засобів, стратегічний баланс потенціалу машинобудівних підприємств.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Проблема оновлення основних засобів є однією з нагальних для машинобудівних підприємств України. Низький технічний стан основних засобів, їх невідповідність сучасним технологіям створюють умови для зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств машинобудування. З іншого боку, у підприємств не вистачає коштів на розширене відтворення основних засобів. Тому визначення стратегії розвитку фінансового забезпечення відтворення машинобудівних підприємств залежно від стану основних засобів, джерел фінансування відтворення та стратегічних перспектив розвитку є актуальним напрямом досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми відтворення основних засобів, стратегічних змін машинобудівних підприємств, особливості стратегічного управління розвитком машинобудівних підприємств та його ресурсне забезпечення досліджували багато вітчизняних вчених, зокрема Г.Г. Карчевська, В.І. Отенко, Н.І. Чухрай, О.С. Якименко та ін.

Г.Г. Карчевська розглядає особливості процесів відтворення основних засобів промислових підприємств. Нею досліджено взаємозв'язок елементів організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів машинобудівного підприємства, визначено забезпеченість потреби підприємств машинобудівної галузі в активній частині, запропоновано алгоритм оцінювання результативності інвестиційних проєктів оновлення основних засобів за рахунок амортизаційного фонду [1, с. 127–131].

В.І. Отенко вивчає науковий та прикладний аспекти методичного забезпечення стратегічних змін машинобудівних підприємств. Узагальнено типи стратегічних змін, дано характеристику типових стратегій змін, що реалізуються машинобудівними підприємствами [2, с. 445–451].

О.С. Якименко досліджує особливості стратегічного управління розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування. Наведено порівняльну характеристику підприємств сільськогосподарського машинобудування, окремими критеріями якої є стан основних засобів, рівень технологічного переоснащення, розробка та реалізація власних лізингових програм, здатність залучати кредити [3, с. 138–144].

Н.І. Чухрай та інші дослідники проводять оцінювання рівня ресурсного забезпечення розвитку машинобудівних підприємств Львівщини. Запропоновано систему показників оцінювання рівня ресурсного забезпечення розвитку машинобудівних підприємств, в якій показники, що характеризують стан основних засобів та фінансове забезпечення їх відтворення, наведено в групах «Матеріально-технічні ресурси» та «Фінансові ресурси» [4, с. 203–212].

Огляд літературних джерел переконує, що вивчалися тільки окремі аспекти стратегічних змін в розрізі відтворення основних засобів, тому питання визначення стратегії розвитку фінансового забезпечення відтворення машинобудівних підприємств потребують глибшого обґрунтування у процесі їх дослідження.

Метою дослідження є поділ машинобудівних підприємств за моделлю фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу потенціалу машинобудівних підприємств.

Основні результати дослідження. Практична реалізація управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів машинобудівних підприємств полягає у формуванні найбільш доцільних напрямів використання фінансового забезпечення для реалізації стратегії щодо відтворення основних засобів. Для цього необхідно порівняти рівень фінансового забезпечення основних засобів підприємств машинобудування з факторами його зовнішнього середовища.

Для визначення стратегії розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств будемо використовувати стратегічний баланс підприємства, проводиться зіставлення та оцінювання впливу стратегічних активів та стратегічних пасивів щодо подальших змін функціонування підприємства.

Потенціал підприємства з урахуванням сильних і слабких сторін внутрішнього середовища та зовнішніх можливостей і загроз визначається як різниця стратегічних активів та стратегічних пасивів.

Стратегічні активи (Аст) розраховуються як сума сильних сторін та зовнішніх можливостей (ССт), стратегічні пасиви (Пст) – як сума слабких сторін та зовнішніх загроз (СлСт).

Для обрання стратегії управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів машинобудівного підприємства показники рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів групують за їхнім впливом на фінансові можливості підприємств. В основу групування покладено економічну сутність показників, характеристики впливу на фінансове забезпечення та можливості щодо зміни напрямку впливу.

До показників, які зумовлюють можливості фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств, відносять: коефіцієнт зносу (K_z); коефіцієнт оновлення (K_o); фондovіддача (ФВ); рентабельність основних засобів ($P_{оз}$); коефіцієнт капіталізації прибутку ($K_{кп}$); коефіцієнт співвідношення амортизації та зносу ($K_{a/z}$); коефіцієнт автономії (K_a); коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$).

Визначаються ранги показників за їх рекомендованими значеннями, на основі цих показників відбувається розрахунок адитивних показників наявності та використання основних засобів і фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівного підприємства. Проводиться бальна оцінка значень адитивних показників. У разі оцінки в межах від 12 до 9 балів рівень використання основних засобів машинобудівних підприємств та фінансового забезпечення їх відтворення є високим; від 8 до 5 балів – середнім; менше 4 балів – низьким.

Запропоновано матрицю рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівного підприємства (рис. 1).

Адитивний показник використання основних засобів	Рівень	Адитивний показник фінансового забезпечення відтворення основних засобів		
		Низький	Середній	Високий
	Низький	1-й квадрант	2-й квадрант	3-й квадрант
	Середній	4-й квадрант	5-й квадрант	6-й квадрант
	Високий	7-й квадрант	8-й квадрант	9-й квадрант

Рис. 1. Матриця рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівного підприємства

Цей інструмент дозволяє визначити поточний рівень фінансового забезпечення відтворення основних засобів, а також заходи щодо оптимізації ситуації.

За рівнем адитивних показників в матриці на перетині одержано квадранти, що відображають загальну характеристику фінансового забезпечення відтворення основних засобів та позицію машинобудівних підприємств.

Розглянемо моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування.

Вид моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування визначається відповідно до квадрантів матриці рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівного підприємства (рис. 1).

Виділено такі моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування: фінансове забезпечення за джерелами відповідає потребам у відтворенні основних засобів (рис. 1): фінансове забезпечення за джерелами відповідає потребам у відтворенні основних засобів (8-й та 9-й квадранти матриці); фінансовий стан дозволяє забезпечувати оновлення основних засобів, у тому числі за рахунок інновацій (6-й квадрант матриці); фінансове забезпечення відповідає потребам у відтворенні за умови спрямування коштів на реконструкцію і модернізацію (2-й, 3-й, 5-й квадранти матриці); нестача коштів для відновлення основних засобів через необхідність фінансування поточної діяльності (IV) (7-й квадрант матриці); стан фінансового забезпечення критичний (V) (1-й та 4-й квадранти матриці).

У табл. 1 наведено моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств та можливі варіанти стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств.

Як видно з табл. 1, три моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів відповідають інтенсивному можливому розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівного підприємства, а саме: фінансове забезпечення за джерелами відповідає потребам у відтворенні основних засобів; фінансовий стан дозволяє забезпечувати оновлення основних засобів, у тому числі за рахунок інновацій; фінансове забезпечення відповідає потребам у відтворенні за умови спрямування коштів на реконструкцію і модернізацію.

Таблиця 1

Моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств

Модель фінансового забезпечення відтворення основних засобів	Можливі варіанти стратегічного розвитку фінансового забезпечення
Фінансове забезпечення за джерелами відповідає потребам у відтворенні основних засобів (I)	Інтенсивний розвиток; можливі напрями розвитку – інвестиційний, інноваційний
Фінансовий стан дозволяє забезпечувати оновлення основних засобів, у тому числі за рахунок інновацій (II)	Інтенсивний розвиток можливі напрями розвитку – інвестиційний, за необхідності, інноваційний
Фінансове забезпечення відповідає потребам у відтворенні за умови спрямування коштів на реконструкцію і модернізацію (III)	Інтенсивний розвиток, напрям розвитку – інвестиційний; форми: модернізація, технічне переозброєння, реконструкція й розширення діючих об'єктів.
Нестача коштів для відновлення основних засобів через необхідність фінансування поточної діяльності (IV)	Екстенсивний розвиток; фінансове забезпечення за рахунок амортизації та оптимізація наявних основних засобів
Стан фінансового забезпечення критичний (V)	Екстенсивний розвиток за рахунок амортизації

Інтенсивний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів передбачає збільшувати виробничу потужність підприємства за рахунок придбання

більш ефективних основних засобів, а також реконструкції, модернізації, технічного переозброєння та ін., впровадження інновацій.

За інтенсивного розвитку основними є інвестиційний та інноваційний напрями. При цьому за рахунок власних та залучених коштів забезпечуються традиційні форми розширеного відтворення основних засобів: модернізація, технічне переозброєння, реконструкція й розширення діючих об'єктів. У разі фінансових можливостей для інноваційного розвитку розширене відтворення основних засобів включає впровадження інновацій. За екстенсивного розвитку за рахунок амортизаційної, податкової, облікової політики відбувається оптимізація наявних основних засобів та акумулювання коштів на заміну і ремонт основних засобів машинобудівних підприємств.

Модель фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічний баланс підприємства є підґрунтям прогнозування напрямів зміни у фінансовому забезпеченні відтворення основних засобів підприємства та визначення відповідного стратегічного напрямку розвитку.

Розглянемо прогнозування стратегічних напрямів розвитку відтворення основних засобів машинобудівних підприємств залежно від моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу розвитку потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

**Прогнозування стратегічних напрямів розвитку відтворення основних засобів
машинобудівних підприємства**

Модель фінансового забезпечення відтворення основних засобів	Стратегічний баланс	Стратегічні напрями розвитку відтворення основних засобів
Фінансове забезпечення за джерелами відповідає потребам у відтворенні основних засобів (I)	Аст >> Пст ССт >> СлСт	Розробка та реалізація інноваційних проектів з впровадженням нових технологій та матеріально технічного забезпечення виробничого процесу за рахунок власних та залучених коштів
Фінансовий стан дозволяє забезпечувати оновлення основних засобів, у тому числі за рахунок інновацій (II)	Аст > Пст ССт > СлСт	Реалізація інвестиційних проектів з модернізації, технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих об'єктів, за необхідності реалізація інноваційних проектів
Фінансове забезпечення відповідає потребам у відтворенні за умови спрямування коштів на реконструкцію і модернізацію (III)	Аст = Пст ССт = СлСт	Реалізація інвестиційних проектів з модернізації, реконструкції й розширення діючих об'єктів
Нестача коштів для відновлення основних засобів через необхідність фінансування поточної діяльності (IV)	Аст < Пст ССт < СлСт	Оптимізація наявних основних засобів та акумулювання коштів на заміну і ремонт основних засобів машинобудівних підприємств, які спрямовуються на стабілізацію діяльності підприємства
Стан фінансового забезпечення критичний (V)	Аст << Пст ССт << СлСт	Оптимізація наявних основних засобів та акумулювання коштів на заміну і ремонт основних засобів машинобудівних підприємств

Дані табл. 2 є підґрунтям для побудови матриці поділу машинобудівних підприємств за моделлю фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу потенціалу машинобудівних підприємств.

За моделлю фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу в матриці на перетині одержано квадранти, що відображають можливі варіанти стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування (рис. 2).

Згідно з таким підходом і рівнем фінансового забезпечення відтворення основних засобів у кожному квадранті матриці визначаються заходи щодо оптимізації ситуації.

Модель фінансового забезпечення відтворення основних засобів		Стратегічний баланс				
		Аст >> Пст	Аст > Пст	Аст > Пст	Аст < Пст	Аст <<Пст
	I	IP (Інн, Ін)	IP (Інн, Ін)	IP (Інн, Ін)	IP (Ін)	EP
	II	IP (Інн, Ін)	IP (Інн, Ін)	IP (Інн, Ін)	IP (Ін)	EP
	III	IP (Ін)	IP (Ін)	IP (Ін)	EP	EP
	IV	EP	EP	EP	EP	EP
	V	EP	EP	EP	EP	EP

IP (Інн, Ін) – інтенсивний стратегічний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів за рахунок інноваційного та інвестиційного напрямів;

IP (Ін) – інтенсивний стратегічний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів за рахунок інвестиційного напрямку;

EP – екстенсивний стратегічний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Рис. 2. Поділ машинобудівних підприємств за моделлю фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу потенціалу машинобудівних підприємств

Квадранти матриці характеризують напрями стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств залежно від моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів та стратегічного балансу. Виділено інтенсивний стратегічний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів за рахунок інноваційного та інвестиційного напрямів та екстенсивний стратегічний розвиток фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Зміни положення підприємств за квадрантами матриці будуть відбуватися за умови змін їх стратегічного балансу та моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів. Зміни екстенсивного стратегічного розвитку на інтенсивний можливі за умови покращання рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів або зовнішніх можливостей та сильних сторін підприємства.

Збільшення рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства відбувається за рахунок оновлення основних засобів, стабілізації фінансового стану та, як наслідок, підвищення фінансової незалежності та платоспроможності. Таким чином, дії підприємства, спрямовані на нормалізацію структури балансу та покращання матеріально-технічної бази, призводять до поліпшення фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Позитивного стратегічного балансу, перебільшення стратегічних активів над стратегічними пасивами підприємство може досягнути шляхом впровадження нових видів продукції, орієнтації продукції на нових споживачів та їх потреби, виходу на нові ринки. Одним з інструментів зменшення впливу слабких сторін діяльності підприємства та негативних зовнішніх факторів є впровадження або удосконалення системи антикризового управління. Вона повинна бути орієнтована на запобігання кризовим явищам та своєчасну адаптацію діяльності підприємства до змін зовнішнього середовища.

Висновки. Отже, стратегію розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств можна визначати, виходячи з моделі

фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств та стратегічного балансу їх потенціалу.

Можливі варіанти стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств машинобудування визначаються рівнем фінансового забезпечення відтворення основних засобів та станом стратегічного балансу підприємства.

Зміни положення підприємств за квадрантами матриці будуть відбуватися за умов змін їх стратегічного балансу та моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Таким чином, можна визначити стан підприємства і тип стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів на момент оцінки та заходи щодо оптимізації ситуації.

Потребують подальшого обґрунтування питання виділення видів екстенсивного стратегічного розвитку фінансового забезпечення відтворення основних засобів та шляхів змін екстенсивного стратегічного розвитку на інтенсивний.

Список використаних джерел

1. Карчевська Г.Г. Особливості процесів відтворення основних засобів на промислових підприємствах / Г.Г. Карчевська // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво – 2013. – № 2 (71) – С. 127–131.
2. Отенко В.І. Методичне забезпечення стратегічних змін машинобудівних підприємств: науковий та прикладний аспекти / В.І. Отенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 445–451.
3. Якименко О.С. Особливості стратегічного управління розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування / О.С. Якименко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 138–144.
4. Чухрай Н.І. Оцінювання рівня ресурсного забезпечення розвитку машинобудівних підприємств Львівщини / Н.І. Чухрай, І.Я. Кулиняк, Л.Р. Прийма // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 12. – С. 203–212.

References

1. Chukhray N.I., Kulyniak I.Y., Pryima L.R. *Otsiniuvannia rivnia resursnoho zabezpechennia rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv L'vivschyny* [Assessment of resource support at machine-building enterprises in lviv region]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics], 2015, no. 12, pp. 203–212.
2. Karchevskaya A.G. *Osoblyvosti protsesiv vidtvorennia osnovnykh zasobiv na promyslovykh pidpriemstvakh* [Features of processes of reproduction of the fixed assets on industrial enterprises]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: ekonomika ta pidpriemnytstvo: Naukovo-vyrobnychyj zhurnal* [Countries and regions. Series: economics and business Scientific-Production magazine], 2013, no. 2 (71), pp. 127–131.
3. Otenko V.I. *Metodychne zabezpechennia stratehichnykh zmin mashynobudivnykh pidpriemstv: naukovy ta prykladnyy aspekty* [Methodical provision of machine-building enterprises strategic changes: scientific and applied aspects]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku* [Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Development Issues], 2013, no. 2(71), pp. 445–451.
4. Yakymenko O.S. *Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstv sil's'kohospodars'koho mashynobuduvannia* [Peculiarities in strategic management of enterprise development in agricultural machinery sector]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics], 2013, no. 9, pp. 138–144.

Выделены модели финансового обеспечения воспроизводства основных средств предприятий машиностроения. Рассмотрены стратегические направления развития воспроизводства основных средств машиностроительных предприятий. Проведено разделение машиностроительных предприятий по модели финансового обеспечения воспроизводства основных средств и стратегическому балансу потенциала машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: *основные средства, модель финансового обеспечения воспроизводства основных средств, стратегический баланс потенциала машиностроительных предприятий.*

Models of financial provision of recovery in fixed assets of machine-building enterprises are allocated. The strategic directions of development of reproduction of machine-building enterprises fixed assets are considered. The division of machine-building enterprises was carried out according the model of financial provision of recovery in fixed assets and the strategic balance of potential of machine-building enterprises.

Key words: *fixed assets, model of financial provision of recovery in fixed assets, strategic balance of potential of machine-building enterprises.*

Одержано 3.07.2017.

УДК 339.923

DOI 10.32342/2616-3853-2017-1-10-4

А.О. ЗАДОЯ,*доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро***А.П. БОЦУЛА,***магістрант Університету
імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ЄС

Статтю присвячено дослідженню дезінтеграційних настроїв у країнах Європейського Союзу. Проаналізовано наслідки референдумів у Греції, Швейцарії та Великій Британії. Досліджено процедуру виходу Великої Британії з ЄС та проблеми, які пов'язані з ним. Визначено можливий вплив Brexit на посилення дезінтеграційних настроїв в інших країнах.

Ключові слова: *дезінтеграція, Європейський Союз, Brexit, імміграція, євроскептицизм*

Інтеграція, як процес економічного, політичного та соціального зближення країн, передбачає існування спільних механізмів підтримки і розвитку держав та інтеграційного об'єднання загалом. Ефективність цих механізмів, серед яких фінансові, політичні, гарантійні інститути, проявляється в успішному подоланні криз, анти-інтеграційних течій та внутрішньоблокових конфліктів.

Економічна криза 2008–2009 рр. стала значним випробуванням для Європейського союзу та Єврозони. Країни, що зазнали значних втрат від кризових явищ, потребували негайного фінансування та проведення реформ для виправлення руйнівного стану економіки. Особливо від боргової кризи постраждали Португалія, Ірландія та Греція. Механізм підтримки з боку ЄС був задіяний досить швидко, були розпочаті переговори щодо надання кредитних траншів. Умови надання кредитних коштів передбачали проведення країнами певних реформ для стабілізації економіки. Саме це призвело до загострення відносин між ЄС та Грецією і підштовхнуло до активізації досліджень дезінтеграційних процесів.

Події наступних років показали, що дезінтеграційні настрої посилюються. Про це свідчать референдуми у Великій Британії та початок процедури Brexit. Подібні настрої охоплюють не тільки відносини між країнами ЄС, а й всередині них (референдум у Каталонії, референдум у Шотландії тощо). Економічна наука намагається своєчасно реагувати на ці виклики. Тому в останні роки з'являються вітчизняні та закордонні дослідження, де з'ясовуються як питання суті дезінтеграції [1, 2], так і особливостей їх прояву в окремих країнах: Греції [3] чи Швейцарії [4]. Особливо уважно досліджується Brexit та його вплив на окремі аспекти економіки Британії і Європейського Союзу в цілому [5, 6]. Разом з тим динамічність змін потребує нових узагальнень та врахування останніх подій для більш глибокого розуміння дезінтеграційних процесів, які сьогодні охопили Європу.

Метою нашої статті є дослідження найбільш характерних форм прояву дезінтеграційних процесів у ЄС, з'ясування їх причин та визначення тенденцій, які певною мірою дозволять спрогнозувати майбутні події. Це важливо не тільки для розуміння того, що відбувається в Європі, але й для формування вектора як міжнародної, так і внутрішньої стратегії України.

Старт дезінтеграційним подіям останніх років дала криза у Греції. Вона була пов'язана, перш за все, з надмірним державним боргом, дефіцитом бюджету та низькою ефективністю економіки. Реально країна зіткнулася з проблемою платоспроможності та ймовірністю суверенного дефолту, хоча за об'єктивними параметрами ситуація була не гіршою, ніж сьогодні в Україні.

Оскільки Греція є не тільки членом ЄС, але й членом Єврозони, то вплив нестабільної економіки однієї країни є дестабілізуючим у відношенні до усіх інших країн об'єднання: будь-які економічні спади відображаються на курсі євро і, як наслідок, на економіці всіх держав інтеграційного об'єднання. Тому запобігання дефолту Греції та втримання стабільності євро було першочерговим завданням керівних органів ЄС.

Для виправлення кризового становища уряду Греції було запропоновано ряд заходів, що викликало невдоволення серед населення. Умови, виставленні кредиторами з боку ЄС, передбачали підвищення пенсійного віку, масову приватизацію державних підприємств та збільшення податків для населення [3].

У липні 2015 р. у Греції було анонсовано референдум з питанням «Чи повинен бути прийнятий план угоди (порядок сплати боргу, нове кредитування та комплекс заходів з економії), що пропонується Європейською комісією, Європейським Центральним банком та Міжнародним валютним фондом?».

Подібний крок уряду Греції викликав невдоволення у країнах ЄС. З одного боку, населення провідних країн Євросоюзу було незадоволене необхідністю власними податками сплачувати борги Греції. З іншого боку, керівники країн – членів ЄС добре усвідомлювали, що існування цього фактора, який дестабілізує євро, є навіть більш небезпечним, ніж додаткові витрати на розв'язання грецької кризи. До проведення референдуму більшість дослідників сходилась на думці, що відмова населення від умов кредиторів, призведе до виходу Греції з Єврозони. Саме тоді аналітиком Citigroup Віллемом Буйтером вперше було використано термін Grexit для позначення виходу Греції з ЄС.

Тим не менш, після голосування, за результатами якого 61% населення віддало голоси проти прийняття угоди, та зустрічі представників уряду з кредиторами, Грецією було прийнято ще жорсткіший пакет умов, ніж той, що пропонувався до референдуму [2].

Ще один виклик засадам європейської інтеграції створив референдум у Швейцарії щодо обмеження імміграції з країн – членів ЄС у 2014 р. Причиною проведення референдуму стало те, що чверть населення Швейцарії (приблизно 2 млн осіб) є іноземцями. Більшість населення (50,3%) проголосувало за обмеження імміграції, що суперечить одній з головних засад спільного ринку ЄС – вільному руху робочої сили. Хоча Швейцарія не є членом ЄС, однак вона дотримується всіх основних принципів його функціонування.

Подібне волевиявлення створило опозицію внутрішнього законодавства країни та вимог інтеграційного об'єднання, що закріплені наддержавними угодами. Тим не менш, окрім вільного руху капіталу, що є основною характеристикою спільного ринку, демократія – є основною ідеологією ЄС. А отже, повністю ігнорувати волевиявлення швейцарців неможливо для інститутів інтеграційного об'єднання та для уряду цієї країни [4].

У цьому випадку вдалося уникнути розриву двосторонніх угод шляхом введення непрямих обмежень на потоки іммігрантів. Швейцарським урядом було прийнято новий закон, що зобов'язує роботодавців в регіонах та галузях з безробіттям оголошувати наявність вакансій у центрі зайнятості та віддавати перевагу швейцарцям при працевлаштуванні. За порушення закону передбачається штраф у розмірі 40000 швейцарських франків (35 000 євро). Проте квоти на кількість працевлаштованих іноземців встановлені не були, а отже, фактичного порушення принципу вільного руху робочої сили не відбулося [7].

Але найбільш значним проявом дезінтеграції в ЄС, безумовно, є референдум у Великій Британії в червні 2016 р., змістом якого було питання: «Чи потрібно Великобританії залишатися членом Європейського Союзу?». Більшість населення (51,9%) віддало свій голос за відповідь «Ні», що поклало початок процесу Brexit – виходу Великої Британії з ЄС [8].

Британія завжди була досить стриманою в питаннях інтеграції та не входила до Шенгенської зони і зони євро. Країна була частиною спільного ринку і отримувала свої

економічної вигоди від співпраці. Однак прояви євроскептицизму мають досить глибоке коріння. За результатами опитування британських громадян (починаючи з підписання Маастрихської угоди) у середньому лише 20% британців були задоволені існуючим співробітництвом між Британією та ЄС. Кількість бажаючих зменшити можливість ЄС впливати на економіку та законодавство країни коливається за роками, але, починаючи з 1996 р., у сумі з бажаючими вийти з ЄС ніколи не досягала позначки нижче 50%. У 2015 р. 65% населення бажали зменшити вплив ЄС, з них 22% бажали вийти з ЄС повністю [8, 9]. Але, незважаючи на значний рівень скептицизму щодо інтеграції серед населення, довгий час відносини між Британією та ЄС залишалися стійкими. Тому закономірним є питання: що ж саме підштовхнуло виборців віддати свої голоси за вихід з інтеграційного об'єднання?

У 2004 р. за рішенням уряду прем'єр-міністра Т. Блера Велика Британія поширила режим вільного руху населення на 10 країн Центральної та Східної Європи, що приєдналися до ЄС. Інші ж країни (окрім Швеції) зберегли обмежений режим пересування ще на 7 років. Це призвело до збільшення потоку мігрантів з країн Балтії та Центральної Європи. Цей потік тільки збільшився з настанням кризи 2008–2009 рр. Країни-боржники перебували в стані економічного спаду, кількість безробітних швидко зростала, але виправити становище у декількох країнах Єврозони було неможливо за короткий час. Натомість як Великобританія, що має власну валюту, мала змогу вільно задіяти ефективні регуляційні заходи. Крім того, Британія виступала амортизатором зайнятості для європейського фінансового центру Франкфурта.

Розглядаючи причини міграції до Великої Британії (рис. 1), можна побачити, що більше 65% європейців прибувають до Британії з метою працевлаштування, тоді як мігранти з інших країн світу приїжджають для навчання. Також треба зауважити, що кількість імігрантів з ЄС у 2016 р. становила 250 000 осіб, на той час як з інших країн світу – 264 000 осіб.

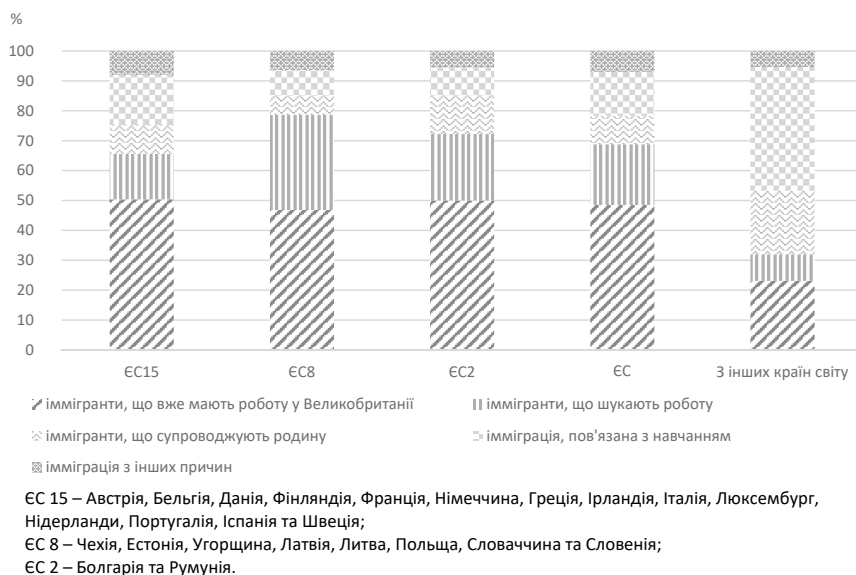


Рис. 1. Причини іміграції до Великої Британії у березні 2017 р. [10]

У британців накопичувалося невдоволення з приводу того, що європейці займають їх робочі місця та претендують на громадянство країни через певну кількість років. Міграційний чинник мав значний вплив на рішення населення в регіонах, незвичних до іноземних працівників. У Лондоні та великих містах ставлення до мігрантів

було більш толерантне, але віддалені регіони Британії були незадоволені кількістю іноземців, що почали прибувати на їх територію. Для них це служило поштовхом голосувати за вихід з ЄС.

Крім того, міграційний потік біженців до Європи з країн Північної Африки та скасування Німеччиною Дублінського регламенту, що вимагав від біженців звертатися за допомогою до країн, в яких вони перетнули кордон ЄС, призвів до підняття питання про перерозподіл біженців між країнами. Значна кількість людей без освіти, бажання працювати, але з наміром отримувати фінансове та житлове забезпечення, створила загострення соціального становища та загрозу терористичних атак. Бажання країн-членів ЄС розподілити навантаження щодо забезпечення біженців також служило чинником голосувати за вихід з об'єднання.

Існує також низка загальних турбот та занепокоєнь щодо ЄС у всіх країнах – членах об'єднання, зокрема у Великобританії. Найбільш очевидним є нездатність єврозони реорганізувати себе так, щоб мати здатність, як і будь-який інший емітент валюти, забезпечити трансферти та фінансові стабілізатори для ефективного управління та підтримання фінансового ринку. Підтримка країн-боржників змушує країни скорочувати бюджетні витрати та збільшувати податкове навантаження на населення. Подібна політика нав'язування підтримки викликає невдоволення у багатьох країнах, що мають стабільну економіку і не бажають витрачати власні кошти на виправлення помилок боржників [11].

Хоча Британія не є членом Єврозони, цей фактор також має опосередкований вплив на країну. Збільшення фіскального навантаження у Франкфурті та Брюсселі призводить до збільшення кількості мігрантів до країни, крім того фіскальна жорсткість зони євро зменшує привабливість спільного ринку та стримує економічне зростання.

Ще одним чинником невдоволення є небажання політичних еліт та брюссельських інституцій визнати негативний фактор глобалізації, що найбільш чітко проявляється в експансії Китаю. З 2001 р. Китай є членом СОТ, що передбачає відкриття ринків та забезпечення справедливого та недискримінаційного доступу на ринки країни. Тим не менш, сам китайський ринок є більш важкодоступним сьогодні, ніж десять років тому.

Китайські державні банки надають авансові позики на нераціональній комерційній основі державним підприємствам. Підтримка та дотація з боку держави дозволяє знизити вартість та прискорити розвиток. Разом з тим і ЄС, і США не кидають виклик Китаю для забезпечення справедливих умов торгівлі та захисту власних ринків. Антидемпінгові мита майже не застосовуються на території ЄС щодо китайських товарів. Більш того, ЄС розглядає питання щодо надання китайській економіці статусу ринкової.

Таким чином, торгівля ЄС з Китаєм не обмежується та не обкладається антидемпінговим митом. Велика Британія, маючи спільний ринок з ЄС, не може обмежувати рух товарів з країнами ЄС, тому доступ китайських товарів на ринки Британії необмежений, а галузі країни незахищені [11].

Крім того, завжди залишається невдоволення громадян щодо внесків до спільного бюджету ЄС. Велика Британія у 2015 р. зробила внесок у розмірі 14 млрд. євро, що було другим за абсолютними розмірами внеском у спільний бюджет ЄС у цьому році. При цьому за статистикою до країни повертається лише половина цих коштів [12].

Як свідчать дослідження, при голосуванні британці були, перш за все, занепокоєні трьома сферами: економікою, імміграцією та європейською бюрократією, що диктує британцям власні правила та вимагає фінансових внесків. Усі фактори, так чи інакше, на особистому рівні пов'язані з рівнем життя британців, забезпеченістю та власним комфортом.

Спираючись на основні причини, що спонукали населення віддати свої голоси за вихід з ЄС, уряд країни сформував свою позицію у переговорах з ЄС. У 49-й та 50-й ст. Лісабонської угоди, чинної з грудня 2009 р., прописано процедуру виходу країни з інтеграційного об'єднання. Згідно з описаною процедурою 16 березня 2017 р.

Королева Великобританії підписала акт 2017 р., що попередньо був затверджений парламентом, про наділення прем'єр міністра повноваженнями повідомити Раду Європейського Союзу про рішення Великої Британії вийти з ЄС. 29 березня 2017 р. Прем'єр міністр Тереза Мей повідомила Раду Європейського Союзу про рішення Британії вийти з ЄС. З цього етапу було розпочато переговори між представниками ЄС та Британії.

Загалом формальна процедура виходу має включати в себе декілька кроків, які наведено на рис. 2.

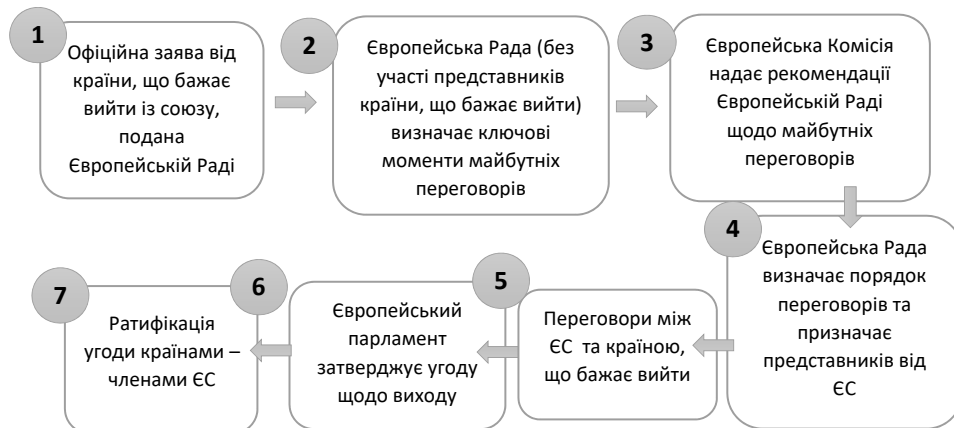


Рис. 2. Порядок створення та затвердження угоди щодо виходу країни з ЄС [13]

Процедура імплементації угоди щодо виходу досить складна та затягнута, перш за все, через те, що, коли попередні угоди між країнами втратять силу, мають бути прийняті нові для регуляції відносин між державами. Тому було вирішено ввести перехідний період, що почнеться після офіційного виходу Великої Британії з ЄС 29 березня 2019 р.

Однак поки що існує безліч питань стосовно самого перехідного періоду: чи повинна протягом перехідного періоду Велика Британія брати участь в інституційному управлінні та фінансуванні бюджету об'єднання; чи може Велика Британія вести переговори з третіми країнами, незважаючи на позицію ЄС стосовно них; чи повинна Британія брати участь у прийнятті рішень Парламентом ЄС тощо. Невирішеність цих питань створюють невпевненість у наступних кроках як для інституцій ЄС, так і для Великої Британії [14].

Перешкодою також є невизначеність британського уряду у кінцевих цілях виходу з ЄС. Існує декілька форматів можливих майбутніх відносин між ЄС та Британією, але ніхто не називає конкретних цифр, дат та форм. Так, у промові у Флоренції у вересні 2017 р. Тереза Мей оперує лише загальними фразами, уникаючи конкретних цифр компенсації з боку Великої Британії шкоди від виходу з ЄС, точного строку перехідного періоду, визначаючи його терміновість як «біля двох років», та формату майбутніх відносин.

Подібний розвиток подій обмежує пошуки рішення щодо пом'якшення наслідків виходу Великобританії та зароджує думку про проведення повторного референдуму з приводу Brexit [15].

Незважаючи на те, дійсно вийде Великобританія з ЄС чи залишиться, процеси дезінтеграції в ЄС мають місце та розвиток. Збільшення рівня євроскептицизму внаслідок неспроможності інституцій ЄС ефективно вирішувати нагальні питання призводить до зневіри держав та населення в ідеалах інтеграції.

Незалежно від того, як далеко заїде Brexit, прецедент було створено. І саме приклад рішучості британців, їх сміливості відійти від налагоджених угод та відносин може служити прикладом для від'єднання інших країн. Цей процес на сьогодні є ймовірним явищем у разі невирішеності питань інституціями ЄС, що викликають занепокоєння громадян країн-членів. Для подальшої участі країни мають відчувати, що вони здобувають переваги від співпраці з ЄС. Якщо ж їм буде здаватися, що від ЄС лише недоліки, процес від'єднання буде мати масовий характер.

Якщо аналізувати настрої країн – членів ЄС, то можна визначити існування загрозливих для об'єднання течій недовіри, незадоволення та небажання поглиблювати інтеграційні зв'язки. Середньоєвропейський рівень довіри становить лише 42%, а недовіри – 47. Відсоток недовіри в Австрії, Словенії та Іспанії вище 50%. Показники недовіри населення Чеської Республіки та Греції є вищими за недовіру у Великій Британії (63 та 76% проти 51%, відповідно) [16].

Разом з тим згоду з фразою «Нашій країні буде краще зустріти майбутнє без ЄС» в середньому по Європі висловили лише 30% опитуваних. Проте існують країни, у яких згода з цим висловом наближається до позначки 50%, а відсоток населення не згодного з цим менший за 50%. До цих країн належать Австрія, Угорщина, Італія, Британія, Республіка Кіпр та Словенія. І хоча не має значного перевищення відсотка населення, що висловлює згоду з майбутнім без ЄС, відсоток тих людей, які не визначилися з відповіддю, може стати вирішальним при голосуванні, як це стало з Великою Британією.

Загальний рівень підтримки єдиної валюти та монетарного союзу в ЄС є досить високим, досягаючи позначки 60%. Але проти виступає більшість населення у таких країнах, як Польща, Данія, Швеція, Британія та Чехія (з найбільшим відсотком у 77%). Ці країни ще не приєдналися до зони євро, але вони планували перехід на єдину валюту з ЄС у момент вступу до інтеграційного об'єднання. Проте на даний момент жодна з цих країн не докладає зусиль для виконання Маастрихських критеріїв та переходу на єдину з ЄС валюту. Хорватія, Угорщина та Болгарія з відсотком населення проти монетарного союзу більше 40 також ще не приєдналися до зони євро [16].

Отже, на підставі аналізу сучасних тенденцій в Європейському Союзі можна спостерігати дезінтеграційні прояви як на рівні скептичних настроїв населення щодо спільного майбутнього, так і на рівні розриву існуючих інтеграційних зв'язків між країнами. І хоча найсуттєвішим проявом дезінтеграції наразі є Brexit, у декількох країнах союзу існують схожі настрої серед населення. Таким чином, можна стверджувати про вірогідне слідування шляхом Британії інших країн ЄС через високий рівень невдоволення. Проте, скоріше за все, це відбудеться не раніше, ніж будуть чітко визначені основні втрати Великої Британії від відокремлення. Тоді країни зможуть зважити переваги та недоліки від'єднання і, спираючись на них, прийняти рішення «за» чи «проти» ЄС.

Список використаних джерел

1. Vollaard H. A Theory of European Disintegration. Mimeo [Electronic resource] / H. Vollaard. – Riga: University of Latvia, 2008. – 27 с. – Access mode: www.jhubc.it/ecpriga/virtualpaper-room/017.pdf
2. Walter S. Disintegration by popular vote: Expectations, foreign intervention and the vote in the 2015 Greek bailout referendum / Stefanie Walter, Elias Dinas, Ignacio Jurado, Nikitas Konstantinidis // Paper prepared for the EPSA 2016 meeting, Brussels. – 2016. – P. 23–25.
3. Булик М. Греція в умовах соціально-економічної та політичної кризи: причини та наслідки / М. Булик // Вісник Львівського університету. – 2013. – Вип. 32. – С. 90–97.
4. Carrera S. Move without Free Movement: The EU-Swiss controversy over quotas for free movement of persons [Electronic resource] / Sergio Carrera, Elspeth Guild and Katharina Eisele // CEPC POLICY Brief. – № 331. – 2015. – Access mode: http://aei.pitt.edu/63783/2/PB331_EU-Swiss_Mobility_.pdf

5. Brexit: financial services / Authority of the House of Lords // HOUSE OF LORDS European Union Committee. – HL Paper 81. – 2017. – 55 p.
6. Sants H. The impact of the UK's exit from the EU on the UK-based financial services sector / Hector Sants, Matt Austen, Lindsey Naylor, Patrick Hunt, Dawn Kelly // Oliver Wyman. – 2016. – 23 p. [Electronic resource] – Access mode: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/global/en/2016/oct/OW%20report_Brexit%20impact%20on%20Uk-based%20FS.pdf
7. Bahadir A. Switzerland: A vote against migration holds up far more [Electronic resource] / Aydan BAHADIR // European Parliament. – June 2015. – 30 p. – Access mode: http://www.srfcdn.ch/infografix/_2015_06/PDF/150605_BerichtzurSchweiz.pdf
8. Curtice J. How deeply does Britain's euroscepticism run? / John Curtice // NatCen Social Research. – 2016. – 19 p.
9. Swales K. Understanding the Leave vote / Kirby Swales // NatCen Social Research. – 2016. – 32 p.
10. Office for National Statistics [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ons.gov.uk>
11. Riley A. Brexit: Causes and Consequences [Electronic resource] / Alan Riley, Francis Ghilès // Barcelona Centre for International Affairs notes internacionales. – 159. – 2016. – Access mode: https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/notes_internacionales/n1_159/brexit_causes_and_consequences
12. Keep M. A guide to the EU budget / Matthew Keep // Briefing paper. – №06455. – 2017. – 28 p.
13. Carmona J. UK withdrawal from the European Union / Jesús Carmona, Carmen-Cristina Cirlig and Gianluca Sgueo // European Parliamentary Research Service. – 2017. – 36 p.
14. Frantziou E. Brexit Transitional Period: The solution is Article 50 [Electronic resource] / Eleni Frantziou and Adam Łazowski // CEPS. – 2017 – Access mode: https://www.ceps.eu/system/files/Frantziou%20and%20Lazowski_Brexit%20transitional%20period.pdf
15. Emerson M. Stocktaking after Theresa May's Brexit speech in Florence Key point – the transition, key omission – the future relationship [Electronic resource] / Michael Emerson // CEPS Policy Insights. – № 2017-34. – 2017 – Access mode: <https://www.ceps.eu/node/13036>
16. Standard Eurobarometer 87 / European Commission. – May 2017. – 156 p.

References

1. Vollaard H. (2008) *A theory of European disintegration*. Fourth Pan-European Conference on EU. Available at: www.jhubc.it/ecpriga/virtualpaperroom/017.pdf /In English (Accessed September, 11, 2017).
2. Walter S., Dinas E., Jurado I., Konstantinidis N. (2016) *Disintegration by popular vote: Expectations, foreign intervention and the vote in the 2015 Greek bailout referendum* // Paper prepared for the EPSA 2016 meeting, Brussels, p. 23-25.
3. Bulyk M. (2013) *Gretsia v umovah sotsialno-ekonomichnoi ta politychnoi kryzy: prychny ta naslidky* [Greece in the socio-economic and political crisis: causes and consequences]. *Visnyk Lvivskogo universytetu* [Visnyk of the Lviv university]. –No. 32, pp. 90-97.
4. Carrera S., Guild E., Eisele K. (2015) *Move without Free Movement: The EU-Swiss controversy over quotas for free movement of persons*. CEPC POLICY Brief. No. 331. Available at: http://aei.pitt.edu/63783/2/PB331_EU-Swiss_Mobility_.pdf (Accessed September, 22 2017)
5. Brexit: financial services (2017). / Authority of the House of Lords. HOUSE OF LORDS European Union Committee. – HL Paper 81, 55 p.
6. Sants H., Austen M., Naylor L., Hunt P., Kelly D. (2016). *The impact of the UK's exit from the EU on the UK-based financial services sector*. Oliver Wyman. Available at: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/2016/oct/OW%20report_Brexit%20impact%20on%20Uk-based%20FS.pdf (Accessed October, 1, 2017).
7. Bahadir A. (2015). *Switzerland: A vote against migration holds up far more*. European Parliament. June. Available at: http://www.srfcdn.ch/infografix/_2015_06/PDF/150605_BerichtzurSchweiz.pdf (Accessed October, 3, 2017).

8. Curtice J. (2016) *How deeply does Britain's euroscepticism run?* NatCen Social Research, 19 p.
9. Swales K. (2016) *Understanding the Leave vote.* NatCen Social Research, 32 p.
10. Office for National Statistics. Available at: <https://www.ons.gov.uk/> /In English (Accessed September, 10, 2017).
11. Riley A., Ghilès F. (2016). *Brexit: Causes and Consequences.* Barcelona Centre for International Affairs notes internacionales. 159 p. Available at: https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/notes_internacionales/n1_159/brexit_causes_and_consequences (Accessed September, 15, 2017).
12. Keep M. (2017) *A guide to the EU budget.* Briefing paper. – No. 06455, 28 p.
13. Carmona J., Cirlig C.C., Sgueo G. (2017). *UK withdrawal from the European Union.* European Parliamentary Research Service, 36 p.
14. Frantziou E., Łazowski A. (2017). *Brexit Transitional Period: The solution is Article 50.* CEPS. Available at: https://www.ceps.eu/system/files/Frantziou%20and%20Lazowski_Brexit%20transitional%20period.pdf (Accessed September, 15, 2017).
15. Emerson M. (2017) *Stocktaking after Theresa May's Brexit speech in Florence Key point – the transition, key omission – the future relationship* CEPS Policy Insights. – No. 2017-34. Available at: <https://www.ceps.eu/node/13036> (Accessed September, 15, 2017).
16. *Standard Eurobarometer 87* (2017). European Commission. May, 156 p.

Статья посвящена исследованию дезинтеграционных настроений в странах Европейского Союза. Проанализированы последствия референдумов в Греции, Швейцарии и Великобритании. Исследована процедура выхода Великобритании из ЕС и проблемы, связанные с ним. Определено возможное влияние Brexit на усиление дезинтеграционных настроений в других странах.

Ключевые слова: дезинтеграция, Европейский Союз, Brexit, иммиграция, евроскептицизм.

The article is devoted to the study of disintegration moods in the European Union countries. The consequences of referendums in Greece, Switzerland and the United Kingdom are analysed. The procedure for the withdrawal of the UK from the EU and the problems associated with it are investigated. The possible influence of Brexit on the strengthening of disintegration moods in other countries was determined.

Key words: disintegration, the European Union, Brexit, immigration, euroskepticism.

Одержано 14.06.2017.

УДК 658.15

DOI 10.32342/2616-3853-2017-1-10-5

Г.А. КРАМАРЕНКО,*доктор экономических наук, профессор
Университета имени Альфреда Нобеля, г. Днепро***М.Г. КОСТЮК,***аспирант
Университета имени Альфреда Нобеля, г. Днепро*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОБЪЕКТНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Статья посвящена методическим аспектам формирования стратегии повышения уровня использования производственного потенциала машиностроительного предприятия на основе объектно-ориентированного подхода. Обосновывается необходимость решения проблемы выхода из депрессивного состояния, в котором оказалось отечественное машиностроение. Рассмотрены современные тенденции и проблемы, связанные с использованием объектно-ориентированного подхода. Излагаются основные принципы объектно-ориентированного подхода, разработанные на основе общесистемных понятий автоматизации научных исследований. Анализируются модели деятельности предприятия (бизнес-процессы).

Ключевые слова: потенциал предприятия, объектно-ориентированный подход, моделирование, прогнозирование, риск, диагностика, бизнес-процесс.

Постановка проблемы. Проблемы функционирования предприятий машиностроения во многом обусловлены такими особенностями развития отрасли, как высокое значение удельного веса ее продукции в ВВП, многообразие производственных процессов, широта ассортимента выпускаемой продукции, неразвитость собственной сырьевой базы, сложность отраслевой структуры, приоритетность наукоемких и высокотехнологических производств и др.

Преобладание экстенсивного пути развития производства, значительная доля физически и морально устаревшего производственного оборудования, дефицит высококвалифицированного персонала, отсутствие финансовых возможностей для реализации инновационного сценария развития привели к технологическому отставанию и снижению конкурентоспособности отечественных производителей машиностроительной продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Глобальные изменения, происходившие в последние годы, детерминируют формирование современных подходов к пониманию такого сложного явления, как производственный потенциал, выступающий основным фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ последних достижений и публикаций. Методологические основы эффективного функционирования предприятий, а также роль и значение отдельных факторов в процессе производства были отражены в трудах ученых классической экономической школы: П. Буагильбера, У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, Ж. Сэя и др. По мере становления теории ресурсов и факторов производства формируется представление о

производственном потенциале предприятия. Существенный вклад в развитие данного направления внесли труды неоклассиков: Дж.Б. Кларка, А. Маршалла, В. Парето.

Значимость машиностроительной отрасли в повышении темпов экономического развития государства и увеличении национального богатства на основе роста производительности труда и снижения себестоимости продукции во всех отраслях экономики всегда привлекали к проблемам развития машиностроения пристальное внимание многих ведущих ученых и специалистов как за рубежом, так и в Украине.

За рубежом эти проблемы рассматривались в работах П. Друкера, А. Кляйкнехта, Ч. Макмиллана, Г. Менша, Э. Мэнсфилда, М. Портера, Ш. Тацуно, К. Фримена. Работы отечественных ученых в последние годы были посвящены в значительной мере поиску средств, необходимых для восстановления отрасли, разработке государственных программ ее обновления и модернизации и ряду других подходов к решению проблем ее вывода из кризисного состояния на основе усиления мер внешнего воздействия и управления.

Проблемы модернизации технологической структуры экономики, влияния инновационной деятельности и политики экономического роста на эффективность использования производственного потенциала промышленных предприятий посвящены работы зарубежных и отечественных исследователей: И. Александрова, А. Амоши, К. Багриновского, В. Вернадского, В. Вишневого, О. Гранберга, В. Гееца, Б. Данилишина, Р. Лепа, Г. Дейли, В. Онищенко, Р. Солоу, Б. Хейфеца, Г. Шепарда и др.

Целью исследования является обоснование методических подходов к формированию стратегии повышения уровня использования производственного потенциала машиностроительных предприятий на основе использования объектно-ориентированного подхода.

Изложение основного материала. Машиностроение занимает существенное положение в структуре промышленного производства Украины, обеспечивая производственным оборудованием ключевые секторы экономики и, в первую очередь, обрабатывающую промышленность.

Машиностроение является одной из отраслей перерабатывающей промышленности, которая объединяет предприятия и организации по разработке, изготовлению и ремонту средств производства и орудий труда, транспортных средств, электрической и электронной аппаратуры, оборудования, оборонной продукции и т.п.

На период обретения независимости многоотраслевой машиностроительный комплекс Украины имел чрезвычайно мощный и уникальный по своим возможностям научно-технический и производственный потенциал. Однако с начала 90-х годов ситуация в машиностроении начала меняться в худшую сторону. Снизилась конкурентоспособность продукции и возможность выхода на мировой рынок.

Современное состояние украинской экономики характеризуется спадом макроэкономической динамики. В национальной экономической системе по-прежнему доминируют факторы, обусловившие темпы и глубину спада в период острой фазы кризиса: зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры; неэффективная конкурентная среда; высокие административные барьеры; незначительные внутренние стимулы для долгосрочных финансовых вложений в модернизацию производства. Одновременно сохраняется и усиливается роль крупных промышленных предприятий, многие из которых выполняют роль системообразующих элементов в рамках действующей экономической системы (табл. 1) [6–9, 13].

Как видно из табл. 1, за период с 2010 по 2016 гг. в Украине произошел рост объемов реализованной продукции (на 34,2%). Снижение экспорта продукции машиностроения за этот же период составило 52,8%. Импорт продукции с 2010 по 2016 гг. снизился на 10,1%. При этом возросли в 2,01 раза инвестиции в основной капитал, но они в 2016 г. составили лишь 11,5% от общего объема капитальных инвестиций.

Таблиця 1

Показатели развития машиностроения Украины

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Объем реализованной продукции, млн грн	97056,9	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	130290,2
2. Стоимость основных средств, млн грн	229128	644566	677880	599980	756277	1656971	
3. Степень износа основных средств, % *	84,3	61,5	63,7	55,1	50,4	60,1	
4. Среднемесячная номинальная заработная плата, грн **	2288	2771	3097	3311	3570	4477	5543
5. Экспорт продукции, млн дол.	9185,2	11895,2	13286,6	10615,3	7361,3	4778,6	4339,3
6. Импорт, млн дол.	12717,6	20046,4	22464,6	19465,8	12041,8	4339,3	11429,0
7. Инвестиции в основной капитал, млн грн	3556	5251,7	6233,9	6084,2	5281,1	6293,7	7166
8. Капитальные инвестиции, млн грн	30151,9	42161,3	42276,8	44717,9	42474,4	46219,1	62233,3

*Основні засоби України в 2011 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 210 с.; Основні засоби України в 2012 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 202 с. ; Основні засоби України в 2014 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 212 с.

** Середньомісячна заробітна плата по промисловості (переробна) в 2010–2016 pp. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В экономике развитых стран доля машиностроения составляет 30–50% объема промышленной продукции (Германия – 53,6%, Япония – 51,3, Италия – 36,4%). Это дает возможность обеспечивать техническое переоснащение промышленности каждые 7–10 лет и, соответственно, является одним из важнейших условий устойчивого развития [17, с. 110].

Доля реализованной промышленной продукции машиностроения в общем объеме реализованной продукции промышленности Украины сократилась с 13,8% в 2010 г. до 10,04% – в 2016 г. До 2012 г. происходило обновление отрасли после финансового кризиса 2008–2009 гг., что проявлялось в ежегодном росте объемов реализованной промышленной продукции. Однако с 2013 г. началась новая полоса испытаний для украинской промышленности: в 2016 г. снижение объема реализованной продукции машиностроения по сравнению с 2012 г. составило 7,29%.

Однако независимо от масштабов кризиса последующее развитие отрасли невозможно без значительных инвестиций. Из-за недостатка финансовых ресурсов очень медленно решаются проблемы возобновления производственного потенциала отрасли на основе использования инновационных технологий и реализации отечественных научных разработок, последующего изменения структуры товарного производства. Так, инвестиции в основной капитал за период с 2010 по 2016 гг. выросли в 2,02 раза.

Развитие машиностроительной промышленности Украины очень неустойчивое. Так, начиная с 2014 г., имеют место глубокие кризисные явления. Высока степень износа основных средств. Она составляет около 60% и свидетельствует о невозможности конкуренции с зарубежными производителями, где этот показатель составляет 20–25% [9].

На сегодняшний день многоотраслевой машиностроительный комплекс – мощный сектор промышленности Украины, объединяющий более 11 тыс. предприятий.

Доля машиностроительной отрасли в украинской промышленности превышает 15%, а ВВП составляет около 12%. В машиностроении сосредоточено свыше 15% стоимости основных средств, почти 6% оборотных активов отечественной промышленности и более 22% общего количества наемных работников.

В Украине социально-экономические преобразования требуют коренного пересмотра действующих методов и механизмов производственной деятельности на машиностроительных предприятиях, принципиальных изменений в управлении инновациями хозяйствующих субъектов с использованием программно-целевого подхода, повышения их роли в воспроизводстве общественного продукта, определяющего влияния на структуру, темпы и пропорции народного хозяйства.

Ориентация на производство конкурентоспособной продукции способна запустить механизм воспроизводства в естественной форме. Необходимо наладить такое промышленное производство, чтобы отечественная продукция была готова на равных конкурировать с зарубежными образцами, предприятиям следует активно накапливать и раскрывать свои интеллектуальные возможности.

Конкурентоспособность и благополучие предприятия на современном этапе зависят, в первую очередь, от эффективности организации производства и управления, от уровня развития познавательных способностей, объема накопленных знаний, от способа их рационального применения. Поэтому к наиболее важным организационным факторам, оказывающим непосредственное воздействие на успех функционирования предприятия, относятся следующие направления деятельности:

- обеспечение гибкости производства, способствующей быстрому переходу от выпуска одного изделия к выпуску другого, с учетом рыночных требований;
- построение интегрированной системы внутрипроизводственного планирования; повышение качества и конкурентоспособности производимой продукции;
- обеспечение максимальной надежности и динамичной устойчивости производственных процессов;
- широкое использование передовых наукоемких технологий;
- создание оптимальных условий, обеспечивающих оперативный доступ к информационным ресурсам;
- повышение уровня автоматизации;
- технико-технологическое перевооружение и модернизация производственной базы предприятия, ориентированные на снижение материалоемкости и трудоемкости продукции и т.д.

Для постиндустриальной экономики характерны следующие особенности внешней среды:

- глобализация экономических отношений и ужесточение конкуренции;
- сокращение жизненного цикла изготовления товаров и услуг, ускорение темпов обновления ассортимента предприятия;
- ускорение процессов возникновения новых технологий и темпов инновационного развития;
- быстрое развитие новых информационно-коммуникационных технологий и их внедрение в производственную и управленческую сферы деятельности предприятия;
- возрастание роли нематериальных активов в хозяйственной деятельности предприятия, в особенности человеческого капитала;
- доминирование интенсивных факторов развития предприятия во всех направлениях повышения эффективности производственной деятельности.

Воздействие этих факторов порождает значительные изменения, происходящие во внешней среде предприятий, и обуславливает кардинальные изменения тенденций развития промышленности и, в частности, машиностроения.

Наиболее остро встает вопрос решения проблемы информационного обеспечения производства, в том числе применения новых принципов конструирования изделий,

сокращения цикла изготовления новой продукции на основе использования новейших технологий, современного оборудования, новых программных продуктов [5].

Недостаточный объем спроса на продукцию машиностроения, а также повышение требований к показателям качества, таким как производительность, энергоемкость, надежность, габариты, вес и пр., связаны с решением проблемы целесообразности комплексного исследования потребительского спроса, проведения соответствующих маркетинговых мероприятий.

Анализируя современное положение отечественных предприятий машиностроения, приходится констатировать серьезную потерю их преимуществ по выпуску продукции потребительского назначения даже на внутреннем рынке. Отрицательные темпы роста машиностроительного производства к началу 2014 г., по сравнению с 1990 г., привели к формированию большого количества неиспользуемых производственных мощностей. В табл. 2 представлена динамика показателей производства отдельных видов продукции машиностроения Украины [13, с. 93].

Таблица 2

Производство отдельных видов продукции машиностроения (тыс. шт.)

Продукция	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Трактора для сельского и лесного хозяйства	106	4,0	5,2	6,8	5,3	4,3	4,1
Сеялки	57,1	2,0	2,8	4,9	2,7	3,6	3,0
Приемники телевизионные, другие, соединенные или не соединенные с радиоприемником или с устройством, которое записывает или воспроизводит звук или изображение	3774	62,4	69,3	165	391	319	438
Лампы электрические, млн шт.	411	170	197	175	171	168	160
Машины стиральные и машины для сушки одежды бытовые ¹	788	125	167	312	297	225	220
Автомобили легковые	156	17,1	75,3	97,5	69,7	45,8	25,9
Автобусы	12,6	3,5	2,7	3,7	3,6	2,6	0,9
Автокраны, шт.	3698	56	... ²	... ²	... ²	... ²	... ²
Велосипеды двухколесные и другие, не оборудованные двигателем (включая велосипеды трехколесные для перевозки грузов)	1984	19,4	111	164	138	106	103

¹ За 1990 и 2000 гг. – машины стиральные.

² Здесь и далее данные исключены с целью обеспечения выполнения требований Закона Украины «Про державну статистику» о конфиденциальности информации.

Как видно из табл. 2, произошло значительное сокращение объемов производства практически по всем видам производимой продукции. За анализируемый период количество произведенной продукции упало в несколько раз. Это свидетельствует о серьезном снижении загрузки оборудования, снижении использования производственных мощностей предприятий по выпуску машиностроительной продукции.

На сокращение объемов машиностроительной продукции повлияли следующие факторы: низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции; отставание по показателям качества от продукции зарубежного производства; недостаточная техническая гибкость производства; отсутствие эффективного маркетингового инструментария; дефицит оборотных средств; низкий уровень платежеспособного спроса и прочие факторы. Игнорировать эти проблемы нельзя, иначе нереально в ближайшем будущем ожидать активизации процессов импортозамещения, а значит, и оживления рынка продукции отечественного машиностроения.

За прошедшие два десятилетия отечественные машиностроительные предприятия, снизив объемы производства, не только оказались вытесненными с мировых рынков, но и потеряли большую долю продаж на отечественном рынке. Все это связано с резким сокращением интеллектуального и производственного потенциалов предприятий. В частности снижение производственного потенциала произошло, в первую очередь, из-за отсутствия инвестиций, что ускорило процесс старения основных фондов (физического и морального износа (табл. 3) [14, с. 72].

Таблица 3

Степень износа основных средств по видам экономической деятельности в 2013 г.

Виды экономической деятельности	%
Всего	77,3
Промышленность	56,9
Добывающая промышленность и разработка карьеров	57,1
Перерабатывающая промышленность	50,1
Производство электроэнергии, газа, пара и кондиционерного воздуха	61,9
Водопотребление; канализация, обращение с отходами	59,3

Очевидно, что решение проблемы выхода из депрессивного состояния, в котором оказалось отечественное машиностроение, возможно только при реализации системных подходов, ориентированных на повышение уровня использования существующего производственного потенциала с учетом тенденций его перспективного инновационного развития при условии мобилизации всех необходимых и возможных государственных ресурсов и резервов, всего потенциала развития.

Информационные технологии в настоящее время являются определяющей силой в мире. Они обеспечивают новый этап в повышении качества продукции и росте показателей производительности труда, а также снижении производственных издержек. Важнейшей тенденцией развития мирового машиностроения выступает интеграция производственных процессов. Это стало возможным благодаря слиянию процессов проектирования и конструирования, производства продукции и управления кадрами предприятия, материальными и информационными потоками в единую АСУ.

В качестве методологических основ управления процессами ресурсосбережения и устойчивости предприятия в данной статье рассматривается вариант использования объектно-ориентированного подхода. Основные принципы объектно-ориентированного подхода разработаны как на основе общесистемных понятий автоматизации научных исследований, так и в процессе совместной практической реализации систем автоматизации исследовательского проектирования (САИПР). Относительная простота и отсутствие формально-математического аппарата не есть следствие пренебрежения строгостью теоретических изысканий, но результат естественного стремления к быстрой практической реализации.

Объектно-ориентированные модели опираются на теорию систем, которая ставит целью выделение, объяснение и описание сложных систем при помощи единообразных стандартов. Системы состоят из множества компонентов (подсистем и элементов), связанных между собой определенными отношениями. Задача заключается в том, чтобы упростить рассматриваемый объект путем абстрагирования. В теории системы возможно разграничение структуры системы и её поведения. Следовательно, в объектно-ориентированном моделировании необходимо различать методы, предназначенные только для моделирования структуры, и методы, предназначенные для моделирования как структуры, так и поведения.

На рис. 1 [13] дана основная типология бизнес-процессов на предприятии, а также представлена их взаимосвязь. Модели деятельности предприятия (бизнес-процессы) обычно строятся на этапе обследования предприятий в следующих двух видах:

– модели «как есть», представляющие собой «снимок» положения дел на предприятии (существующая структура, взаимодействие подразделений, принятые технологии, автоматизированные и неавтоматизированные бизнес-процессы и т.д.) на момент обследования и позволяющие понять, что делает и как функционирует данное предприятие с позиции системного анализа, а также на основе автоматической верификации выявить ряд ошибок и узких мест и сформулировать ряд предложений по улучшению ситуации;

– модели «как должно быть», интегрирующие перспективные предложения руководства и сотрудников предприятия, экспертов и системных аналитиков и позволяющие сформировать видение новых рациональных технологий работы предприятия.

Каждая модель включает в себя полную структурную функциональную модель деятельности, информационную модель, а также в случае необходимости – событийную модель (с использованием диаграмм переходов состояний).

Переход от модели «как есть» к модели «как должно быть» осуществляется следующими способами:

1. Совершенствование технологий на основе оценки их эффективности. При этом критериями оценки являются стоимостные и временные затраты выполнения бизнес-процессов, дублирование и противоречивость выполнения отдельных задач бизнес-процесса, степень загруженности сотрудников («легкий» реинжиниринг);

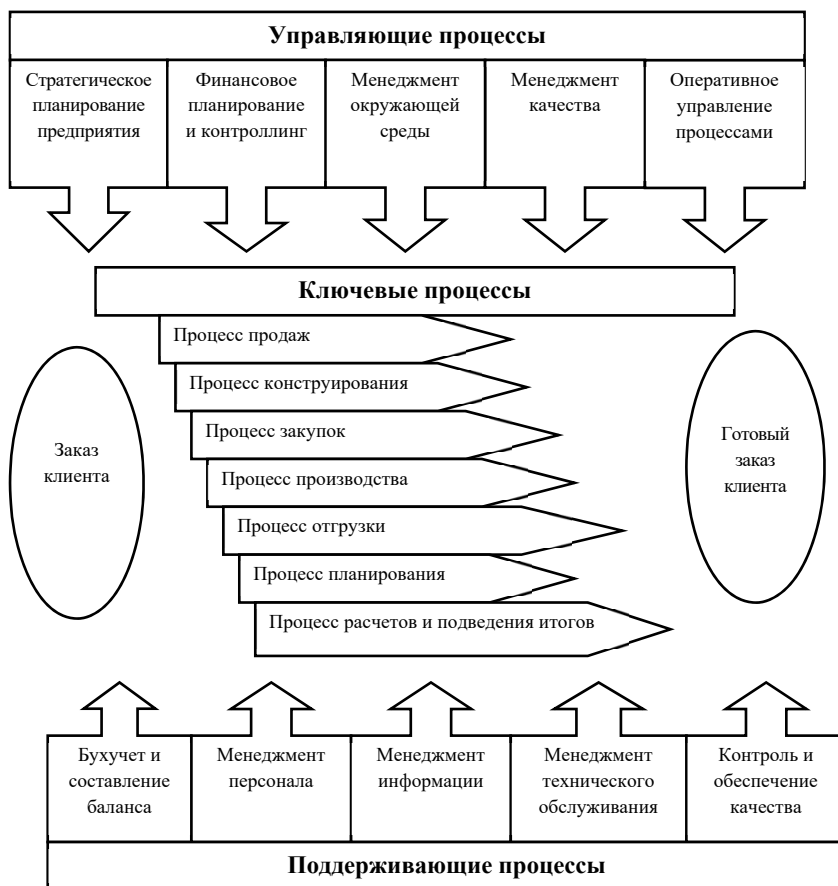


Рис. 1. Взаимосвязь бизнес-процессов предприятия

2. Радикальное изменение технологий и переосмысление бизнес-процессов («жесткий» реинжиниринг).

Построенные модели представляют собой самостоятельный отделяемый результат, имеющий большое практическое значение, в частности:

- модель «как есть» включает в себя существующие неавтоматизированные технологии, работающие на предприятии. Формальный анализ этой модели позволяет выявить узкие места в технологиях и предложить рекомендации по их улучшению (независимо от того, предполагается на данном этапе автоматизация предприятия или нет);

- она позволяет осуществлять автоматизированное и быстрое обучение новых работников конкретному направлению деятельности предприятия;

- с ее помощью можно осуществлять предварительное моделирование нового направления деятельности с целью выявления новых потоков данных, взаимодействующих подсистем и бизнес-процессов.

Выводы. Таким образом, в связи с освещением проблем функционирования предприятий машиностроения Украины, отмечается преобладание экстенсивного пути развития производства, что приводит к технологическому отставанию и снижению конкурентоспособности отечественных производителей машиностроительной продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Анализируется текущее состояние многоотраслевого машиностроительного комплекса Украины. Современное состояние украинской экономики характеризуется спадом макроэкономической динамики. Отмечается необходимость ориентации на производство конкурентоспособной продукции.

Ставится вопрос о целесообразности комплексного исследования потребительского спроса, проведения соответствующих маркетинговых мероприятий. Обосновывается необходимость решения проблемы выхода из депрессивного состояния, в котором оказалось отечественное машиностроение.

В качестве методологических основ управления процессами ресурсосбережения и устойчивости машиностроительного предприятия в данной статье рассматривается вариант использования объектно-ориентированного подхода. Излагаются основные принципы объектно-ориентированного подхода, разработанные на основе общесистемных понятий автоматизации научных исследований. Анализируются модели деятельности предприятия (бизнес-процессы).

Список использованных источников

1. Багриновский К. Экономическая безопасность наукоемкого производства / К. Багриновский, М. Бендигов, Е. Хрусталева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2000. – 316 с.
2. Дежкина И.П. Управление производственным потенциалом предприятия в условиях рынка: учеб. пособие / И.П. Дежкина. – М.: Деловая лит., 2003. – 172 с.
3. Карпенко А.В. Проблемы управления стоимостью предприятий машиностроения: монография / А.В. Карпенко, О.В. Асканова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та; Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 141 с. – (Серия: Управление корпорацией).
4. Карсунцева О.В. Производственный потенциал предприятий машиностроения: оценка, динамика, резервы повышения / О.В. Карсунцева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 214 с.
5. Моделирование бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.goodwill.ru/services_management_process.html/
6. Основні засоби України в 2011 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 210 с.
7. Основні засоби України в 2012 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 202 с.
8. Основні засоби України в 2014 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 212 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

10. Портер М.Э. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М.Э. Портер; пер. с англ. И. Минервина. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 456 с.
11. Промышленность: статистическая информация [Электронный ресурс] / Главное упр. статистики в Хмельниц. обл., Гос. служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Резанович И.В. Бизнес-образование: профессиональное образование менеджеров / И.В. Резанович. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2015. – 291 с.
13. Селиванов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В.Г. Селиванов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 237с.
14. Статистичний щорічник України, 2014 р. Державна служба статистики України, К., 2015. – 573 с.
15. Таха Х.А. Введение в исследование операций: пер. с англ. / Х.А. Таха. – М.: Вильямс, 2005. – 912 с.
16. Шарко И.А. Потенциал и развитие предприятия: конспект лекций / И.А. Шарко, Е.В. Ульяненко. – Х.: Харк. нац. аграр. ун-т. – 2013. – 144 с.
17. Шандова Н.В. Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств: [монографія]/Н.В. Шандова; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон: Вишемирський В.С., 2014. – 422 с.
18. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие / С.И. Шелобаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.
19. Экспорт продукции машиностроения Украины в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>

References

1. Bagrinovsky K., Bendikov M., Khrustalev E. Economic security of high technology production. Moscow, CEMI RAS, 2000. - 316 p.
2. Dezhkin I.P. Managing the production potential of an enterprise in market conditions: a training manual / Moscow, Delovaya liter., 2003. 172 p.
3. Karpenko A.V., Askanova O.V. Problems of cost management of engineering enterprises Barnaul, Publishing house Alt. un-ta; Rubtsovsk, Rubtsovsk Industrial Institute, 2013. 141 p.
4. Karsuntseva O.V. Production potential of machine-building enterprises: assessment, dynamics, reserves of increase Moscow, INFRA-M, 2014. 214 p.
5. Modeling of business processes. http://www.goodwill.su/services_management_process.html/
6. Ukraine's Fixed Assets in 2011: Statistical Bulletin. Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, 2012. 210 p.
7. Ukraine's Fixed Assets in 2012: Statistical Bulletin. Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, 2013. 202 p.
8. Ukraine's Fixed Assets in 2014: Statistical Bulletin. Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, 2015. 212 p.
9. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: ukrstat.gov.ua.
10. Porter M.E. Competitive strategy: a technique of the analysis of branches and competitors. Moscow, Alpina Publisher, 2011. 456 p.
11. Industry: statistical information. Main Exercise. statistics in Khmelnytsky. region., State. service of statistics of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Rezanovich I.V. Business education: professional education managers / Chelyabinsk, Publishing Department, South Urals State University, 2015. 291 p.
13. Selivanov V.G. Business processes: Regulation and management. Moscow, Infra-M, 2009.- 237 p.
14. Statistical Yearbook of Ukraine, 2014 State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, 2015. 573 p.
15. Taha H.A. Introduction to the study of operations [Text]: Per. with English. Moscow, Williams, 2005. 912 p.
16. Sharko I.A., Ulyanenko E.V. Potential and development of the enterprise: a summary of lectures Hark. nat. agrarian. un-t. Kharkiv, 2013. 144 p.

17. Shandova N.V. Methodology and practice of management of sustainable development of industrial enterprises. Kherson, Vyshemirsky V.S., 2014. 422 p.

18. Shelobayev S.I. Mathematical Methods and Models in Economics, Finance, and Business: Proc. allowance. Moscow, UNITY-DANA, 2001. 367 p.

19. Export of machine-building products of Ukraine in 2014. Available at: <http://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>

У статті проведено аналіз економічного стану машинобудування України крізь призму необхідності сталого розвитку. Визначено ключові проблеми і напрями вдосконалення функціонування підприємств цієї галузі. Розглянуто сучасні тенденції та проблеми, пов'язані з використанням об'єктно-орієнтованого підходу. Зроблено аналіз методичних підходів до розробки і застосування моделей для оцінки потенціалу машинобудівних підприємств з використанням об'єктно-орієнтованого підходу. Запропоновано об'єктно-орієнтований підхід, що забезпечує зниження ризику господарської діяльності підприємства і підвищення його ефективності.

Ключові слова: машинобудування, експорт, імпорт, потенціал підприємства, об'єктно-орієнтований підхід, моделювання, прогнозування, ризик, діагностика, бізнес-процес.

The article analyzes the economic state of machine building in Ukraine through the prism of the need for sustainable development. The key problems and directions for improving the functioning of the enterprises of this detachment are identified. Modern trends and problems related to the use of the object-oriented approach are considered. An analysis of methodological approaches to the development and application of models for evaluating the potential of machine-building enterprises using an object-oriented approach is made. An object-oriented approach is proposed that ensures a reduction in the risk of the enterprise's economic activity and increases its effectiveness.

Key words: machine building, export, import, enterprise potential, object-oriented approach, modeling, forecasting, risk, diagnostics, business process.

Одержано 21.08.2017.

УДК 339.92

DOI 10.32342/2616-3853-2017-1-10-6

С.В. КУЗЬМІНОВ,*доктор економічних наук, професор
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро***Е.М. ЛИМОНОВА,***кандидат економічних наук, доцент
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро*

ВАРІАНТИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З ЕКОНОМІКОЮ ЄС

У статті розглядаються три варіанти інтеграції України з європейським економічним простором. Досліджується динаміка торгівлі України з Німеччиною, Польщею та Італією. Виявлено напрями, переваги та недоліки кожного з варіантів включення України до системи європейських економічних зв'язків.

Ключові слова: *європейська інтеграція України, економічний розвиток, міжнародна торгівля.*

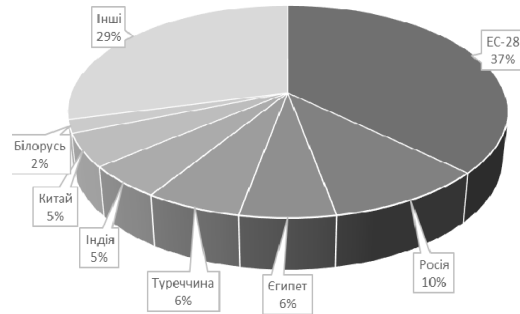
Актуальність дослідження. Починаючи з набуття Україною незалежності, головним торговельним партнером України залишалася Російська Федерація. Ще у 2010 р. вона була головним ринком збуту для українських товарів, на неї припадало 26,1% загального українського експорту (для порівняння, український експорт в усі країни ЄС – 25,4%). Проте за період з 2014 по 2016 рр. географічна структура зовнішньої торгівлі України дуже змінилася. Хоча Росія усе ще залишається важливим торговельним партнером України, її частка у зовнішній торгівлі нашої країни значно скоротилася.

На противагу цьому продовжує зміцнювати свої позиції як ключовий торговельний партнер України Європейський Союз. І хоча показники зовнішньоекономічних відносин коливалися то в позитивному, то в негативному напрямі, частка ЄС у зовнішній торгівлі України постійно зростає, що свідчить про зміну вектора зовнішньої торгівлі України зі Сходу (Митний Союз, в тому числі Російська Федерація) на Захід (переважно Європейський Союз). Проте така переорієнтація означає не лише зміну вектора торговельних відносин, а й зміну стратегії розвитку України. Тому актуальним завданням є дослідження можливостей адаптації української економіки до нової структури зовнішньоторговельних партнерів, що і становить мету нашого дослідження.

Огляд літератури та постановка завдання дослідження. Окремі аспекти проблеми ефективного пристосування економіки країни до участі у міжнародному поділі праці досліджувалися багатьма українськими науковцями. Зокрема А.О. Задоя дослідив залежності між курсом національної валюти, паритетом купівельної спроможності та міжнародною спеціалізацією країни [1]. І.С. Шкура виявила передумови сталого розвитку України [2]. Але всі ці висновки потребують актуалізації з метою врахування новітніх тенденцій економічного розвитку України, що є безпосереднім завданням цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Політичні події 2014 р. призвели не тільки до значного охолодження політичних відносин між Україною та її найбільшим торговельним партнером Російською Федерацією, а й до обвалу міжнародної торгівлі між нашою країною та її найбільшим торговельним партнером. Як результат, частка інших країн зросла, зокрема частка країн ЄС (рис.1).

ЕКСПОРТ



ІМПОРТ

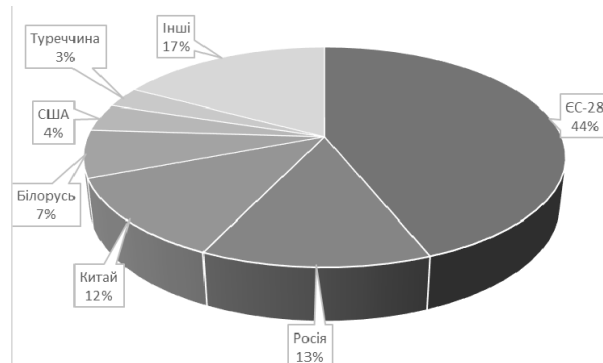


Рис. 1. Основні торговельні партнери України у 2016 р., %
(складено авторами за даними джерела [3])

Торговельні взаємовідносини з окремими країнами ЄС розвиваються досить нерівномірно, проте за досліджуваній період головні торговельні партнери України з ЄС не змінилися: серед усіх торговельних партнерів – членів Європейського Союзу виокремлюються Німеччина, Польща та Італія, які у загальному зовнішньоторговельному обороті України з ЄС складають понад 40% (рис. 2).

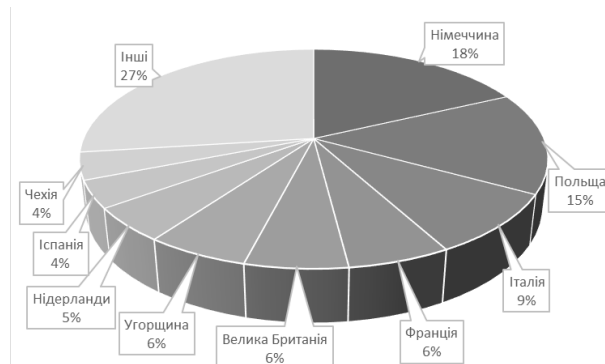


Рис. 2. Частка окремих країн у зовнішньоторговельному обороті України з країнами ЄС, 2016 р., %
(складено авторами за даними джерела [3])

Головними статтями українського експорту залишаються метали (переважно чорні метали), продукція рослинного походження (зернові культури) і продукція машинобудування (електричні машини і устаткування). Головними статтями імпорту є паливо (енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки) та продукція машинобудування (котли, машини, апарати і механічні пристрої та електричні машини і устаткування). Як позитив можна відзначити скорочення частки сировини та напівфабрикатів у загальному українському експорті до Європейського Союзу та зростання внаслідок цього частки переробленої продукції, яка перевищила позначку 40% всіх експортних поставок (у 2010 р. – 30%). Це відбулося за рахунок збільшення поставок товарів харчової промисловості, експорт яких зріс більше ніж на половину за останні роки, зайнявши третину всіх поставок переробленої продукції до ЄС (у 2010 році – 21%) [3; 4].

Для України дані щодо імпорту та експорту мають не просто важливе, а стратегічне значення. Як і багато інших країн, що розвиваються, Україна є дуже експортоорієнтованою та водночас імпортозалежною (табл. 1), що визначається відносно скромними розмірами вітчизняної економіки порівняно з економіками інших країн. У зв'язку з цим будь-яка стратегія розвитку нашої країни буде базуватися на знаходженні та утриманні свого місця у міжнародному поділі праці.

Таблиця 1

Відкритість економіки України: експортна та імпортна залежність (2011–2016 рр.)*

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг споживання, млн дол. США	140 001,00	156 106,8	168 988,70	120 366,90	78 518,80	98 750,40
ВВП, млн. дол. США	163 160,00	175 781	183 310,00	131 805,00	90 615,00	93 270,00
Середньорічний курс дол. США до грн	7,95	7,99	7,99	11,88	21,85	24, 1
Загальний експорт, млн дол. США	82 186,40	82 408,90	78 148,30	65 422,60	47 863,90	46 229,70
Загальний імпорт, млн дол. США	88 843,40	91 394,20	84 573,00	60 801,80	43 039,40	44 576,30
Відкритість економіки, %	104,82	98,87	88,77	95,77	100,32	97,36
Експортна залежність, %	50,37	46,88	42,63	49,64	52,82	49,57
Імпортна залежність, %	63,46	58,55	50,05	50,51	54,81	45,14

*Складено авторами за даними джерел [5, 3].

Сценарії участі України у міжнародному поділі праці визначаються колом зовнішньоторговельних партнерів, серед яких зростає і буде зростати надалі значення партнерів з ЄС. Хоча відносини України з кожним європейським партнером відзначаються специфікою, але, на нашу думку, можна виділити типові групи країн – партнерів України за параметром зацікавленості у торгівлі. Таких груп три, кожна з цих груп спонукає Україну до певного шляху розвитку, а Німеччина, Польща та Італія є типовими представниками цих груп. Звісно, крім цих країн, є й інші, інтереси яких в Україні не зовсім однакові, проте з точки зору реальних сценаріїв розвитку за лінією Україна – ЄС, є сенс сконцентруватися на партнерах з найбільшим товарооборотом.

Німеччина є провідною політичною силою у Європі, а також технологічним лідером у багатьох галузях економіки. Крім того, Німеччина є одним із найголовніших партнерів України і потужним іноземним інвестором. За обсягом зовнішньоторговельного обороту із значенням 6 296 738,9 тис. дол. США (6,9%) в розрізі країн світу Німеччина посідає третє місце після Росії та Китаю, та перше місце серед країн – членів Європейського Союзу (18,5%).

Проте сама Німеччина орієнтована більше на внутрішній ринок ЄС, і за останні роки значення обсягів зовнішньоторговельних операцій Німеччини саме з країнами – членами ЄС перевищило 60%. І тому серед торговельних партнерів Німеччини Україна займає незначні місця: 38-ме місце серед країн-імпортерів та 50-те серед країн-експортерів Німеччини станом на 2016 р. [6].

При аналізі динаміки українсько-німецької торгівлі впадає у вічі розбіжність між відносно стабільним українським експортом до Німеччини та волатильним імпортом (рис. 3).

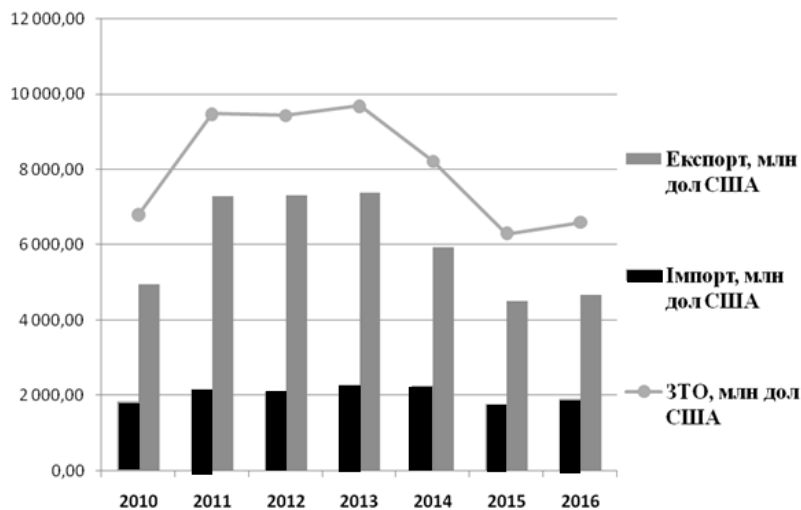


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі між Україною і Німеччиною у 2010-2016 рр., млн дол США
(Складено авторами за даними джерел [3; 6])

У товарній структурі українського експорту до Німеччини переважають такі групи товарів, як електричні машини (22,7%); одяг та додаткові речі до одягу 9,6%); ядерні реактори (7,9%); чорні метали (6,9%); руди, шлаки і зола (6,7%). Таким чином, основною частиною українського експорту, на жаль, все ж таки залишаються товари з низьким ступенем переробки та низькою доданою вартістю.

Структура товарного імпорту є також достатньо диверсифікованою. Проте, на відміну від експорту, серед імпортованої продукції значну частину вже становить не сировина, а готова продукція. Окрім мінерального палива, нафти та продуктів її перегонки, які показали значне зростання завдяки переорієнтації української економіки з російських енергоресурсів на західноєвропейські, а точніше, реімпортовані через Західну Європу, головними статтями є реактори, котли та інше енергетичне обладнання (13,3%), засоби наземного транспорту (8,0%), електричні машини (6,8%), а також фармацевтична продукція (6,3%).

У структурі імпорту товарів з ФРН до України зростаючу динаміку протягом останніх років мають такі види товарів: товари машинобудування, хімічна промисловість, транспортні засоби, а також електричні машини та устаткування [4]. Тобто можна побачити подальше зростання частки інноваційної, високотехнологічної продукції, яку Україна вимушена імпортувати з високорозвинених країн, у тому числі з Німеччини. У той же час динаміка імпорту досить добре узгоджується з динамікою українського ВВП, що може свідчити про односторонню зацікавленість української сторони при пасивності німецької, яка, вочевидь, не докладає зусиль для пом'якшення наслідків дії макроекономічного фактора попиту на німецьку продукцію в Україні.

Таким чином, Німеччина має зацікавленість в імпорті з України досить малої кількості товарів (порівняно із загальними обсягами німецького імпорту) та не розглядає нашу країну як важливий ринок збуту. Отже, головною проблемою взаємної торгівлі між сторонами є неконкурентоспроможність українських товарів порівняно з аналогічними німецькими. Сценарій розвитку української економіки, який базується

на взаємодії з такими країнами, передбачає необхідність зростання конкурентоспроможності продукції українських підприємств, що потребує принципової перебудови усього народногосподарського комплексу – від налагодження фінансування наукових розробок і впровадженнь новітніх досягнень у виробництво до сприятливого інституційного середовища. Перешкоджати нам розвинені країни у цьому не будуть, але і допомагати навряд чи стануть. Тож цей сценарій (назвимо його «№ 1») пов'язаний як з найбільшим ступенем свободи, так і з найбільшою мірою відповідальності для України.

На відміну від Німеччини, експорт з України до Польщі протягом досліджуваного періоду приблизно на три чверті перекивав імпорт, а в 2016 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту взагалі перевищив 85%. Проте сальдо зовнішньої торгівлі у 2010–2016 рр. все ж таки залишалося постійно від'ємним, хоча в останні роки (2014–2016) спостерігаємо тенденцію до його скорочення (табл. 2).

Таблиця 2

Показники зовнішньоторговельних операцій України з Польщею за 2010–2016 рр.*

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт, млн дол США	1 787,20	2 794,10	2 576,20	2 547,80	2 645,00	1 977,50	2420,7
Імпорт, млн дол США	2 788,80	3 183,30	3 567,10	4 068,70	3 067,40	2 324,50	2832
ЗТО, млн дол США	4 576,00	5 977,40	6 143,30	6 616,50	5 712,40	4 302,00	5252,7
Сальдо, млн дол США	-1 001,60	-389,2	-990,9	-1 520,90	-422,4	-347	-411,3
Покриття експортом імпорту, %	64,10	87,80	72,20	62,60	86,23	85,07	85,48

*Складено авторами за даними джерел [3; 7].

Основними групами товарів в українському експорті до Польщі переважно виступають: чорні метали; електричні машини; руди, шлаки і зола; деревина і вироби з деревини. У товарній структурі імпорту переважають: мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки; пластмаси, полімерні матеріали; електричні машини; реактори ядерні, котли, машини; а також засоби наземного транспорту [3; 7]. З України до Польщі переважно експортується продукція металургійної та видобувної галузей, деяка продукція машинобудування, а також продукція сільського господарства. Основну частину імпорту з Польщі до України становить паливо, продукція деревообробної промисловості, машинобудування, також значна частка припадає на косметичні препарати [7]. Тобто структура експорту та імпорту за лінією Україна – Польща є достатньо схожою, без суттєвого перекосу в бік високих чи низьких технологій для будь-якої з країн. Тобто на відміну від сценарію економічної євроінтеграції № 1, українсько-польський сценарій № 2 не передбачає тотального технологічного домінування європейського партнера. Швидше, це сценарій більш-менш рівноправної конкуренції між країнами, що мають зівставні рівні технологічного розвитку. Такий конкурентний сценарій, по-перше, не прирікає Україну на майже безнадійну гонитву за лідером, який, до того ж, має значно більший політичний вплив та вагу у світовій економіці та міжнародних організаціях (а Німеччина, Франція та Велика Британія якраз мають такий гандикап). По-друге, його реалізація не асоційована зі сталим дефіцитом платіжного балансу, що є особливо приємним бонусом для вже досить закредитованої України. По-третє, міжнародні продуктово-виробничі ланцюжки не обов'язково означають підлегле становище українських підприємств, що є майже гарантованим у випадку виробничої кооперації з більш розвиненими країнами. У той же час кооперація з більш слабкою країною не дозволяє Україні скористатися тами бонусами, які можуть прискорити розвиток у випадку співпраці з більш потужними країнами, з багатшим та численнішим населенням, з більш розвинутою промисловістю.

Один з можливих бонусів такого роду добре видно на прикладі українсько-італійської торгівлі. Серед країн світу за обсягом зовнішньоторговельного обороту товарами з Україною Італія займає сьоме місце, а серед країн Європи – третє, поступаючись Німеччині та Польщі. За показником позитивного для України сальдо у двосторонній торгівлі Італія посідає перше місце у Європі [3], що особливо приємно з огляду на загалом мінусове сальдо України в торгівлі з ЄС. І хоча протягом останніх років, починаючи з 2011 р., спостерігається постійна негативна тенденція та значне скорочення обсягів взаємної торгівлі, Італія є однією з небагатьох країн світу та єдиною серед головних партнерів – членів ЄС, з якими за весь досліджуваний період Україна зберігала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. З 2012 по 2015 рр. спостерігається постійне зменшення обсягу імпорту з Італії до України, що призводить до відповідного збільшення коефіцієнта покриття експортом імпорту, який у 2015 р. вже перевищив значення 2,9 (або 209%). Проте у 2016 р. показники зовнішньоторговельних операцій України з Італією починають зростати (табл. 3).

Таблиця 3

Показники зовнішньоторговельних операцій України з Італією за 2010–2016 рр.*

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт, млн дол США	2 539,50	3 160,90	2 617,30	2 505,80	2 611,60	2 110,80	2049,4
Імпорт, млн дол США	1 425,50	2 065,20	2 287,50	2 142,90	1 553,00	1 009,30	1389,9
ЗТО, млн дол США	3 965,00	5 226,10	4 904,80	4 648,70	4 164,60	3 120,20	3439,3
Сальдо, млн дол США	1 114,00	1 095,70	329,9	363	1 058,60	1 101,50	659,5
Покриття експортом імпорту, %	178,10	153,10	114,40	116,93	168,20	209,14	147,45

*Складено авторами за даними джерел [3, 8].

У товарній структурі українського експорту до Італії основне місце займає сировина, а саме чорні метали, зернові культури (кукурудза, пшениця), рослинна олія, макуха (2,8%), деревина і вироби з деревини, шкіра і вироби з неї, труби та насіння і плоди олійних культур. В італійському імпорті переважає промислова продукція. Основними статтями імпорту є машини та механізми, пластмаси, лікарські засоби, електричні машини, вироби з чорних металів, шкури і шкіра, фарби та лаки, парфуми, косметика, вина [8].

Особливе місце у зовнішній торгівлі між Італією та Україною займає шкіра та вироби з неї. Італія імпортує значну частину матеріалів для виробництва зі шкіри взуття та одягу, а потім значну частину експорту таких готових виробів Україна імпортує саме з Італії, що говорить про комплементарність та взаємозалежність між сторонами в цій сфері.

У торгівлі послугами за досліджуваний період спостерігалось позитивне сальдо, тобто Україна більше експортує послуг до Італії, ніж імпортує з неї. Також слід відзначити, що за останні роки експорт послуг до Італії скорочувався меншими темпами, ніж імпорт, що призвело до зростання показника покриття експортом послуг імпортом.

Серед основних статей українського експорту послуг до Італії переважають послуги у сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги; транспортні; послуги з переробки матеріальних ресурсів, а також ділові послуги. Україна імпортує з Італії в основному туристичні послуги; ділові; транспортні; телекомунікаційні, а також фінансові [8].

Таким чином, Італія бачить в Україні в основному сировинний придаток і обмежує свою співпрацю міжнародною торгівлею (Італії, до речі, немає серед найбільших європейських інвесторів в Україну, на відміну від, приміром, Нідерландів, Німеччини, Франції та Великої Британії). Українсько-італійський сценарій включення нашої краї-

ни до системи європейських економічних зв'язків, з одного боку, привабливий тим, що не вимагає ані інвестицій у високі технології від українського бізнесу, ані удосконалення суспільно-економічних інститутів, даючи при цьому «заробити» тверду валюту на експорті, але, з іншого боку, легкий шлях – не завжди найкращий, оскільки цей сценарій № 3 призводить до консервації нинішнього стану речей і закріплює Україну у ролі периферії світового господарства.

Висновки та напрями подальших досліджень. Таким чином, сценарії економічної євроінтеграції України відрізняються за рівнем зацікавленості іноземних партнерів та організаційно-технологічних вимог щодо майбутньої економіки України. Сценарій № 1 обіцяє найменший рівень протидії з боку іноземних партнерів, проте одночасно і найбільший рівень вимог до керівництва країни та бізнесу стосовно підвищення конкурентоспроможності української продукції та економіки України в цілому. Сценарій № 3, навпаки, обіцяє швидко віддачу у фінансовому плані, але блокує якісне зростання української економіки. Сценарій № 2 можна розглядати як проміжний між №1 та 3, проте навіть його реалізація потребує значних негайних зусиль стосовно зміцнення і оздоровлення інституціональної та економічної бази розвитку нашої країни. Дослідження принципів та інструментів такого оздоровлення у прив'язці до вже наявних тенденцій могло б становити інтерес для подальших розвідок.

Список використаних джерел

1. Задоя А.А. Валютный курс и его влияние на мотивацию внешнеэкономической деятельности / А.А. Задоя // Академичний огляд. – 2009. – № 1. – С. 137–150.
2. Шкура І.С. Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України / І.С. Шкура // Економічний нобелівський вісник. – 2016. – № 1 (9). – С. 252–262.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>
6. Офіційний сайт Федеральної служби статистики Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.destatis.de/>
7. Посольство України в Республіці Польща: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/>
8. Посольство України в Італійській Республіці: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://italy.mfa.gov.ua/>

References

1. Zadoya A.A. *Valyutnyj kurs i ego vliyanie na motivatsiyu vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti* [Exchange rate and its influence on the motivation of foreign economic activity]. *Akademichnij oglyad* [Academic review], 2009, no.1, pp.137-150.
2. Shkura I.S. *Rol' sotsial'no vidpovidal'nogo investuvannya u zabezpechenni stalogo rozvitu Ukrainy* [Role of socially responsible investing in Ukraine for the sustainable development]. *Ekonomichnij nobelivs'kij visnik* [Economic Nobel Bulletin], 2016, no.1 (9), pp. 252-262.
3. *Ofitsijnij sayt Derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukrainy* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. *Posol'stvo Ukrainy u Federativnij Respublitsi Nimechchina: Ofitsijnij sayt* [Embassy of Ukraine in the Federal Republic of Germany: Official website]. Available at: <http://germany.mfa.gov.ua/>
5. *Ofitsijnij sayt Svitovogo Banku* [World Bank. Official Site]. Available at: <http://www.worldbank.org/>
6. *Ofitsijnij sayt Federal'noi sluzhbi statistiki Nimechchini* [Official site of the Federal Statistics Service of Germany]. Available at: <https://www.destatis.de/>

7. *Posol'stvo Ukrainy v Respublitsi Pol'shha: Ofitsijnij sayt* [Embassy of Ukraine in the Republic of Poland: Official site]. Available at: <http://www.mfa.gov.ua/>

8. *Posol'stvo Ukrainy v Italijs'kij Respublitsi: Ofitsijnij sayt* [Embassy of Ukraine in the Republic of Italy: Official website]. Available at: <http://italy.mfa.gov.ua/>

В статье рассматриваются три варианта интеграции Украины с европейским экономическим пространством. Исследуется динамика торговли Украины с Германией, Польшей и Италией. Обнаружены направления, преимущества и недостатки каждого из вариантов включения Украины в систему европейских экономических связей.

Ключевые слова: *европейская интеграция Украины, экономическое развитие, международная торговля.*

The article considers three variants of Ukraine's integration into the European economic space. The dynamics of trade between Ukraine and Germany, Poland and Italy is researched. The directions, advantages and disadvantages of each of the variants of inclusion of Ukraine into the system of European economic ties are revealed.

Key words: *European integration of Ukraine, economic development, international trade.*

Одержано 14.06.2017.

УДК 339.9

DOI 10.32342/2616-3853-2017-1-10-7

A. MAHDICH,

*PhD in Economics, Associate Professor,
Alfred Nobel University, Dnipro*

R. KRAVCHENKO,

A Master student, Alfred Nobel University, Dnipro

SOCIAL INSTITUTIONS AND ECONOMIC GROWTH

The article highlights the issue of influence of social institutions on economic growth and development. The author investigated evolution of the concept of a social institution, considered elements and functions of social institutions. The analysis has revealed the channels of possible influences of social institutions on economic growth and development.

Key words: *social institutions, economic growth, market, property, competition, entrepreneurship.*

The transition of Ukraine to innovation and investment *path of development* calls for new approaches to defining development priorities and requires modernization of sustainable development and sustainable competitiveness practices. The pace of development of transition economies is determined, first of all, by the state of their social institutions.

At present, there is considerable interest in studying the process of institutionalization among a number of foreign and domestic researchers. One of the defining features of institutionalism is the study of economic phenomena and processes in close connection with social, legal, political and other developments.

For a long time, social institutions and economic development were considered without a proper interrelation. The relevance of this study lies in the fact that the type of economy of any society is determined by the nature of social institutions, mainly by the nature of basic economic institutions. Economic foundations are decisive here since they determine the ways of interaction of economic entities with a specific material and technological environment, which would ultimately determine socio-economic results.

The purpose of the article is to analyze a theoretical framework for the formation of a system of social institutions, to identify and characterize the influence of social institutions on economic development.

Structure and functions of social institutions. Social institutions are specific entities that ensure the relative stability of social ties and relations in society. The state is the most important social institution of an organized society. Education and healthcare systems, science, economy, religion, the institution of marriage, the electoral system, political parties and movements that ensure the establishment and maintenance of political power, trade unions and associations and other types of systematic activities that serve public needs act as social institutions.

Social institutions can be characterized from the point of view of their external, formal ("material") structure and their internal, meaningful activities. From the external point of view, a social institution looks like a set of individuals and establishments having some material means and carrying out a specific social function. From the internal point of view, a social institution is a fixed set of patterns of behavior of certain individuals in certain situations. Thus, justice (the system of law enforcement agencies) as one of the social institutions of law from the external point of view is a set of individuals, (prosecutors, judges, lawyers, etc.), in-

stitutions (prosecutor's offices, courts, places of detention, etc.), material means, while from the internal point of view it is considered as a set of standardized patterns of behavior of eligible persons, who ensure the social function of justice. These standards of behavior are embodied in social roles, specific to the system of justice (the role of a judge, prosecutor, lawyer, etc.).

The term "institution" has several meanings. From Latin language, "institutum" is translated as "device, establishment". Gradually the term has acquired two meanings: a technical meaning used as a generic term for scientific and educational institutions (in this context an institution is understood as a set of ways of relationships and forms of unity of individuals), and a social meaning, as a set of rules of law in a certain range of social relations (institution of family and marriage, institute of education, jurisprudence, etc.). An institution is one of the most important components of the structure of society and its development.

A social institution is a stable set of formal and informal rules, stereotypes, norms and attitudes that control various areas of society's activity and individual personality. It can also be considered as the organization of the system of roles and statuses of a person.

Social institutions are aimed at realizing specific and especially important needs of an individual and society as a whole. The examples of social institutions that serve people's needs are family and economic institutions.

Thus, a social institution can be characterized through:

- customs, traditions, rules of conduct;
- a set of norms and establishments regulating the sphere of concrete relations and a certain sphere of human activity;
- social actions. A person, through the norms of a social institution, organizes his activity and channels it in the right direction;
- formal and informal organizations.

Institutions represent an ongoing process that continues to evolve. Some institutions ceased to exist, others are being reconstructed. Political and economic institutions have undergone great changes.

Such an important concept as "institutions" is interpreted by many scientists in different ways.

One of the first detailed definitions of a social institution was given by famous American sociologist and economist Thorstein Veblen. Although his book "The theory of the leisure class" appeared in 1899, many of its provisions have not become obsolete so far. He considered evolution of the society as the process of natural selection of social institutions and argued that social institutions, by their nature, represent usual ways of responding to incentives triggered by external changes [1].

Another American sociologist, Charles W. Mills, defines institution as a certain range of social roles. He classified institutions according to the tasks performed by them (religious, military, educational, etc.) [2].

Peter L. Berger considers institution as an isolated complex of social actions, for instance, a legal law, a social class, marriage, an institutionalized religion. A modern German sociologist, one of the founders of philosophical anthropology, Arnold Gehlen treats institutions as regulatory establishments that steer people in a certain direction, in the same way that instincts pattern the behavior of animals. In other words, institutions provide procedures for regulating the behavior of people and encourage them to follow the well-trodden paths that society deems desirable [3].

According to Leon F. Bouvier, a social institution is a system of cultural elements oriented toward satisfying a set of specific social needs or goals. Actually, institutions are formed by interacting individuals. A social institution is in fact a culturally sanctioned way of performing a certain type of activity or a combination of a certain types of activity. An individual participates in institutions through the mechanism of social statuses [4].

Jessie Bernard and Lida F. Thompson treat institution as a set of norms and patterns of behavior. This is a complex configuration of customs, traditions, beliefs,

attitudes, rules-regulators and laws that have a specific purpose and perform certain functions. Institutions are a set of norms or rules of conduct that can be applied only to people [5].

In the modern sociological texts, the concept of a social institution is also central. Social institutions are considered to be the main component of the social structure of society, integrating and coordinating individual actions of people, streamlining social relations in certain spheres of public life.

Despite the fact that the concept "social institution" remains somewhat unclear both in ordinary language and in the philosophical literature, contemporary sociology seems to me more consistent in its use of the term. Basically, modern sociologists use the term to refer to complex social forms that reproduce themselves such as governments, the family, human languages, universities, hospitals, business corporations, and legal systems [6].

If we summarize the diversity of the above approaches, a social institution can be outlined as follows:

- a role-based system that also includes norms and statuses;
- a set of customs, traditions and rules of conduct;
- a formal and informal organization;
- a set of norms and institutions that regulate a certain sphere of social relations;
- a certain range of social actions.

Having summarizing these characteristics, we can suggest the following working definition: a social institution is a stable set of formal and informal rules, principles, norms, attitudes that regulate the interaction of people in a certain sphere of life and organize them into a system of roles and statuses. In other words, social institutions are large-scale associations of social statuses and roles. The institution, in addition, implies a relatively stable and integrated set of symbols, beliefs, values, norms, roles and statuses that govern a specific sphere of social life: family, religion, education, economics and management.

Since foreign, and after them, domestic sociologists adhere to different definitions of a social institution, it is quite natural that they have different understanding of its internal structure, that is a functionally interconnected system of supporting elements. Some scholars think that statuses and roles are of most importance in a social institution, others argue that the system of norms and prescriptions is crucial and still others emphasize the importance of models and patterns of behavior regulated by the social oversight mechanism. Although there are a variety of views on the subject, they are all essentially true, because they represent a different vision of the same thing.

J. Bernard and L. Thompson, for example, identify the following elements of a social institution:

- goals and tasks that relate to the explicit functions of the institution;
- patterns, or rules of behavior;
- symbolic features;
- utilitarian features;
- oral and written traditions.

According to S. Frolov, it is more accurate to speak not of the elements that make up the structure of an institution, but of certain institutional features, that is, features and properties common to various institutions [7]. He singles out five the most important features of all institutions:

- attitudes and patterns of behavior (for example, affection, loyalty, responsibility and respect in the family, obedience, loyalty and subordination in the state);
- symbolic cultural attributes (wedding ring, flag, coat of arms, cross, icons, etc.);
- utilitarian cultural features (a house for the family, public buildings for the state, shops and factories for production, educational classrooms and libraries for education, temples for religion);
- oral and written traditions (prohibitions, legal guarantees, laws and rules);

– ideology (romantic love in the family, democracy in the state, freedom of trade in the economy, academic freedom in education, orthodoxy or Catholicism in religion).

This list of institutional features should be supplemented by some other features that reveal not only internal, but also external trappings of institution which focus on what is going on outside the institution. In other words, features which explain how people perceive institutions. Peter and Brigitte Berger, building on Emile Durkheim's theory of social facts and assuming that social institutions are the most important social facts, derive a number of basic social characteristics, which must be intrinsic to them [8].

Briefly consider these characteristics:

1. Institutions are perceived by individuals as an external reality. In other words, any institution is taken by each individual as something external, existing apart from the reality of his thoughts, feelings or fantasies. According to this characteristic, institution resembles other entities of external reality, like trees or tables that are outside the individual (for example, we cannot expect a tree to disappear). The same applies to the institution.

2. Institutions are perceived by individuals as an objective reality. In fact, this, in some varied form, overlaps with the previous characteristic, but does not completely coincide with it. Something is objectively real, when a person agrees with the fact that it really exists, outside and independently of his consciousness and what is given to him in his sensations.

3. Institutes have coercive power. To some extent, this characteristic is implied by the two characteristics mentioned above: the fundamental power of an institution over an individual consists precisely in the fact that institution exists objectively and the individual cannot wish it would disappear at his will or whim. Whether we like it or not, willingly or unwillingly, consciously or unconsciously, but we still have to comply with the prescriptions and rules that make up the content of almost any of the social institutions within which our life is lived. Otherwise, negative sanctions may be imposed.

4. Institutions have a moral authority which is maintained not only through force. Institutions proclaim their right to legitimize, that is, they reserve the right not only to punish the offender, but also to express a moral disapproval. Institutions differ in their degree of moral strength. These variations are usually expressed in the degree of punishment imposed on the offender.

5. Institutes possess a quality of historicity. In almost all situations experienced by an individual, institutions had already existed before he was born, and will exist after he dies. The values embodied in institutions have been accumulated over time by myriad of individuals whose names and faces will never be extracted from the past.

In the subject of economic theory, institutions were introduced by representatives of the old institutionalism, whose founder is Veblen. Institutional analysis was introduced into science by the founders of sociology, Auguste Comte and Herbert Spencer. Despite the fact that in their works there is no definition of a social institution, they consider the life of the society through the prism of special forms of social organization, which were later called social institutions. Comte singles out such social institutions as family, cooperation, church and state. Spencer reduces the diversity of social institutions to six main groups: domestic, ritual, professional, industrial, political and church institutions [9].

For a long time Marxists ignored the institutional analysis, since they considered it a product of bourgeois sociology. However, they used the term "social institution" and applied institutional analysis tools to examine the main social institutions of society, such as family, state and civil society.

The first theoretical studies that determined the key role of institutions in economic development are associated with the name of Douglas North. He considered economic development in the broad context of historical, social and political conditions, which previously rarely attracted the attention of economists. In a joint work with Robert Thomas, North points out that factors normally considered as the causes of economic growth (capital accumulation, a rise in educational levels, technological innovations, etc.), "are not the causes of growth;

they are growth” [10]. According to the authors, at the fundamental basis of sustainable development are placed economic institutions: property, market, money, exchange, banks, finance, various types of economic associations. Taken together, they form a complex system of production links, connecting the economy with other spheres of social life.

Considering some channels of influence of social institutes on the process of economic development, it should be mentioned, that one of the basic and most powerful institutions that determine economic development and contributes to economic growth is the institution of the market.

The market as a social institution represents a certain organization of social activity that regulates the rules of behavior and mutual relations of people. Since the second half of the 20th century, the market has been based on a set of specific institutions. First, it is a legal system that organizes legal regulation of the market. It means that common rules of conduct are established for all market actors. Legal authorities protect those who participate in the market transactions and punish those responsible for violating legal norms. Legal regulation of the market covers the entire system of market relations. Second, the institutions of the market include state control (surveillance) bodies such as institutions for sanitary, environmental and epidemiological control, tax authorities and fiscal bodies. Thus, the modern market organically comprises qualitatively new vertical links. They go from the top down – from the state to economic entities, and within certain limits, regulate their behavior. Third, market institutions include associations, consumer unions, employees’ and employers’ unions. They increase the level of organization, civility and efficiency of behavior of sellers and buyers. Fourth, the market infrastructure can be also considered as a market institution which comprises trading enterprises, commodity and stock exchanges, banks, state budget institutions. Thus, the market appears to be a single set of market linkages. This integrity endows the market with a new quality – the ability to self-regulate on the basis of economic laws.

In any socio-economic system, the institution of property is considered to be a basic one. Property is a specific social institution that is no less important for self-organization and survival of the society than the institutions of state, law, religion (ideology), family, education and many others. The institution of property includes a system of institutions and organizations of authorities and social control, legal and moral norms, standards and behavior stereotypes associated with a variety of forms of ownership. Property is directly related to the interests and needs of people, it is a powerful tool that stimulates their activities.

Competition is another basic institution which determines economic development and contributes to economic growth. Competition is the most important condition for the effectiveness of the market as a form of organization of economic activity. The institution of competition contributes to the development of society and effective allocation of resources and embodies the organic unity of the market and the state.

It should be noted that the level of competition determines the content of other economic institutions.

Last, but no less important economic entity which serves as a social institution is entrepreneurship. Entrepreneurship is a special style of work, a way of life, a special subculture with all the characteristic features. Entrepreneurs are a social group that, according to the structural and functional approach in sociology, performs certain social functions: creates the opportunity for members of society to satisfy various kinds of needs, ensures the stability of public life, integrates the aspirations, actions and relationships of individuals and ensures internal cohesion of the community.

To sum up, a social institution is a formal or informal setting that determines attitudes in society, the way people think and behave.

Social institutions determine the competitiveness of the national economy, mutual trust between the population, business and the state. At the same time, the economy is viewed as a functional subsystem of society, and economic growth is not an end in

itself, but a means of solving social problems, developing social potential and quality of life in the country and the region.

Social institutions are elements of society that represent stable forms of organization and regulation of public life, the purpose of which is to satisfy the vital life needs of society as a whole.

A fundamental basis for economic development is economic entities which also serve as important social institutions: institutions of the market, competition, property and entrepreneurship.

Normally operating institutions ensure steady economic development, motivation and incentives for labor and entrepreneurial activities, serve as the foundation for the market relations and constitute one of the top-priority areas for the implementation of the state's economic and social functions.

Literature

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1984. – С. 200–201.
2. Mills C.W. The sociological imagination / C.W. Mills. – Oxford University Press, 2000. – 256 p.
3. Бергер П.Л. Приглашение в социологию: гуманистическая перспектива / П.Л. Бергер // М.: Аспект Пресс, 1996. – С. 84–85.
4. Workbook A. Reader in Sociology/Ed. by Leon F // Bouvier. Berkley, California, 1968. – P. 30–31.
5. J. Bernard. Sociology: nurses and their patients in a modern society / J. Bernard, L.F. Thompson, D.M.L. Jensen. – CV Mosby Co., 1970. – P. 125–127.
6. Miller S. Social institutions /S. Miller //Realism in Action. – Springer, Dordrecht, 2003. – P. 233–249.
7. Фролов С.С. Социология / С.С. Фролов. М.: Гардарики, 2000. – С. 127–130.
8. Berger P.L., Berger B. Sociology: A biographical approach. – London: Penguin books, 1976. – 460 p.
9. Глотов М.Б. Социальный институт: определение, структура, классификация / М.Б. Глотов // Социологические исследования. – 2003. – № 10. – С. 13–19.
10. North D. The Rise of Western World: A New Economic History / D.C. North, R.P. Thomas. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973. – p. 7.

References

1. Veblen, T. (1984). *Teoriya prazdnogo klassa* [The theory of the leisure class]. Moscow, Progress Publ., pp. 200-201.
2. Mills, C.W. (2000). The sociological imagination. Oxford University Press.
3. Berger, P.L. (1996). *Priglaseniye v sotsiologiyu: gumanisticheskaya perspektiva* [Invitation to sociology. A humanistic sociology]. Moscow, Aspect-Press Publ., pp. 84-85.
4. Workbook, A. (1968). Reader in Sociology / Ed. by Leon F. Bouvier. Berkley, California, 30-31.
5. Bernard, J., Thompson, L.F., & Jensen, D.M. (1970). *Sociology: nurses and their patients in a modern society*. CV Mosby Co., pp. 125-127.
6. Miller, S. (2003). Social institutions. In *Realism in Action* Springer, Dordrecht, pp. 233-249.
7. Фролов, С.С. (2000). *Sotsiologiya* [Sociology]. Moscow, Gardariki Publ, pp. 127-130.
8. Berger, P.L., & Berger, B. (1976). *Sociology: A biographical approach*. Penguin books.
9. Glotov, M. (2003). *Sotsial'nyy institut: opredeleniye, struktura, klassifikatsiya* [Social institution: definition, structure, classification]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological Research], 2003, no. 10, pp. 13-19.
10. North, D.C., & Thomas, R.P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press, p. 7.

У статті висвітлюються питання впливу соціальних інститутів на економічне зростання і розвиток. Досліджено еволюцію наукових поглядів на поняття соціального інституту, розглянуто елементи та функції соціальних інститутів. Аналіз виявив канали можливого впливу соціальних інститутів на економічне зростання та розвиток.

Ключові слова: соціальні інститути, економічне зростання, ринок, власність, конкуренція, підприємництво.

В статье освещаются вопросы влияния социальных институтов на экономический рост и развитие. Исследована эволюция научных взглядов на понятие социального института, рассмотрены элементы и функции социальных институтов. Анализ выявил каналы возможного влияния социальных институтов на экономический рост и развитие.

Ключевые слова: социальные институты, экономический рост, рынок, собственность, конкуренция, предпринимательство.

Одержано 3.07.2017.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНОЇ ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядається питання дослідження шляхів удосконалення мотивації персоналу туристичних компаній України в контексті міжнародного досвіду та впливу культурологічних факторів. Проаналізовано змістову та процесуальну теорії мотивації персоналу з класифікацією основних внутрішніх та зовнішніх мотивів та методами впливу на них з боку туристичних компаній, а також визначено культурологічні фактори, які відіграють критичну роль у мотивації персоналу, на основі моделей, запропонованих Г. Хофстедом та Е. Холлом.

Ключові слова: мотивація персоналу, туристична компанія, внутрішні та зовнішні мотиви, емоційні потреби, методи мотивації персоналу, культурологічні фактори, контекстність культури.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. туризм перетворився на поширене соціально-економічне й політичне явище, що має значний вплив на глобальну, національну та регіональну політику та устрій. Він став одним з найприбутковіших напрямів бізнес-діяльності, демонструючи конкурентні показники за ефективністю інвестицій на рівні з нафтогазовидобувною промисловістю та автомобілебудуванням. Глобалізація світових процесів та взаємопроникнення систем різного рівня сприяє відкритості кордонів та спрощенню візових режимів, таким чином стимулюючи розвиток туризму, який вступив у нову еру зростання і трансформації.

За даними досліджень Всесвітньої ради з подорожей і туризму, глобальні витрати на бізнес-подорожі досягли рекордних показників у 2015 р. на рівні 1,2 трлн дол., що на 5% більше, ніж у попередньому році. Стабільні тенденції зростання в галузі бронювання в бізнес-сегменті, а також зростання на деяких найбільших туристичних ринках світу привели до зростання глобального туризму в 2017 р. За прогнозами на кінець 2017 р. зростання ВВП у галузі туризму має складати 3,8%, перевищуючи темп зростання глобального ВВП з показником у 2,5% [10].

Сучасні ринкові процеси, що відбуваються на глобальному рівні та в Україні, передбачають зміну підходу до організації праці в туристичних компаніях з урахуванням нових вимог та потреб сфери бізнесу та економіки, зокрема перегляд існуючої системи мотивації персоналу з метою застосування її оптимальних механізмів для покращання ефективності трудової діяльності працівників, оскільки управління людськими ресурсами може вплинути на кінцевий фінансовий результат діяльності компанії в цілому.

Існуючі системи мотивації на підприємствах України не завжди є ефективними й базуються на стереотипних підходах до мотивації персоналу, що застосовуються в компаніях незалежно від сфери діяльності підприємства чи показників економічної ефективності компанії. Сучасні умови ринку України потребують міжнародного під-

ходу до мотивації персоналу з урахуванням процесів глобалізації та відкритості інформації за рахунок технологічних досягнень з метою застосування світового досвіду в компаніях України.

Аналіз актуальних досліджень. Вплив мотивації на продуктивність праці залишається предметом наукових дискусій для дослідників протягом багатьох років. Теоретичні та методологічні основи мотивації праці, закладені в працях Ф. Гілбрейта та Л. Гілбрейта, Г. Емерсона, Е. Мейо, Ф. Тейлора, А. Файоля, М. Фоллет, О. Шелдона, були розвинуті в дослідженнях В. Врума, Ф. Герцберга, Дж. Локка, Е. Лоулера, Д. Мак-Грегора, Д. Мак-Клелланда, А. Маслоу, Л. Портера, Б. Скінера. Зарубіжні науковці також приділяли велику увагу дослідженню питань мотивації персоналу в різних культурах, а саме: Бонд, Лоуренс, Нельсон, Сілверторн, Харпаз та інші. Дослідженню питання мотивації працівників в Україні та вивченню досвіду зарубіжних країн присвячено цілий ряд праць українських вчених, а саме: В.В. Биби, О. Грішньої, В. Данюка, К.А. Калини, А. Козаченко, М. Колота, О.В. Крушельницької, Г. Кулікова, Н. Лук'яненка, Ю. Малаховського, О. Малюченко, Н. Павловської, Ю. Палкіна, В. Ровенської, М. Семикіної, Н.Б. Теницької, О. Турецького, А. Чухна та інших. Наукові праці цих економістів містять аналіз існуючих систем мотивації в ряді країн та пропозиції щодо реформування системи матеріального стимулювання в українських компаніях.

Оскільки роль праці в суспільстві відображає цінності цього суспільства, на мотивацію роботи також впливають культурологічні фактори. Управління персоналу потребує розгляду питання мотивації працівників різних країн з урахуванням культурологічних аспектів, але, виявляється, що пошук структури для мотивації та управління поведінкою в різних культурах є складним завданням.

Метою статті є дослідження шляхів удосконалення мотивації персоналу туристичних компаній України в контексті міжнародного досвіду та впливу культурологічних чинників.

Виклад основного матеріалу. Сучасні науковці з питань мотивації поділяють теорії мотивації на два основні напрями: змістові й процесуальні. Теоретики, такі як А.Х. Маслоу, Ф. Герцберг та Д. Макклелланд, розвивали те, що називають змістовими теоріями, які підкреслюють те, що мотивує індивідуума. Водночас В. Врум та Дж. Локк запропонували теорії, які підкреслюють, як мотивувати людину, що відомі як процесуальні теорії. Локк, намагаючись об'єднати різні теорії та підходи до мотивації праці, зазначив, що змістові та процесуальні теорії не обов'язково протилежні. Скоріше, вони вирішують різні аспекти мотиваційної послідовності. Він запропонував розглядати мотивацію як те, що має мотиваційну основу та центр мотивації. Модель починається як теорія потреб, а потім переходить до цінностей та мотивів, які є основою мотивації. Система мотивації включає цілі, наміри та очікування. Коли система мотивації спрацює, відбувається отримання винагороди та досягнення задоволеності [8].

Класифікація видів винагород спирається на поділ мотивів на внутрішні та зовнішні. Сучасні погляди на внутрішню мотивацію включають як пізнавальні (думки та судження), так і емоційні (емоції або почуття) компоненти. Наприклад, теорія пізнавальної оцінки, запропонована Дісі та Раяном, стверджує, що самовизначення та компетентність є ознаками внутрішньої мотивації, теорія самодетермінації спрямована на визначення факторів, які мають вроджений людський потенціал, що визначає зростання, інтеграцію і здоров'я, і на дослідження процесів і умов, які сприяють здоровому розвитку й ефективному функціонуванню індивідів, груп і спільнот [7].

Внутрішня мотивація також визначається як досвід отримання задоволення від виконання робочого завдання, при якому ефективність не контролюється зовнішніми обставинами, базуючись на когнітивних елементах розширення прав і можливостей, в основі яких перебувають чотири елементи – вплив, компетентність, осмисленість та вибір, – поєднання яких відображає активну орієнтацію на робочу роль та вказує на те, як людина бажає формувати свої професійні завдання чи контекст [9]. Внутрішня

мотивація залежить від внутрішніх факторів, пов'язаних зі змістом роботи (характером самої роботи) та включає: досягнення на роботі, безпосередні відгуки про якість виконаної роботи, сам робочий процес, відчуття відповідальності за виконану працю та можливості для розвитку або навчання.

Зовнішні фактори мотивації включають політику компанії та додаткові вигоди, умови праці, зарплату та інші форми компенсації, статус та безпеку роботи. Проте деякі експерти стверджують, що зовнішньо спрямовані стимули дають лише короткостроковий ефект мотивації, тому для того, щоб бути результативним і мотивувати людей рухатися вперед, лідери повинні постійно забезпечувати ці нагороди та підвищувати їх. Отже, використання лише зовнішніх факторів для мотивації працівників може стати з часом дорогим методом мотивації персоналу.

Деякі експерти відзначають, що наявність сильної зовнішньої структури нагород зменшує здатність індивідуума реагувати на внутрішні мотиватори. Інші стверджують, що ці два способи мотивації людей є взаємодоповнюючими, і що лідери повинні прагнути забезпечити, по можливості, обидва види мотивації. З упевненістю можна стверджувати, що всі люди мають певні мотиви, потреби та бажання, через що вони вмотивовані різними факторами. Визначення того, що мотивує людей на індивідуальному рівні, є критичним і допоможе забезпечити мотивацію персоналу на довгий термін.

Дослідження П. Лоуренса і Н. Нохрія [4] свідчать про те, що люди керуються чотирма основними емоційними потребами або мотивами, які є продуктом нашої спільної еволюційної спадщини, а саме: отримувати (мати дефіцитні товари, включаючи нематеріальні активи, такі як соціальний статус), єднатися (формувати зв'язки з окремими особами та групами), розуміти (задовольняти нашу цікавість і освоювати навколишній світ) і захищати (захищати від зовнішніх загроз та сприяти справедливості). Ці мотиви лежать в основі всього, що ми робимо. Це дослідження було поглиблено в подальших працях науковців [6]. Оскільки ці чотири мотиви (отримувати, єднатися, розуміти та захищати) тісно взаємопов'язані в нашій свідомості, ступінь їх задоволення прямо впливає на наші емоції і, як результат, на нашу поведінку. Кожен з цих чотирьох мотивів є незалежним; їх не можна розташувати ієрархічно або замінити один на інший. Для того щоб повністю мотивувати своїх співробітників, потрібно задовольняти всі чотири мотиви.

Для кожного з чотирьох емоційних мотивів компанії мають первинний організаційний важіль. У табл. 1 для кожного мотиву запропоновано відповідний важіль та конкретні дії, які може виконувати компанія для отримання максимального результату від людських ресурсів.

Таблиця 1

Методи задоволення емоційних мотивів персоналу компанії*

Мотив	Важіль	Дії
Отримання	Система винагород	– Чітко відрізнити хороших виконавців (high performers) від середніх (steady performers) і поганих виконавців (low performers). – Належним чином поєднати заохочення з продуктивністю. – Оплату праці проводити не нижче рівня конкурентів компанії
Єднання	Корпоративна культура	– Сприяти взаємовідносинам та дружбі між колегами. – Цінувати співпрацю та роботу в команді. – Заохочувати обмін найкращими практиками та досягненнями
Розуміння	Проектування роботи	– Створювати робочі місця, які мають особливу та важливу роль в організації. – Розробляти завдання, які є значущими й сприяють формуванню відчуття причетності до розвитку організації
Захист	Процеси управління продуктивністю та розподілу ресурсів	– Підвищувати прозорість усіх процесів. – Підкреслювати справедливість. – Створювати довіру завдяки справедливості й прозорості в наданні винагород, завдань та інших форм визнання

*Джерело: складено на підставі [6].

Аналізуючи теорії мотивації, можна зробити висновок, що, обираючи ті чи інші методи мотивації персоналу, необхідно враховувати відмінності між людьми, пропонувати завдання, що відповідають вмінням та потребам кожної особистості та команди в цілому, ставити конкретні реально досяжні цілі, узгоджувати винагороду з показниками ефективності конкретного виконавця, а також контролювати дотримання принципів справедливості.

Для мотивації персоналу туристичних компаній в Україні необхідно визначити мотиваційні потреби працівників з метою запровадження системи мотивації, яка спрямована на задоволення виявлених мотиваційних потреб персоналу з урахуванням різних видів методів мотивації для отримання оптимального результату. Враховуючи всі накопичені знання щодо досвіду різних країн з мотивації персоналу, варто проаналізувати існуючі аспекти та застосовувати найбільш ефективні та релевантні методи мотивації при формуванні систем мотивації праці персоналу в українських компаніях.

Аналіз систем мотивації, що існують у різних країнах, підтверджує теорію, що культурні особливості мають значний вплив не лише на світогляд людини, але й на ставлення до роботи та на основні мотиви, що спонукають людину до розвитку та ефективного виконання роботи. Отже, при визначенні оптимальної системи мотивації персоналу в туристичних компаніях України необхідно враховувати цей культурологічний аспект на основі сучасних досліджень у цій сфері для використання відповідних зовнішніх та внутрішніх факторів мотивації.

У результаті досліджень Хофстеда [3], що охоплювали понад 60 країн, було встановлено, що менеджери та працівники різних культур відрізняються за п'ятьма основними культурними аспектами:

- індивідуалізм проти колективізму;
- дистанція влади;
- уникнення невизначеності;
- маскулінізм проти фемінності;
- довгострокова орієнтація чи короткострокова орієнтація в житті.

Індивідуалізм-колективізм стосується того, як люди бачать себе у відношенні до оточуючих. Індивідуалістичні культури характеризуються тим, що ставлять власні інтереси над інтересами інших людей; люди піклуються про себе та своїх близьких. З іншого боку, колективістські культури характеризуються груповими інтересами, що переважають над індивідуальними інтересами, сильною згуртованістю в колективі та довічним прагненням до захисту та догляду за групами. Сполучені Штати, Австралія та Велика Британія є прикладами індивідуалістичних суспільств, тоді як Індія, Японія та Ямайка є прикладами колективістських суспільств [5].

Поняття дистанції влади полягає в тому, як культури ставляться до нерівності в суспільстві. У культурах з великою дистанцією люди поважають тих, хто має вищий статус; начальники та підлеглі приймають це й вважають себе нерівними, і ці культури загалом мають тенденцію до авторитарності. Прикладами суспільства з великою дистанцією влади є Малайзія, Індія, Панама та Філіппіни.

Уникання невизначеності стосується того, наскільки люди почуваються під загрозою в невідомих ситуаціях і готові ризикувати. Культури високого рівня ухиляння від невизначеності уникають невідомих ситуацій, застосовуючи й дотримуючись суворих кодексів поведінки, і схильні вірити в абсолютні істини. Прикладами суспільств, які класифікуються як ті, що мають високий рівень уникнення невизначеності, є Греція, Португалія та Уругвай.

Маскулінізм проти фемінності стосується того, як суспільство визначає гендерні ролі. Маскулінні культури прагнуть створити максимальну різницю між чоловічими та жіночими ролями і характеризуються наполегливістю, конкуренцією та матеріальним успіхом. Фемінні суспільства толерантні до однакових соціальних ролей для обох статей і характеризуються інтересом до міжособистісних відносин та добробуту більш

вразливих верств населення. Прикладами маскулінних суспільств є Японія, Австрія та Венесуела.

Довгострокова та короткострокова орієнтація в житті стосується ставлення до збереження, наполегливості й терпіння у роботі та відчуття сорому. Суспільства з високою довгостроковою орієнтацією, такі як Китай, Гонконг та Японія, характеризуються підтримкою економії, заощадливості та наполегливості.

Хофстед і Бонд згодом додали шостий культурний вимір: конфуціанський динамізм. Конфуціанський динамізм стосується «поваги до традицій, прийняття ієрархії, наполегливості, ощадливості та взаємообміну привітаннями, послугами та подарунками». Прикладами країн, що є високими за конфуціанською динамікою, є Гонконг, Тайвань, Японія та Південна Корея. Прикладами країн з низьким рівнем конфуціанського динамізму є Австралія, Нова Зеландія, США, Велика Британія та Канада.

Результати досліджень, проведених компанією Hofstede Insights на основі запропонованої Хофстедом моделі [13], щодо оцінки позиції України за вищезазначеними характеристиками показані на рис. 1 і можуть бути застосовані в подальших дослідженнях з вибору ефективних мотиваційних факторів для персоналу туристичних компаній України.

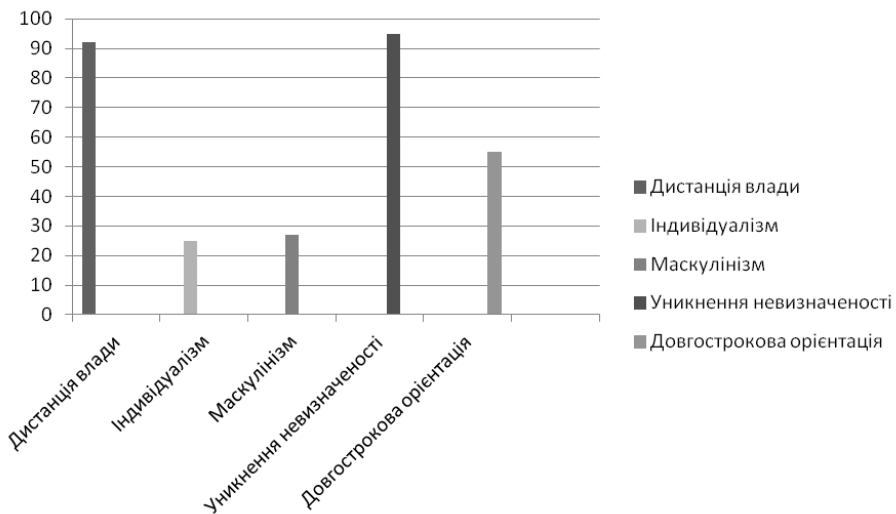


Рис. 1. Культурологічні характеристики України за моделлю Хофстеда
(складено на підставі [13])

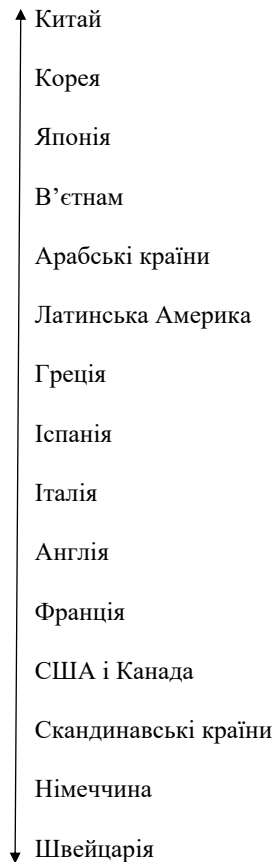
Враховуючи ці показники, можна зробити висновок, що Україна має чітко виражену позицію щодо дистанції влади з показником 92, що означає, що дистанція між менш та більш впливовими людьми призводить до великої важливості символів статусу. Показник уникнення невизначеності є також високим (95), оскільки українці відчувають сильну загрозу в неоднозначних ситуаціях. Орієнтація на довгострокову чи короткострокову перспективу не має чіткого вираження з незначною перевагою довгостроковості з показником 55, при цьому переважає колективізм (показник індивідуалізму дорівнює лише 25), а це означає, що відносини мають вирішальне значення для отримання інформації, проведення успішних переговорів, вони повинні бути особистими, автентичними та довірливими для виконання завдань і ефективного спілкування. Феміністичність переважає над маскулінізмом, показник якого дорівнює 27, що означає, що українці на робочому місці, а також під час зустрічі з незнайомцями значно занижують свої особисті досягнення, внески або можливості, говорять скромно про себе, тобто домінуюча поведінка може бути прийнята з боку керівництва, але не ціниться серед колег.

Ряд досліджень також доводять, що практика управління не є універсальною. Дослідження, проведене Е. Холлом [1], результати якого наведено на рис. 2, добре відоме у сфері менеджменту щодо культурного контексту ділового спілкування й пропонує модель управління комунікаціями, що розкриває проблему контексту в спілкуванні.

Низькоконтекстні й висококонтекстні культури мають чіткі відмінності щодо факторів, які стосуються часу, простору, матеріальних цінностей, моделі дружби та досягнення угод. Вищезазначені фактори значною мірою відрізняються у висококультурному контексті Сходу та низькокультурному контексті Заходу. Таким чином, управлінські комунікації, спільні для німців, скандинавів та американців, будуть мати негативні наслідки при використанні в культурах високого контексту, таких як арабські країни.

За цією шкалою країни Західної Європи, Іспанія, Франція тяжіють до висококонтекстної культури, при цьому Німеччина характеризується низькою контекстністю культури. За дослідженнями А.О. Пустовар, слов'янська культура посідає проміжне місце на цій шкалі порівняно з усіма проаналізованими культурами, і в Україні переважає висококонтекстна бізнес-культура [12].

Висока контекстність



Низька контекстність

Рис. 2. Шкала контекстності культур

Порівняльний аналіз основних характеристик та відмінностей між культурами з високою та низкою контекстуальністю наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні характеристики та відмінності між культурами з високою та низкою контекстуальністю*

Фактор	Висококонтекстуальна культура	Низькоконтекстуальна культура
Відвертість повідомлень	Багато прихованих і неявних повідомлень, використання метафори та читання між рядків	Багато відкритих і явних повідомлень, які є простими та зрозумілими
Позиція контролю й визнання провини за невдачу	Внутрішня позиція контролю й особисте прийняття провини за невдачу	Зовнішня позиція контролю, обвинувачення інших за невдачу
Використання невербального спілкування	Багато невербального спілкування	Більша увага на словесне спілкування, ніж мову тіла
Виразження реакції	Стримані, внутрішні реакції	Видимі, зовнішні реакції
Згуртованість і поділ груп	Сильне розмежування між тими, хто в групі та поза нею; сильне відчуття сім'ї	Гнучкі та відкриті моделі групування, які змінюються в міру необхідності
Зв'язки між людьми	Сильні міжособистісні зв'язки з приналежністю до сім'ї та спільноти	Нетісні зв'язки між людьми з невеликим відчуттям вірності
Рівень прихильності до відносин	Висока прихильність до довгострокових відносин; відносини важливіші, ніж завдання	Низький рівень зобов'язань щодо відносин; завдання важливіше, ніж відносини
Гнучкість часу	Час відкритий і гнучкий; процес важливіший, ніж продукт	Час дуже організований; продукт важливіший, ніж процес

*Джерело: за матеріалами [2].

Визначення чіткої позиції культури України за вищезазначеними культурологічними характеристиками може бути застосоване при складанні більш конкретного мотиваційного профілю для вітчизняних компаній. Наукові дослідження з питання мотивації персоналу в туристичних компаніях України виявляють суттєві недоліки механізму мотивації персоналу, що існує в галузі туризму в Україні, зокрема:

- пасивність та невмотивованість персоналу при виконанні трудових обов'язків;
- низький рівень значущості нематеріальних методів мотивації;
- наявність бажання персоналу мати стабільну роботу з високим рівнем заробітку, проте з низькою інтенсивністю праці без необхідності регулярного підвищення професійної кваліфікації та саморозвитку [11].

Такі негативні тенденції, що спостерігаються при дослідженні рівня мотивації персоналу в галузі туризму в Україні, є ознакою необхідності перегляду існуючих методів мотивації, що застосовуються на туристичних підприємствах, з метою визначення найбільш мотивуючих факторів та складання відповідної системи мотивації персоналу компанії з урахуванням зарубіжного досвіду та чіткого визначення культурологічних особливостей України.

Висновки. Враховуючи результати зазначених досліджень, можна зробити висновок, що одним з пріоритетних завдань на наступні роки для великих туристичних операторів є покращання якості та лояльності персоналу як у відношенні до персоналу власної компанії, так і у відношенні до персоналу турагентств, оскільки саме туроператори – лідери ринку мають матеріальні та кадрові можливості й ресурси забезпечити оптимальну систему мотивації для стимулювання власної економічної діяльності за рахунок двовекторного спрямування системи заохочення персоналу, здійснюючи моти-

вацію не лише за рахунок фінансової винагороди за роботу та можливостей кар'єрного зростання, але й застосовуючи інші фактори впливу на персонал.

Список використаних джерел

1. Hall E.T. Hidden differences: studies in international communication / E.T. Hall. – Hamburg: Grunder and Jahr, 1985.
2. Hall's cultural factors [Electronic resource]. – Access mode: http://changingminds.org/explanations/culture/hall_culture.htm
3. Hofstede G. Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations / G. Hofstede. – Sage Publications, 2001. – 622 p.
4. Lawrence P. Driven: how human nature shapes our choices [Electronic resource] / P. Lawrence, N. Nohria. – Access mode: <https://hbswk.hbs.edu/item/driven-how-human-nature-shapes-organizations>.
5. Mathew T. Similarities and differences in perceived work motivation, personality, and culture: snapshots of Australia and India, 2013 [Electronic resource]. – Access mode: epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1155&context=theses
6. Nohria N. Employee motivation: a powerful new model / N. Nohria, B. Groysberg, L. Lee. – Harvard Business School Review, July-August 2008.
7. Ryan R.M., Deci E. L. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being. / R.M. Ryan, E.L. Deci. // American psychologist, Vol. 55, no. 1. – 2000. – P. 68–78.
8. Silverthorne C. Organizational psychology in cross cultural perspective / C. Silverthorne. – NYU Press, 2005. – 345 p.
9. Thomas, K.W. Cognitive elements of empowerment [Electronic resource] / K.W. Thomas, B.A. Velthouse. – Academy of Management Review, – 1990. – № 15. – с. 666–668. – Access mode: <http://amr.aom.org/content/15/4/666.abstract>
10. Travel & Tourism Global Economic Impact & Issues 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.wttc.org>.
11. Войнаренко М.П. Механізм стимулювання праці в туристичній сфері України [Електронний ресурс] / М.П. Войнаренко, А.В. Юр'єва-Юрій // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 2009. – № 13. – С. 26–31. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/vojnarenko2.htm
12. Пустовар А.О. Контекстність культури й ефективність професійного спілкування [Електронний ресурс] / А.О. Пустовар. – Режим доступу: <http://labipt.com/context-cultureand-effectiveness-of-professional-communication/>
13. <https://www.hofstede-insights.com/country/ukraine/>

References

1. Hall, E.T. (1985). *Hidden Differences: Studies in International Communication*. Hamburg: Grunder and Jahr.
2. Hall's cultural factors. Available at: http://changingminds.org/explanations/culture/hall_culture.htm.
3. Hofstede G. (2001) *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations*. Sage Publications, 622 p.
4. Lawrence, P., Nohria, N. *Driven: How Human Nature Shapes Our Choices*. Available at: <https://hbswk.hbs.edu/item/driven-how-human-nature-shapes-organizations>.
5. Mathew, T. (2013). *Similarities and Differences in Perceived Work Motivation, Personality, and Culture: Snapshots of Australia and India*. Available at: epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1155&context=theses.
6. Nohria N., Groysberg B., Lee L. (2008). *Employee Motivation: A Powerful New Model*. Harvard Business School Review, July-August.
7. Ryan R.M., Deci E.L. (2000). *Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development and Well-being*. American psychologist, vol. 55, no 1, pp. 68-78.

8. Silverthorne C. (2005). *Organizational Psychology in Cross Cultural Perspective*, NYU Press, 345 p.
9. Thomas, K.W., Velthouse, B.A. (1990). *Cognitive Elements of Empowerment*. Academy of Management Review, no. 15, pp. 666-668. Available at: <http://amr.aom.org/content/15/4/666.abstract>.
10. Travel & Tourism Global Economic Impact & Issues 2017. Available at: <https://www.wttc.org>.
11. Vojnarenko M.P., Yur'ieva-Yurij A.V. (2009). *Mekhanizm stymulivannia pratsi v turystychnij sferi Ukrainy* [The mechanism of labour motivation in the tourism industry of Ukraine]. *Visnyk DITB, seriia: Ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnia pidpriemstvamy turystychnoi industrii ta turystychnoi haluzi v tsilomu* [Bulletin of DITB, series: Economics, organization and management of enterprises of the tourism industry and tourism branch as a whole], no.13, pp. 26-31. Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/vojnarenko2.htm. (In Ukrainian).
12. Pustovar A. O. *Kontekstnist' kul'tury j efektyvnist' profesijnoho spilkuvannia* [Context of culture and effectiveness of professional communication]. Available at: <http://labipt.com/context-cultureand-effectiveness-of-professional-communication/>. (In Ukrainian).
13. <https://www.hofstede-insights.com/country/ukraine/>

В статье рассматривается вопрос исследования путей совершенствования мотивации персонала туристических компаний Украины в контексте международного опыта и влияния культурологических факторов. Проанализированы содержательная и процессуальная теории мотивации персонала с классификацией основных внутренних и внешних мотивов и методами воздействия на них со стороны туристических компаний, а также определены культурологические факторы, играющие критическую роль в мотивации персонала на основе моделей, предложенных Г. Хофстедом и Е. Холлом.

Ключевые слова: *мотивация персонала, туристическая компания, внутренние и внешние мотивы, эмоциональные потребности, методы мотивации персонала, культурологические факторы, контекстность культуры.*

The article deals with the study of the ways of improving staff motivation in Ukrainian travel companies in the context of international experience and the influence of cultural factors. The content and process theories of staff motivation along with the classification of the main intrinsic and extrinsic drives and methods of influencing them by the travel companies have been analyzed, as well as cultural factors which play a critical role in staff motivation have been defined on the basis of the models proposed by G. Hofstede and E. Hall.

Key words: *staff motivation, tourist company, internal and external drives, emotional needs, methods of staff motivation, cultural factors, context of culture.*

Одержано 21.08.2017.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ НАГРОМАДЖЕННЯ БАГАТСТВА ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ РЕАЛІЗОВАНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Розраховано показники динаміки та досліджено регіональну структуру номінального та реального ВВП, абсолютних чистих та скоригованих чистих заощаджень, сукупного, медіанного, фінансового та нефінансового багатства, багатства на одну дорослу особу і проведено аналіз отриманих результатів. У короткостроковому (2015–2016 рр.) та довгостроковому (2006–2016 рр.; 1980–2016 рр.) періодах виявлено позитивну тенденцію зростання багатства у світі. Об'єктивність оцінки даних дозволила обґрунтувати можливість виникнення обережного прогнозу зберігання позитивної тенденції зростання світового багатства протягом наступних 5–6 років (2016–2022 рр.). Виявлено поступове зростання частки країн, що розвиваються, у структурі світового багатства, що викликане високими темпами приросту їх номінального ВВП та сукупного багатства.

Ключові слова: розвиток світової економічної системи, економічний потенціал, багатство, світові тенденції.

Постановка проблеми. Суттєве зростання світового багатства упродовж останніх 36 років (1980–2016 рр.), супроводжувалося нерівномірним його розподілом серед економік світу. Зважаючи на це, постає питання про роль та місце історико-географічних регіонів та окремих країн у світових процесах створення та накопичення багатства. Світова економіка розглядається як єдина система, у якій локальні макроекономічні системи безперервно взаємодіють між собою, трансформуються та адаптуються до нових постійно мінливих соціально-економічних викликів. Розвиток національних економік, хоча і є індивідуальним, проте стає залежним від процвітання інших країн чи світової економічної системи в цілому, оскільки, економічне зростання в одній країні, може породжувати рушійні сили до зростання благополуччя в іншій, формуючи нові точки економічного розвитку, і, навпаки, призводити до стагнації чи криз. Дослідження тенденцій нагромадження багатства у світі дає можливість краще зрозуміти рушійні сили розвитку та причини регресу в окремих національних макроекономічних системах, а як наслідок – сформувати актуальну індивідуальну стратегію економічного розвитку та подальший вектор руху для України. У рамках дослідження ми акцентуємо увагу як на проблемі створення сукупного світового багатства суспільства, так і на проблемі створення тієї його частини, яка перебуває у власності домогосподарств, оскільки ці показники наочно відображають рівень розвитку світової макроекономічної системи.

Огляд і аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із вагомих макроекономічних індикаторів, який використовується для дослідження тенденцій нагромадження багатств вітчизняними та іноземними вченими, є показник ВВП. Важко уявити будь-який макроекономічний аналіз без залучення цього показника. У цьому аспекті потрібно згадати праці В. Гейця «Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі і можливості їх подолання» [3], В. Вишневого «Використання податково-бюджетних інструментів розвитку соціальної сфери регіонів в умовах

неоіндустріалізації» [1], А. Гальчинського «Формування ефективності стратегії соціальних перетворень» [2], А. Гриценка «Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку» [4] та інших вітчизняних науковців. А. Гальчинський оцінював багатства при визначенні перспектив розвитку макроекономічних систем і переходу до постіндустріального суспільства, В. Геєць – в аспекті розгляду викликів та суперечностей, які стоять перед Україною в сучасному складному періоді її розвитку, В. Вишневецький аналізував ВВП як інструмент для пошуку можливостей розвитку макроекономічної системи в умовах неоіндустріалізації, А. Гриценко досліджував його динаміку при виявленні потенційних шляхів економічного та соціального розвитку.

Метою статі є виявлення та дослідження світових тенденцій нагромадження багатств світовою макроекономічною системою, історико-географічними регіонами, суб-регіонами та країнами.

Результати дослідження. Дослідження тенденцій нагромадження та використання багатства спрямоване на розгляд макроекономічних індикаторів, які дозволяють зрозуміти сучасну сутність світової економічної системи. Найбільш повно потребам нашого дослідження відповідають такі з них: сукупне багатство домогосподарств, багатство на одну дорослу особу, медіанне багатство, фінансове та нефінансове багатство, реальний та номінальний валовий внутрішній продукт (ВВП), обсяг чистих та скоригованих чистих заощаджень. Необхідно також відзначити, що не існує єдиного універсального показника, який дозволив би у повному обсязі оцінити реальний розвиток суспільства та його потенціал нагромадження багатства. Кожен із перелічених вище показників відображає лише певний аспект того стану, якого в сучасному розвитку досягла макроекономічна система, що разом з іншими показниками дозволяє розширити уявлення про те, як саме та у яких обсягах продукується, нагромаджується та споживається багатство у світі.

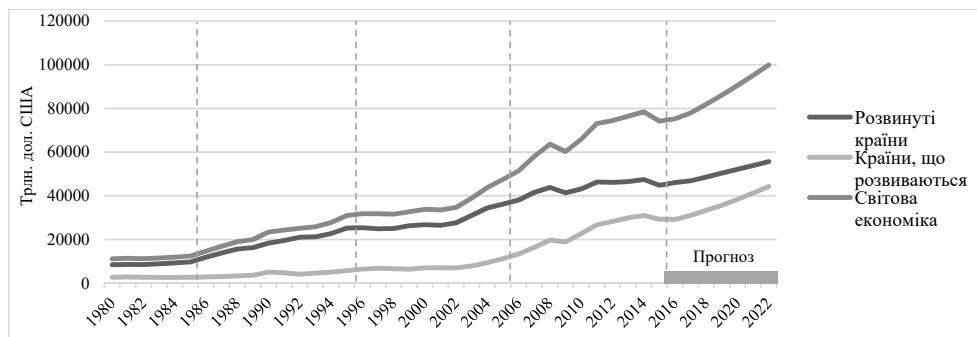


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП у світі, 1980–2022 рр.
(побудовано автором на підставі [7])

У 2016 р. світовий номінальний ВВП (nominal GDP) становив 75,29 трлн дол. США, що на 1,45 в. п., або 1,08 трлн дол. США, більше порівняно з минулим роком (рис. 1). У структурі згаданого показника частка розвинутих країн займає 61,2%, або 46,08 трлн дол. США, а країн, що розвиваються, – 38,79%, або 29,2 трлн дол. США. Слід зазначити, що зростання світового ВВП у 2016 р. відбулося за рахунок розвинутих країн, приріст зазначеного показника у яких становив 2,7 в. п., або 1,2 трлн дол. США. Відповідно, країни, що розвиваються, показали від'ємний приріст – 0,44 в. п. або 0,13 трлн дол. США. Тоді як світовий реальний ВВП (real GDP) зріс на 1,457 в. п., або 1,05 трлн дол. США, і становив 73,2 трлн дол. США [7; 6].

У довгостроковому періоді 2006–2016 рр. в цілому спостерігалася позитивна тенденція зростання світового номінального ВВП із середньорічним приростом 4,44 в. п., або 2,5 трлн дол. США, а в період 1980–2016 рр. – 5,6 в. п., або 1,78 трлн дол. США.

Негативна динаміка спостерігалася лише у 1982, 1997, 1998, 2001, 2009 та 2015 рр., а найбільші падіння зазначеного показника у світі було зафіксовано у 2009 р. – 3,37 трлн дол. США та 2015 р. – 4,3 трлн дол. США, це відбулося переважно за рахунок падіння обсягу номінального ВВП у розвинутих країнах (2009 р. – 2,49 трлн дол. США, 2015 р. – 2,65 трлн дол. США), а не за рахунок країн, що розвиваються (2009 р. – 0,88 трлн дол. США, 2015 р. – 1,67 трлн дол. США). При цьому такі явища не суттєво позначалися на обсягу та динаміці світового ВВП, що дозволяло майже завжди вийти на докризовий рівень кожного наступного року, і лише падіння 2015 р. (4,3 трлн дол. США) є винятком.

З урахуванням певних позитивних змін, що відбуваються у світовій економіці у період 2016–2017 рр., та враховуючи прогнози швейцарського фінансового конгломерату Credit Suisse, виникає можливість обережного прогнозу збереження позитивної тенденції зростання світового багатства з очікуваним обсягом номінального ВВП близько 100 трлн дол. США [8], що на 32,78 в. п., або 24,69 трлн дол. США, буде більшим, порівняно з 2016 р. Слід відзначити, що хоча окремі країни показують негативну тенденцію зростання багатства, в цілому світова макроекономічна система характеризується як стабільна, а її потенціал економічного розвитку переважно використовується ефективно.

Окремо слід зазначити, що сукупний світовий номінальний та реальний ВВП дозволяє охарактеризувати світові тенденції нагромадження багатства в цілому, проте не дає можливості визначити рушійні сили такого зростання. Для більш ґрунтовного дослідження необхідно визначити, яку частку займають розвинуті країни та країни, що розвиваються у цьому процесі. Слід відзначити, що у 1980 р. частка, яку займали розвинуті країни у структурі світового номінального ВВП, становила 75,28, а у 2008 р. – 78,6%, проте у 2016 р. їхня частка зменшилася до 61,0%. Сьогодні світова економічна система перебуває в активній фазі трансформаційних соціально-економічних змін, як наслідок, змінюється структура і тенденції нагромадженого у світі багатства. Поступове зниження частки, яку займають розвинуті країни у структурі та прирості світового ВВП, викликане переважно зміцненням позицій країн, що розвиваються. І хоча традиційно розвинуті країни демонструють більший абсолютний приріст ВВП, внесок країн, що розвиваються, у нагромадження світового багатства через їх високі темпи приросту не варто недооцінювати.

Підтвердженням цього є зростання показника середньорічного абсолютного приросту номінального ВВП серед країн, що розвиваються. У період 1980–2008 рр. середньорічний показник абсолютного приросту ВВП у розвинутих країн становив близько 1,26 трлн дол. США, а для країн, що розвиваються – 0,61 трлн дол. США. Однак у період 2008–2016 рр., ситуація кардинально змінилася, і цей показник у країнах, що розвиваються (1,42 трлн дол. США), став випереджати аналогічний показник розвинутих країн (0,5 трлн дол. США). І хоча у 2016 р. абсолютний приріст порівняно з минулим роком для країн, що розвиваються, був від'ємний – 131,4 млрд дол. США, а для розвинутих країн додатний – 1212,6 млрд дол. США, навіть у короткостроковій перспективі ситуація буде іншою. Враховуючи світові тенденції та прогноз МВФ щодо зростання світового ВВП у період 2016–2022 рр., виникає можливість обережного прогнозу із середньорічним приростом ВВП у розвинутих країнах близько 1,5 трлн дол. США, а для країн, що розвиваються – 2,13 трлн дол. США. Очікується, що у 2022 р. цей показник досягне свого історичного максимуму – 3 трлн дол. США, що буде вдвічі більшим за аналогічний показник для розвинутих країн (1,78 трлн дол. США).

У довгостроковому періоді темпи економічного зростання та капіталізації в країнах, що розвиваються, принаймні удвічі випереджають темпи розвинутих країн, проте динаміка зростання є нерівномірною. Розвинуті країни залишають за собою мажоритарну частку у формуванні світового ВВП, однак за темпами щорічного абсолютного приросту вони поступаються країнам, що розвиваються, які упродовж останніх 10 ро-

ків зростають надзвичайно високими темпами. Усе чіткіше спостерігається тенденція до вирівнювання ролі країн, що розвиваються, до паритету з розвинутими країнами за їх внеском у приріст світового багатства. Можна припустити, що у короткостроковій перспективі 2016–2022 рр. частка останніх у структурі світового ВВП зменшиться до 55,7%, а країн, що розвиваються, зросте до 44,3%. У довгостроковій перспективі, при збереженні поточних тенденцій, можна припустити, що частка розвинутих країн та країн, що розвиваються, в структурі формування світового ВВП дійде до паритету у 2027 р.

Таблиця 1

Динаміка ВВП регіонів та їхня частка у світовому ВВП, 1986-2022 рр.*

Регіон	ВВП за 1986 р., млрд дол. США	Частка у світовому ВВП за 1986 р., %	ВВП за 1996 р., млрд дол. США	Частка у світовому ВВП за 1996 р., %	ВВП за 2006 р., млрд дол. США	Частка у світовому ВВП за 2006 р., %	ВВП за 2016 р., млрд дол. США	Частка у світовому ВВП за 2016 р., %	Прогнозований ВВП за 2022 р., млрд дол. США	Прогнозована частка у світовому ВВП, 2022 р., %
Західна Півкуля	5772,18	39,34	10804	33,92	18439,9	35,8	25202,2	33,48	32608,9	32,62
У тому числі										
Південна Америка	574,38	39,15	1531,53	4,81	2016,15	3,91	3577,4	4,75	5023,9	5,03
Північна Америка	5144,01	35,06	9171,49	28,8	16225,6	31,53	21246	28,22	27050	27,06
Карибський басейн	24,25	0,16	44,8	0,14	89,74	0,17	134,9	0,17	184,1	0,18
Центральна Америка	29,54	0,21	56,2	0,18	108,43	0,21	244,27	0,32	350,7	0,35
Африка	401,99	2,74	733,57	2,3	1257,92	2,44	2184,3	2,9	3286,1	3,29
У тому числі										
Північна Африка	169,37	1,15	218,18	0,68	387,91	0,75	671,8	0,89	909,1	0,91
Африка на південь від Сахари	232,6	1,58	515,4	1,62	870	1,69	1512,525	2,01	2376,97	2,38
Азія і Океанія	3532,3	24,07	8900	27,95	12897,3	25,06	26515	35,22	38515	38,53
У тому числі										
Східна Азія	2618,05	17,84	6753,3	21,2	8902,9	17,3	18428	24,48	25973	26
Центральна Азія і Кавказ	102,9	0,7	298,2	0,94	717,9	1,39	1188,5	1,58	1565,1	1,57
Південна Азія	331,2	2,26	552,7	1,73	1205,8	2,34	2877,7	3,82	4925	4,9
Південно-Східна Азія	266	1,8	790	2,5	1165,6	2,26	2551,9	3,39	4052,9	4,05
Острови в Тихому океані (Меланезія, Мікронезія та Полінезія)	5,423	0,036	11,151	0,03	13,228	0,026	27,955	0,037	39,953	0,04
Австралія та Нова Зеландія	209,05	1,4	494,66	1,55	891,7	1,73	1440,9	1,91	1959,3	1,96
Європа	4537,97	30,93	10808,8	33,94	17459,8	33,93	18971,4	25,2	22230,5	22,24
У тому числі,										
Західна Європа	4361,23	29,72	9913	31,13	15193,8	29,53	16157	21,46	18339,5	18,35
Східна Європа	176,75	1,2	895,8	2,8	2266	4,4	2814,3	3,74	3890,97	3,89
Близький Схід	428,17	2,92	600,58	1,9	1383,3	2,68	2352,9	3,12	3249,45	3,25
Усього	14672,7	100	31847,2	100	51457,5	100	75278	100	99956,4	100

* Джерело: побудовано автором на підставі [7].

Поглиблюючи дослідження світових тенденцій нагромадження та використання багатства, ми звертаємося до регіональної структури показника світового номінального ВВП (табл. 1). Аналізуючи регіональну структуру цього показника, бачимо, що найбільшу частку у його формуванні займає Північна Америка – 28,2%, або 21,2 трлн дол. США. Друге місце – за Східною Азією. Варто відзначити, що за останні десять років Східна Азія збільшила обсяг свого ВВП більше ніж удвічі – з 8,9 трлн дол. США у 2006 р. до 18,43 трлн дол. США у 2016 р., що склало 24,48% від світового ВВП і вивело її на друге місце, що дозволило випередити країни Західної Європи. Третє місце належить країнам західної Європи, частка яких становить 21,46%, або 16,57 трлн дол. США. У сумі за останній рік ці три регіони створили близько 74,14% світового ВВП. При збереженні поточних темпів зростання виникає можливість обережного прогнозу, згідно з яким у 2022 р. за Східною Азією збережеться статус другого регіону у світі за обсягом номінального ВВП з часткою близько 25,98% від світового ВВП, або 25,97 трлн дол. США. Відповідно країни Північної Америки будуть залишатися світовим лідером з часткою 27,06%, або 27,05 трлн дол. США. Країнами-лідерами за рівнем номінального ВВП у 2016 р. є Сполучені Штати Америки – 18,57 трлн дол. США, Китай – 11,22, Японія – 4,94, Німеччина – 3,47, Великобританія – 2,63, Франція – 2,46, Індія – 2,26, Італія – 1,85, Бразилія – 1,8, Канада – 1,53 трлн дол. США [7].

У 2016 р. сукупне багатство домогосподарств (total wealth) у світі оцінювалось у 255,7 трлн дол. США [8], що на 1,37 в. п. або 3,45 трлн дол. США, більше порівняно з минулим роком і удвічі більше, ніж у 2000 р. – 117 трлн дол. США. Слід зазначити, що обсяг світових багатств упродовж останніх 26 років переважно зростав із середньорічним темпом зростання 5,28 в. п. Негативна динаміка була зафіксована лише у 2001 р. (2,28 в. п., або 2,6 трлн дол. США), 2008 р. (12,58 в. п., або 27,7 трлн дол. США) та 2014 р. (1,27 в. п., або 3,24 трлн дол. США). Найбільший відносний приріст світових багатств був зафіксований у 2003 р. – 19,1 в. п., або 23,76 трлн дол. США. Проте лідером за абсолютним приростом був 2006 р. – 24,48 трлн дол. США.

Таблиця 2

Динаміка регіональної структури сукупного накопиченого домогосподарствами багатства, 2015–2016 рр.*

Регіон	Багатство за 2016 р., млрд дол. США	Частка у світовому багатстві станом на 2016 р., %	Абсолютний приріст / зменшення багатства, 2015–2016 рр., млрд дол. США	Темп відносного приросту / зменшення багатства, 2015–2016 рр., в. п.	Багатство на душу дорослого населення, 2016 р., дол. США	Абсолютний приріст / зменшення багатства на душу дорослого населення, 2015–2016 рр., дол. США	Темп відносного приросту / зменшення багатства на душу дорослого населення, 2015–2016 рр., в. п.
Європа	73305	28,67	– 1,754	– 2,34	125460	– 3046	– 4,02
Північна Америка	92381	36,13	– 0,425	– 0,46	337078	– 5224	13,88
Латинська Америка	7561	2,96	0,1	1,34	18442	– 66	– 20,73
Африка	2503	0,98	– 0,093	– 3,58	4261	– 275	– 13,55
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	53465	20,09	7,507	16,33	46325	5820	6,63
Китай	23393	9,15	0,576	2,52	22864	351	2,85
Індія	3099	1,11	– 0,348	– 10,1	3835	– 517	– 18,51
Усього	255708	100	5,563	2,22	52819	387	2,29

* Джерело: побудовано автором на підставі [8].

За регіональною структурою найбільше світових багатств зосереджено у Північній Америці (92,38 трлн дол. США) та країнах Європи (73,3 трлн дол. США) (табл. 2). На Азіатсько-Тихоокеанський регіон припадає 53,46 трлн дол. США, що виводить його на третє місце за обсягом накопиченого багатства, з випередженням країн Латинської Америки (7,56 трлн дол. США) та Африки (2,5 трлн дол. США). Слід зазначити, що Китай та Індія не входять до структури Азіатсько-Тихоокеанського регіону і розглядаються окремо, а їх багатство станом на 2016 р. становить 23,39 та 3,09 трлн дол. США відповідно. У поєднанні з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону це виводить Азіатський регіон та Океанію на друге місце за обсягом накопичених багатств з показником 79,9 трлн дол. США.

У 2016 р. зростання світових багатств відбулося за рахунок приросту в Північній Америці (1,98 в. п.) та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (8,3 в. п.). Якщо абсолютне зростання багатств у Північній Америці за 2015–2016 рр. відбулося за рахунок США (1,7 трлн дол. США), то в Азіатсько-тихоокеанському регіоні лідером стала Японія з найбільшим світовим абсолютним та відносним приростом у 3,9 трлн дол. США, або 19 в. п. Сформовані в Японії нові рушійні сили та точки економічного зростання, дозволяють нам припустити, що, незважаючи на більше ніж два десятиліття домінування спаду та стагнації над зростанням, обумовленого переважно високим обсягом боргів та від'ємним сальдо торгового балансу, країна змогла ефективно використати свій потенціал економічного розвитку. Усі інші регіони показали негативну тенденцію зростання багатств.

Країнами, які мають найбільшу частку у структурі світового багатства, є США – 33,2% (84,78 трлн дол. США), Японія – 9,4 (24,07 трлн дол. США), Китай – 9,1 (23,39 трлн дол. США), Великобританія – 5,5 (14,1 трлн дол. США), Німеччина – 4,9 (12,42 трлн дол. США), Франція – 4,7 (11,89 трлн дол. США), Італія 3,9 (9 трлн дол. США), Канада – 3% (7,6 трлн дол. США). Загалом у володінні наведених вище восьми країн близько 73,7% усього світового багатства домогосподарств.

За рівнем найбільшого абсолютного приросту багатства лідерами стали: Японія – 3,89 трлн дол. США, Сполучені Штати Америки – 1,65 трлн дол. США, Німеччина – 340 млрд дол. США, Франція – 152 млрд дол. США, Канада – 142 млрд дол. США, Нова Зеландія – 123 млрд дол. США, Індонезія – 106 млрд дол. США та Бразилія – 101 млрд дол. США. Найбільший відносний приріст був зафіксований у Японії – 19,3 в. п., Новій Зеландії – 14,1 в. п., Гонконгу – 8,1 в. п., Чехії – 6,78 в. п., Індонезії – 6,37 в. п. та Ірландії – 5,19 в. п. Найбільших абсолютних втрат багатств у 2016 р. зазнали Великобританія – 1,52 трлн дол. США, Китай – 679 млрд дол. США, Росія – 198 млрд дол. США, Мексика – 200 млрд дол. США, Аргентина – 175 млрд дол. США, Тайвань – 172 млрд дол. США, Швейцарія – 145 млрд дол. США, Італія – 102 млрд дол. США. За відносними втратами багатств список лідерів очолила Аргентина – 27,26 в. п., Україна – 18,52, Росія – 14,96, Єгипет – 11,14, Мексика – 10,98, Великобританія – 9,72, Колумбія – 5,29, Малайзія – 5,2, Тайвань – 5,11 і Туреччина – 5,11 в. п.

У 2016 р. показник багатства на одну дорослу особу у світі в середньому становив близько 52,8 тис. дол. США [8]. Починаючи з 2000 р. динаміка зростання багатств на одну дорослу особу в цілому була позитивна. Найбільше падіння було зафіксоване в період світової фінансової кризи 2008 р. – 7,45 трлн дол. США, або 14,18 в. п. У 2016 р. лідерами за обсягом багатства на одну дорослу особу залишаються Північна Америка та країни Європи – 337 та 125 тис. дол. США відповідно. За регіональною структурою у 2016 р. приріст цього показника спостерігався лише у Північній Америці (0,8 в. п., або 2,9 тис. дол. США) та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (6,5 в. п., або 2,8 трлн дол. США). Усі інші регіони показали негативний приріст: Європа – 1,7 в. п., або 2,27 дол. США, Латинська Америка – 5,68 в. п., або 1,1 дол. США, Африка – 7,47 в. п. або 344 дол. США. Лідерами за рівнем багатств на душу дорослого населення у 2016 р. є:

Швейцарія – 561,84 тис. дол. США, Ісландія – 408,9 тис. дол. США, Люксембург – 316,5 тис. дол. США, Австралія – 375,5 тис. дол. США, Сполучені Штати Америки – 344,7 тис. дол. США, Норвегія – 312,3 тис. дол. США, Нова Зеландія – 298,9 тис. дол. США, Великобританія – 288,8 тис. дол. США, Сінгапур – 276,8 тис. дол. США та Бельгія – 270,6 тис. дол. США.

Аналітичний інтерес викликає структура показника багатства на одну дорослу особу. У середньому у світі на одну дорослу особу припадає близько 33,5 тис. дол. США фінансового багатства (financial wealth per adult) та 27,96 тис. дол. США нефінансового (non-financial wealth per adults), а обсяг боргів (англ. **debt per adult**) становить 8,66 тис. дол. США. Регіонами з найбільшими показниками фінансового багатства на одну дорослу особу є Північна Америка (276 тис. дол. США) та країни Європи (66,4 тис. дол. США). Відповідно, за показником нефінансового багатства лідерами залишаються Північна Америка (117 тис. дол. США) та країни Європи (81 тис. дол. США), а обсяг боргів на одну дорослу особу становить 56,5 та 21,9 дол. США відповідно. Медіанне багатство для Північної Америки становить 49,5 тис. дол. США, а для країни Європи 11,3 тис. дол. США. Це означає, що середньостатистичний житель Північної Америки (США, Канада) має у володінні на 38,2 тис. дол. США більше багатств порівняно із середньостатистичним жителем Європейського регіону.

Лідерами за обсягом фінансового багатства в структурі душевого багатства на одну дорослу особу є: Швеція 385,9 тис. дол. США, Сполучені Штати Америки – 287,8 тис. дол. США, Канада – 270,1 тис. дол. США, Данія – 206,9 тис. дол. США, Люксембург – 191,69 тис. дол. США, Австралія – 186 тис. дол. США, Нідерланди – 183 тис. дол. США, Сінгапур – 180,4 тис. дол. США, Великобританія – 176,9 тис. дол. США та Швейцарія – 176,6 тис. дол. США. Найбільше нефінансового багатства зосереджено в таких країнах: Ісландія – 326,78 тис. дол. США, Швейцарія – 319,2 тис. дол. США, Австралія – 286,9 тис. дол. США, Норвегія – 285,9 тис. дол. США, Люксембург – 208,1 тис. дол. США, Нова Зеландія – 191,25 тис. дол. США, Франція – 169,7 тис. дол. США, Великобританія – 160,7 тис. дол. США, Ірландія – 156,5 тис. дол. США та Канада – 151,4 тис. дол. США.

Країни – лідери за медіанним багатством на душу дорослого населення: Швейцарія – 244 тис. дол. США, Ісландія – 188 тис. дол. США, Австралія – 162,8 тис. дол. США, Бельгія – 154,8 тис. дол. США, Нова Зеландія – 135,75 тис. дол. США, Норвегія – 135 тис. дол. США, Люксембург – 125,4 тис. дол. США, Японія – 120,49 тис. дол. США, Великобританія – 107,8 тис. дол. США та Італія – 104,1 тис. дол. США. Високий рівень медіанного багатства свідчить про рівномірність його розподілу та високий рівень благополуччя членів суспільства. Країнами з найбільшим душевим боргом є Швейцарія – 143,36 тис. дол. США, Норвегія – 98,49 тис. дол. США, Австралія – 98 тис. дол. США, Данія – 96,8 тис. дол. США, Люксембург – 83,3 тис. дол. США, Нідерланди – 76,37 тис. дол. США, Ісландія – 66,16 тис. дол. США, Швеція – 59,27 тис. дол. США, Сполучені Штати Америки – 56,7 тис. дол. США, Сінгапур – 54,76 тис. дол. США. Незважаючи на високий обсяг боргу, ці країни можна охарактеризувати як багаті. Ми робимо висновок, що їх становлення як країн з високим рівнем достатку обумовлено передусім ефективними інститутами і ефективною стратегією економічного й соціального розвитку, які дозволили позичковому капіталу стати важливим фактором у реалізації їх потенціалу розвитку та досягнути високих показників економічного зростання, благополуччя суспільства в цілому.

Описані вище тенденції досить чітко співвідносять із показником приватних осіб з дуже великим капіталом (англ. Ultra-High Net Worth Individual), згідно з яким найбільша кількість ультрабагатих людей зосереджена в країнах Північної Америки – 73 тис., Європі – 49,6 та Азії – 46 тис. При збереженні поточних тенденцій нагромадження багатства у світі у 2026 р. найбільший приріст багатих людей буде відбуватись у країнах Азії і складе 91,36 в. п. або, 42 тис. осіб [9]. Це говорить про стрімкий обсяг накопичення багатств у країнах Азії та реалізації економічного потенціалу розвитку даного регіону.

Таблиця 3

Динаміка чистих світових заощаджень, 1970–2015 рр.*

Рік	Чисті заощадження, трлн дол. США	Частка, чистих заощаджень у світовому ВВП, %	Коефіцієнт відносного приросту / зменшення чистих заощаджень	Абсолютний приріст / зменшення чистих заощаджень, трлн дол. США
1970	0,745	26,96	–	–
1980	2,913	26,07	3,9101	2,168
1990	5,635	25,7	1,9344	2,722
2000	8,55	25,4	1,5173	2,915
2001	7,686	25,57	0,8989	-0,864
2002	7,849	24,28	1,0212	0,163
2003	8,937	24,71	1,1386	1,088
2004	10,46	25,57	1,1704	1,523
2005	11,516	25,98	1,1009	1,056
2006	12,897	26,65	1,1199	1,381
2007	14,89	26,86	1,1545	1,993
2008	16,238	26,1	1,0905	1,348
2009	14,239	23,95	0,8769	-1,999
2010	16,542	24,81	1,1617	2,303
2011	18,845	24,86	1,1392	2,303
2012	19,385	24,72	1,0286	0,54
2013	20,075	24,7	1,0355	0,69
2014	20,774	24,81	1,0348	0,699
2015	19,661	24,89	0,9464	-1,113
У середньому	12,519	25,399	1,29	1,0508

* Джерело: побудовано автором на підставі [5].

Упродовж останніх 35 років частка чистих заощаджень (gross domestic saving) у структурі світового ВВП, майже незмінювалась і коливалась у межах від 23,95 до 26,96% з показником 25,4% у середньому (табл. 3). Однак в абсолютних значеннях обсяг чистих заощаджень суттєво зростає, що обумовлено зростанням світового ВВП. Станом на 2015 р. абсолютний обсяг світових чистих заощаджень склав 19,66 трлн дол. США, що на 5,36 в. п. менше порівняно з 2014 р. При цьому їх відносна частка у світовому ВВП зросла на 0,08 в. п. Таке явище викликане падінням світового ВВП. Динаміку абсолютного приросту чистих накопичень можна оцінити як позитивну. І хоча у 2009 р. показник абсолютних чистих заощаджень зазнав суттєвого падіння (2 трлн дол. США), вже наступного року цей показник вийшов на докризовий рівень. Незважаючи на падіння цього показника у 2001, 2009 та 2015 рр., у середньому приріст абсолютних чистих заощаджень становив 1,058 трлн дол. США щорічно. Країнами – лідерами за часткою чистих заощаджень у структурі ВВП на 2015 р. є: Макао – 64,33%, Катар – 58,26, Бруней – 54,77, Люксембург – 53,57, Ірландія – 53,4, Сінгапур – 52,69, Суринам – 49,39, Китай – 48,88, Габон – 48,6%. За неповним списком 2016 р., у якому відсутні дані для таких країн, як Китай, Швейцарія, Кувейт та Бахрейн, лідерами за показником чистих заощаджень у структурі ВВП країни є Макао – 63,12%, Суринам – 55,62, Люксембург – 54,44, Ірландія – 53,18, Сінгапур – 51,2, Катар – 51,1, Габон – 45,93, Бруней – 43,28, Панама – 41,7, Алжир – 39,97 і Тайланд – 36,7%. Однак за показниками абсолютних заощаджень лідерами у 2016 р. стають: Німеччина – 926,3 млрд дол. США, Індія – 654 млрд дол. США, Франція – 519 млрд дол. США, Південна Корея – 508,13 млрд дол. США, Великобританія – 394,9 млрд дол. США, Італія – 378,6 млрд дол. США, Росія – 366,419 млрд дол. США, Індонезія – 326,9 млрд дол. США, Канада – 313,7 млрд дол. США, Іспанія – 287,27 млрд дол. США, Бразилія – 283,95 млрд дол. США, Австралія – 280,9 млрд дол. США, Нідерланди – 235,4 млрд дол. США та Мексика – 224,54 млрд дол. США. Зважаючи на відсутність показників для певних країн та минулі тенденції, до списку лідерів у 2016 р. також має увійти Китай.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз сучасних світових тенденцій нагромадження та використання багатства дозволяє отримати такі результати:

1. Виявлено позитивну тенденцію зростання багатства у світі у довгострокових періодах 2006–2016 рр. та 1980–2016 рр. У короткостроковому періоді 2014–2016 рр. переважала негативна тенденція, якій, однак, була властива висока волатильність, що викликано переважно суттєвим зменшенням обсягу багатств у 2014–2015 рр., а зростання 2016 р., хоча і компенсувало падіння багатства, проте не дозволило вийти на докризовий рівень. Зважаючи на переважно позитивну тенденцію зростання світового багатства, запропоновано імовірний прогноз подальшого зростання світового багатства протягом наступних п'яти років (2017–2022 рр.).

2. Встановлено, що близько 74,17% всіх світових багатств щорічно створюється у трьох регіонах: Північній Америці (США, Канада), країнах Західної Європи та Східній Азії. Лідерами за показником номінального ВВП у світі є Сполучені Штати Америки – 18,87 трлн дол. США, Китай – 11,22 трлн дол. США, Японія – 4,94 трлн дол. США, Німеччина – 3,47 трлн дол. США та Великобританія – 2,63 трлн дол. США. У короткостроковому періоді (2013–2016 рр.) виявлено позитивну тенденцію зростання сукупного світового багатства домогосподарств, якій була властива незначна волатильність, що викликано переважно падінням світового ВВП у 2014 р. Проте у довгостроковому періоді (2000–2016 рр.) простежується чітка позитивна тенденція зростання світового багатства із суттєвим приростом у 118,6 в. п. порівняно з 2000 р. Слід зазначити, що у структурі показника багатства на одну дорослу особу в світі, фінансове багатство переважає обсяги нефінансового, хоча і незначно. Спостерігається поступове зменшення частки, яку займають розвинуті країни у структурі щорічного приросту світових багатств, що викликано активним продукуванням та накопиченням багатства країнами, що розвиваються. Це підтверджується динамікою зростання показника приватних осіб з дуже великим капіталом (ультрабагатих людей), передусім у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який характеризується значною часткою країн, що розвиваються у своїй структурі.

3. Виявлено, що упродовж останніх 35 років, частка чистих заощаджень у структурі світового ВВП майже не змінювалася. Проте абсолютний приріст цього показника суттєво зростає, що спричинено переважно зростанням світового ВВП. Незважаючи на суттєве падіння показника чистих заощаджень у світі на 12,62 в. п. у 2009 р., вже наступного року цей показник в абсолютному вимірі вийшов на докризовий рівень. Як наслідок, динаміку абсолютного приросту чистих накопичень можна оцінити як позитивну. Виявлені в результаті дослідження світові тенденції нагромадження багатства дозволяють зробити висновок, що реалізація потенціалу розвитку світовою макроекономічною системою в цілому здійснюється ефективно, що уможливило поступове зростання світового багатства та благополуччя світової макроекономічної системи. Дослідження світових тенденцій нагромадження багатства здійснювалося з метою подальшого зіставлення та виявлення реальних тенденцій нагромадження, споживання та використання багатства в Україні.

Список використаних джерел

1. Вишне夫斯基 В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишне夫斯基 // Экономика Украины. – 2012. – № 3. – С. 25–35.
2. Гальчинський А. Формування ефективності стратегії соціальних перетворень / А. Гальчинський // Віче. – 2011. – № 13. – С. 30–35.
3. Геец В.М. Барьеры на пути развития промышленности на инновационной основе и возможности их преодоления / В.М. Геец // Экономика Украины. – 2015. – № 1. – С. 4–25.
4. Гриценко А.А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А.А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 9–23.

5. Data Bank World Development indicators [Електронний ресурс]: офіційний сайт організації «Світовий банк». – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDS.TOTL.CD&country=#>

6. Inflation rate, average consumer's prices [Електронний ресурс]: офіційний сайт спеціальної організації «Міжнародний Валютний Фонд». – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/datamapper/PCIPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

7. Nominal GDP [Електронний ресурс]: офіційний сайт спеціальної організації «Міжнародний Валютний Фонд». – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

8. Research Institute. Global Wealth Report 2016 [Електронний ресурс]: офіційний сайт швейцарської міжнародної фінансової групи «Credit Suisse». – Режим доступу: <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=AD783798-ED07-E8C2-4405996B5B02A32E>

9. The wealth report. The global perspective on prime property and wealth [Електронний ресурс]: офіційний сайт компанії «Knight Frank» Режим доступу: <http://www.knightfrank.com/wealthreport>

References

1. Vyshnevskiy, V. *Promyshlennaia polityka: teoretycheskyj aspekt* [Industrial Policy: The Theoretical Aspect]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine Economy], 2012, no. 3, pp. 25-35.

2. Hal'chyns'kyj, A., *Formuvannia efektyvnosti stratehii sotsial'nykh peretvoren'* [Formation Strategy effectiveness of social transformation]. *Viche* [Veche], 2011, no. 13, pp. 30-35.

3. Heets, V.M. *Bar'ery na puty razvytyia promyshlennosti na ynnovatsyonnoj osnove y vozmozhnosti ykh preodolennia* [Barriers to the development of industry on an innovative basis and the possibility of overcoming them]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine Economy], 2015, no. 1, pp. 4-25.

4. Hrytsenko, A.A. *Ekonomika Ukrainy na shliakhu do inkluzyvnogo rozvytku* [Ukraine's economy on the path to inclusive development]. *Ekonomika i prohnozuvannia* [Economy and Forecasting], 2016, no. 2, pp. 9-23.

5. Data Bank World Development indicators (2016). Available at: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDS.TOTL.CD&country=#> (accessed 25 September 2017).

6. Inflation rate, average consumer's prices (2016). Available at: <http://www.imf.org/external/datamapper/PCIPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (accessed 25 September 2017).

7. Nominal GDP (2016). Available at: <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (accessed 25 September 2017).

8. Research Institute. Global Wealth Report (2016). Available at: <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=AD783798-ED07-E8C2-4405996B5B02A32E> (accessed 25 September 2017).

9. The wealth report. The global perspective on prime property and wealth (2016). Available at: <http://www.knightfrank.com/wealthreport>

Рассчитаны показатели динамики и исследована региональная структура номинального и реального ВВП, абсолютных чистых и скорректированных чистых сбережений, совокупного, медианного, финансового и нефинансового богатства, богатства на одного взрослого человека и проанализированы полученные результаты. В краткосрочном (2015–2016 гг.) и долгосрочном (2006–2016 гг.; 1980–2016 гг.) периодах выявлена положительная тенденция роста мирового богатства. Объективность оценки полученных результатов позволила обосновать возможность возникновения осторожного прогноза сохранения положительной тенденции роста мирового богатства в последующие 5–6 лет (2016–2022 гг.). Выявлен постепенный рост доли развивающихся стран в структуре мирового богатства, что вызвано высокими темпами прироста их номинального ВВП и совокупного богатства.

Ключевые слова: развитие мировой экономической системы, экономический потенциал, богатство, мировые тенденции.

The dynamics indicators and the regional structure of nominal and real GDP, absolute net and adjusted net savings, aggregate, median, financial and non-financial wealth, wealth per capita, were research, calculated and analyzed. The positive trend of increasing wealth in the world was found in short-term (2015–2016) and long-term periods (2006–2016, 1980–2016). Objectivity of the data evaluation allowed to substantiate the possibility of a cautious forecast of continue a positive trend of world wealth growth in the next 5-6 years (2016–2022). A gradual increase in the share of developing countries in the structure of world wealth has been revealed, that caused by the high rates of growth of their nominal GDP and aggregate wealth.

Key words: *development of the world economic system, economic potential, wealth, global trends.*

Одержано 14.06.2017.

СТАДІЇ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ АКТОРІВ В УМОВАХ ЇХ ДИНАМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Розглянуто теоретичні аспекти функціонування моделі відтворення економічних інтересів акторів. Обґрунтовано зміст основних стадій відтворення економічних інтересів, розкрито основні взаємозв'язки і взаємозалежності між ними. З'ясовано механізми підтримання стійкості відтворення економічних акторів в умовах їх динамічної трансформації.

Ключові слова: відтворення, економічна поведінка, економічні інтереси, інтеграція, інтерес, ірраціоналізм, раціоналізм.

Постановка проблеми. Поняття «відтворення» в економічній науці пов'язують переважно із суспільним виробництвом, економічними відносинами, факторами виробництва. Інші аспекти і ракурси відтворення економічний аналіз зачіпає або вкрай поверхово, або на основі непрямого теоретизування. Одночасно сьогодні актуальним є науковий аналіз стійких, рекурентних рис і закономірностей економічної поведінки акторів, що напряду пов'язано з відтворенням їх економічних інтересів. У площині дослідження відтворення економічних інтересів лежать залежності, зв'язки і відносини з приводу відновлення економічних інтересів акторів, національної економіки, суспільства. Тобто відтворення економічних інтересів пов'язане одночасно із соціально-економічними, інституційними і психологічними передумовами і факторами формування економічних прагнень, а також з діями та поведінкою щодо отримання економічного і соціального результату (*реалізацією* інтересів) на всіх рівнях економіки, починаючи від нанорівня (рівня окремої людини) і закінчуючи мегарівнем.

Аналіз досліджень і публікацій. У процесі наукової рефлексії вчені-економісти (С.І. Мельник, Н.В. Рассказова, Н.С. Чернецова, В.М. Юр'єв) зверталися до аналізу стадій життєвого циклу (етапів еволюції) економічних інтересів [1–5]. Характеристика зазначених стадій проводилася науковцями виключно з позиції планомірно-раціональної реалізації економічних інтересів суб'єктами, без врахування: неекономічних факторів, які спричиняють економічну поведінку суб'єктів; соціальних передумов, які стають основою для оформлення і розгортання економічних інтересів; сучасних тенденцій надінтенсивного розвитку економічних процесів, інформатизації і глобальної трансформації прагнень та ціннісних орієнтацій. Одночасно з цим розвиток економічних інтересів не розглядався у площині їх відтворення.

У зв'язку з цим вважаємо, що відтворення економічних інтересів слід розглядати як складний процес, передумовою розгортання якого може стати сукупність економічних і неекономічних факторів, що потребує його детального аналізу як на рівні відокремленого кругообігу, так і під впливом трансформацій економічної системи та глобальних перетворень.

Метою статті є обґрунтування змісту стадій відтворення економічних інтересів, розкриття основних взаємозв'язків і взаємозалежностей між ними.

Результати. На стадії зародження економічних інтересів ключовим стає привернення уваги актора до потенційних економічних можливостей для задоволення наявних у нього потреб у благах, покращання якості життя, економії витрат, розвитку або

самозатвердження. Якщо потенційні перспективи не містять необхідної для актора у певний момент часу цінності, важливості, то вони можуть і не викликати подальшого становлення і реалізації економічних інтересів або взагалі не розглядатися ним як можливості втілення його потенційних економічних прагнень. З іншого боку, зародження економічних інтересів ситуативним шляхом може мати своє продовження лише в одиничному відтворювальному кругообігу інтересу і згаснути, тобто не стати основою його подальшої рекурентності. Але одночасно випадковість може стати підґрунтям для потенційного розвитку і затвердження стійких економічних уподобань (рис. 1). Останнє відбувається, коли актор, реалізуючи свій інтерес одноразово (випадково або під впливом моментного психолого-емоційного стану, умов), оцінює задоволеність від здобутих апостеріорних результатів, усвідомлює появу потреби в їх подальшому отриманні, що і спричиняє подальшу реалізацію актуалізованого інтересу.

Відправним пунктом *становлення економічних інтересів* є визнання і усвідомлення актором наявності у нього економічних прагнень. Основними ж стимуляторами/обмежувачами подальшого руху інтересів є виникнення/зникнення в актора бажання і готовності до їх реалізації та відтворення, а також наявність можливостей втілення бажаного (потенційного) у дійсне (реальне). Свідоме прагнення до економічних цілей передбачає оцінку варіантів і способів раціонального використання ресурсів і визначення найвигідніших із них, що остаточно оформлює контури економічного інтересу та зумовлює його становлення. Однак бажання реалізувати свої економічні прагнення може зникнути внаслідок ґрунтовного вивчення інформації щодо об'єкта інтересу, оцінки власного досвіду економічних дій і їх потенційних негативних наслідків, невідповідності необхідних витрат можливим результатам, інтуїтивно-підсвідомого відчуття тощо. І одночасно на стадії становлення економічного інтересу його реалізація може бути відкладена на певний час у зв'язку зі стійким прагненням і бажанням втілити інтерес, однак тимчасовою відсутністю можливостей його реалізації. При подальшій реалізації відкладені економічні інтереси матимуть раціонально-усвідомлений характер (рис. 1).

Прояв економічних інтересів передбачає явне, конкретизоване вираження намірів реалізувати економічний інтерес через побудову ланцюга послідовних дій, розробку бізнес-планів і проектів договорів, акумуляцію фінансових коштів, визначення з варіантами, які відповідають прагненням, вербальне та емоційне виявлення зацікавленості тощо. Одночасно прийняття рішення щодо реалізації своїх економічних прагнень відображає не лише конкретні наміри, а й спроможність до захисту своїх інтересів і готовність до вирішення потенційних проблем.

У своїй сукупності стадії зародження, становлення і прояву економічних інтересів являють собою *формування економічних інтересів* – процес виникнення і затвердження інтересів як економічних прагнень акторів задовільнити потреби цілеусвідомленого і психолого-емоційного характеру, визначення напрямів і способів їх втілення. Процес формування економічних інтересів характеризується такими рисами: *стійкість* – утворення стійких характеристик у спрямованості економічних інтересів акторів, здатність до їх повторення і збереження в економічній поведінці, внутрішній стрижень економічних інтересів; *закінченість і цілісність* – завершеність формування уявлень щодо форми, спрямованості інтересів, повне розуміння масштабності можливостей щодо реалізації, володіння достатньою для подальшого відтворювального руху інформацією; *обґрунтованість* – афірмація економічних інтересів конкретними умовиводами актора, економічними розрахунками, проаналізованою інформацією, інтуїцією тощо; *ціле- і ціннісноорієнтованість* – спрямованість на досягнення конкретних цілей і отримання чітко визначених цінностей; *усвідомленість і суб'єктовизначеність* – рух економічного інтересу через свідомість і увагу акторів і конкретизація об'єктів і суб'єктів економічних інтересів.

Відповідно, формування економічних інтересів – це комплексна стадія відтворення економічних інтересів, яка характеризує рух інтересу від моменту його зародження до повного усвідомленого оформлення як напрямку економічних прагнень актора.

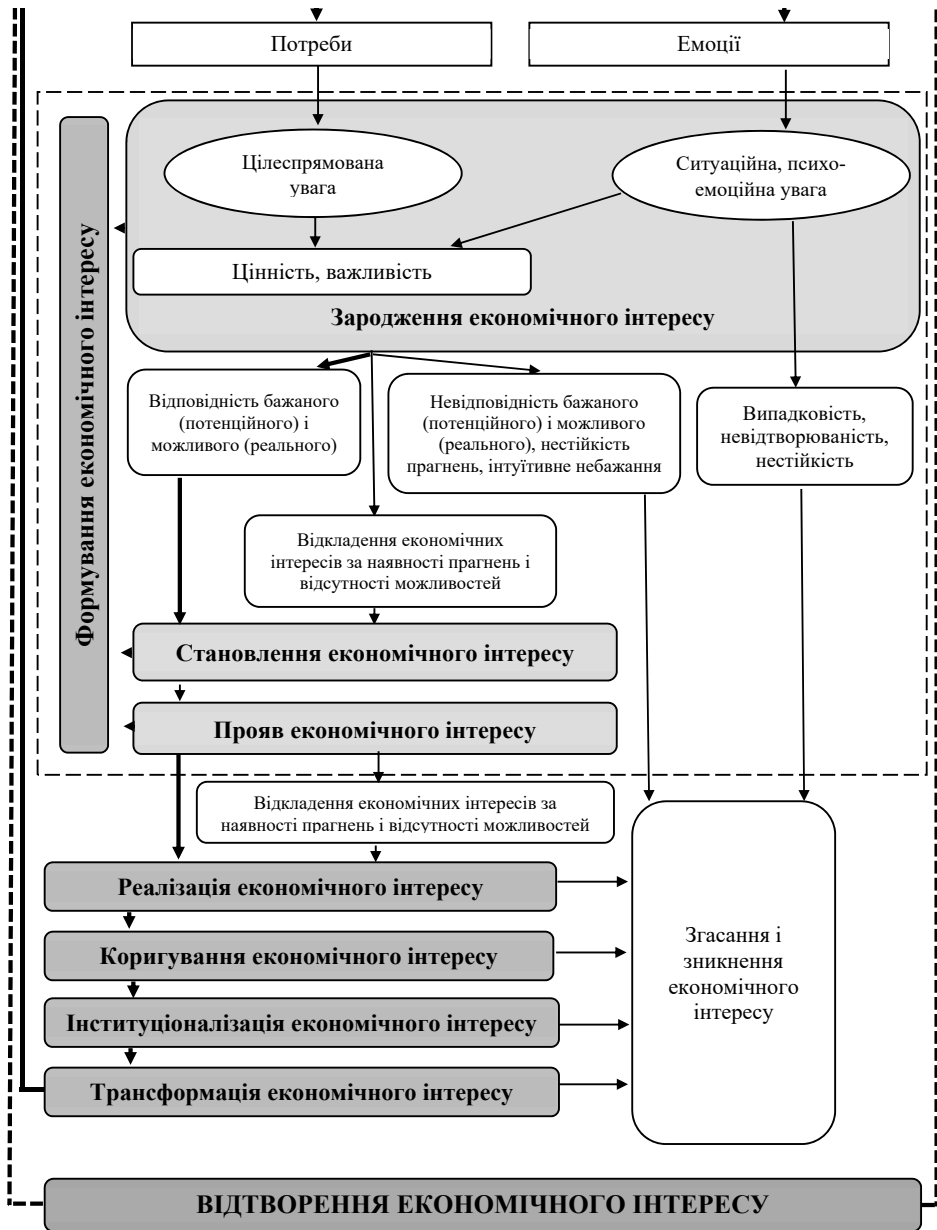


Рис. 1. Модель відтворення економічних інтересів

Стадія *реалізації економічних інтересів* є індикатором результативності раціонально-економічних, цілеспрямованих дій акторів і одночасно стихійно вчинених трансакцій, операцій, актів. Відповідно, невід'ємними спряженими характеристиками реалізації економічних інтересів є активні дії акторів, отримання ефекту (позитивного/негативного) від зазначених дій, утворення взаємозв'язків і взаємовідносин з іншими

акторами, прояв і затвердження експліцитної економічної поведінки. Актор, виступаючи як «людина діюча», тобто як безпосередній суб'єкт економічних дій, імплантований у процес реалізації економічних інтересів.

І підсумок таких дій буде залежати лише від його спроможності прорахувати всі можливі «вузькі місця», від його підприємницького таланту, досвіду, творчого підходу до вирішення економічних завдань, психолого-емоційних реакцій, вибору логіки економічної поведінки тощо. Одночасно актор може бути непрямим учасником економічних дій і отримувати екстерналиї та інтерналиї від такої участі. Останні також є детермінантами реалізації економічних інтересів, спричиняючи зміни у витратах та доходах, добробуті акторів, якості їхнього життя, діловій репутації, економічному і соціальному статусі та ін. Кількісні та якісні результати реалізації економічних інтересів характеризують отримані вигоди і провали, переваги і втрати, цінності і набуті блага тощо.

Одночасно реалізація економічних інтересів передбачає утворення сукупності взаємозв'язків і взаємовідносин з іншими учасниками економічної діяльності, що характеризує цей процес як дво- або багатосторонній. Дійсно, актор реалізує свої економічні інтереси тільки через взаємодію з іншими акторами. Крім того, кожен окремий актор є частиною якогось організаційного утворення, спільності, економічні інтереси яких він також представляє, як і свої власні, і, відповідно, бере участь у їх реалізації. При цьому виникають зв'язки і відносини ієрархічно-інституційного (вертикального) характеру, спрямовані на координацію економічних інтересів, рішень акторів щодо їх реалізації, наслідки зазначених рішень через систему управління, патерналізм, примушування, тиск, вплив на відповідність встановленим нормам і звичаям. Також наявні різноманітні горизонтальні взаємозв'язки і взаємовідносини, утворення яких відбувається в результаті співробітництва, партнерства, заключення договорів і угод, інтеграції. Зазначений тип зв'язків має рівноправний характер і спрямований на підвищення ефективності взаємодії учасників економічних дій. На основі зв'язків горизонтального і вертикального рівня відбувається зближення економічних прагнень, формування, затвердження і обмін моделями економічної поведінки акторів, комунікація, обмін ресурсами, вибір і прийняття рішення в процесі реалізації економічних інтересів. Останнє передбачає також формування міжрівневих взаємозв'язків і взаємовідносин, які активізують горизонтальну взаємодію акторів у процесі реалізації економічних інтересів і чинять вплив на імплементацію інституційних норм та установок у зазначений процес.

Таким чином, реалізація економічних інтересів виступає перехідним містком від потенційної площини економічної взаємодії до реальних поліструктурних взаємозв'язків, взаємовідносин і взаємозалежностей на вертикальному, горизонтальному рівнях та на мезорівневому зрізі, набуття взаємозв'язками і взаємовідносинами мережевого характеру.

Зауважимо, що реалізація економічних інтересів, як і у випадку попередніх стадій відтворення, може не відбутися у зв'язку з детермінованим впливом економічних і соціальних умов, в яких опиняється економічний актор, епізодичних обставин, емоційних переживань, інституційних факторів тощо. У такому випадку економічні інтереси також будуть відкладеними до певного часу або до настання більш сприятливих умов для їх реалізації.

Зазнання збитків, невідповідність одержаних результатів очікуваням, незадоволення потреб, стохастичні відхилення сигналізують про допущення помилок у процесі формування і реалізації економічних інтересів, що зумовлює *коригування економічних інтересів*. Характерними особливостями зазначеної стадії відтворення економічних інтересів є виявлення і виправлення отриманих кореневих помилок, викриття і коригування слабких місць в економічній поведінці актора, ідентифікація неврахованих бар'єрів і протиріч, які призвели до негативного ефекту, пошук шляхів їх згладжування і узгодження. Тому на стадії коригування відбувається як корекція самого економічного інтересу (його структури, форми, вектора спрямування), так і способів та інструментів його реалізації.

На всіх рівнях утворення і реалізації економічних інтересів – від нанорівня до ме-гаекономічного рівня – відбувається постійна зміна соціально-економічних, правових, інституційних умов, що, відповідно, вимагає постійного коригування економічних інтересів та структурних компонентів механізму їх реалізації. Коригування економічних інтересів може бути гомеостатичним (саморегульованим) або цілеспрямовано-регульованим ззовні. Саморегулювання відбувається автоматично внаслідок внутрішніх дій актора у напрямі підтримання внутрішньої збалансованості процесів реалізації і подальшого відтворення економічних інтересів у динаміці. Цілеспрямовано-усвідомлене коригування відбувається під впливом дій інших акторів, зовнішніх регуляторів і обмежувачів, змін економічної кон'юнктури тощо.

Процес коригування є постійним і наявним в усіх стадіях відтворення економічних інтересів, оскільки кожній стадії поряд з усталеними та відновлювальними характеристиками притаманний також постійний рух, розвиток і пристосування до наявних умов економічної дійсності. Експліцитність, мінливість та рухливість економічних інтересів зумовлюють необхідність їх коригування та визначають характерну для самого відтворення економічних інтересів гнучкість до прогресивних змін.

Слід відзначити, що на стадії коригування також може відбуватися затухання і відмирання певних економічних прагнень акторів під впливом ендо- та екзогенних коректив, змін у структурі суспільного відтворення, міжсуб'єктних та міжрівневих зв'язків, імовірнісних та психо-емоційних реакцій акторів. Тим самим коригування символізує одночасно кінець і продовження економічних інтересів на основі збереження їх сутності, найбільш відповідної наявним умовам.

Інституціоналізація економічних інтересів як стадія їх відтворення має двоїстий характер. З одного боку, вона відображає вплив інститутів на економічні інтереси та механізм їх реалізації, а з іншого – віддзеркалює зворотний процес впливу економічних інтересів на інститути, зміну останніх, а також принципів функціонування економічної системи в цілому, тобто викарбовування інтересів в інститутах. Тим самим через інституціоналізацію економічні інтереси набувають усталеності, упорядкованості, організованості, укорінюються в моделях економічної поведінки акторів щодо реалізації і відтворення економічних інтересів. З іншого боку, відповідність економічних інтересів інституційним вимогам підвищує ймовірність узгодження наявних протиріч і конфліктів, забезпечує всебічний захист інтересів акторів, наділяє усупільненням процеси їх реалізації і відтворення. Останнє означає спрямованість у напрямі реалізації не лише власних, але й загальних економічних інтересів, забезпечення інтеграції економічної і соціальної ефективності. І в підсумку, інституціоналізація економічних інтересів стимулює сталий економічний розвиток всієї економічної системи.

На основі інституціоналізації актори імплантують у наявні економічні інтереси нову якісну сторону – спроможність комплементарного синтезу індивідуальних і загальних норм, правил, цінностей, знань, досвіду, що стає основою формування не тільки їх економічного, а й соціального статусу, ділової репутації, довіри контрагентів. Зазначені детермінанти якісних переходів ще більшою мірою підвищують результативність процесу реалізації економічних інтересів і тим самим розкручують новий виток інституційної спіралі. Одночасно інституціоналізація може бути поштовхом до пробудження нових економічних інтересів, які зароджуються в умовах дії інституційних норм, вимог, договірних і соціальних відносин, а також до відмирання старих, які не відповідають вимогам і обмеженням інститутів. Таким чином, інституціоналізація створює комплементарно-упорядкований механізм відтворення економічних інтересів у їх міжплощинній і міжрівневій взаємодії.

Однією з динамічних складових відтворення є *трансформація економічних інтересів* – стадія кардинальної реконструкції, зміни форм і заміна механізму формування та реалізації наявних економічних інтересів. Кумулятивний і одночасно експансивний рух господарства зумовлюють пригнічення застарілих форм економічних інтересів, їх злом і відмирання. Однак зникнення старих комутується генерацією принципово

нових економічних інтересів, які стають основою для кількісного і якісного прориву, після якого відтворення економічних інтересів переходить на абсолютно новий рівень. Передумовами і факторами стадії трансформації є масштабні зміни в розвитку суспільства, що потребує глобальних революційних перетворень економіки, впровадження інноваційних форм і механізмів відтворення економічних інтересів. З іншого боку, виникнення потреб стає поштовхом до розробки кардинально відмінних інструментів їх задоволення, що, у свою чергу, зумовлює утворення нових механізмів формування і реалізації економічних інтересів. Нові інтереси створюють основу для революційного розвитку самого актора, стрибка в його економічній діяльності, формування абсолютно нових цілеустановок, наборів цінностей, навичок, моделей економічної поведінки, оволодіння новою інформацією і перспективними напрямками задоволення наявних потреб. Таким чином, радикальна трансформація економічних інтересів дає імпульс до соціально-економічного прориву на всіх рівнях економічного розвитку.

Одним з перехідних етапів і початкових форм стадії трансформації є *реконструкція наявних економічних інтересів* як морфогенетичне перетворення цілісного організму інтересів внаслідок індивідуального, мультирівневого та еволюційного розвитку, підсумком якого може бути відмирання генетичної структури наявних інтересів та/або поява нової структурно-генетичної організації і форм економічних інтересів. Реконструкція економічних інтересів акторів відбувається шляхом:

- *конвергенції* – злиття (об'єднання) економічних прагнень акторів в одне ціле, через припинення існування автономно-відособлених інтересів кожного окремого актора і формування на цій основі нової єдиноманітної моделі економічної поведінки знов утвореної цілісності;

- *афілювання* – приєднання актора до кореляційних (дискореляційних) економічних інтересів іншого актора/акторів, його вплив і участь в їх реалізації та відтворенні від імені та на базі можливостей іншого актора;

- *сегрегації* – поділу (розщеплення) економічних інтересів актора з метою припинення існування (витіснення) деяких з них або виділення деяких нових форм економічних інтересів як автономних напрямів його діяльності;

- *конверсії* – зміни механізму реалізації економічних інтересів з метою перетворення вихідних форм економічних інтересів і утворення нових.

Через свої функціональні форми реконструкція відображає усю сукупність складноструктурних взаємозв'язків і взаємовідносин, які можуть виникати в процесі відтворення економічних інтересів, динамічність системи економічних прагнень акторів і механізмів їх рекурсії (відновлення).

Крім того, реконструкція економічних інтересів виявляє онтогенез ще одного підпроцесу стадії трансформації – *інтеграції*. *Інтеграція економічних інтересів* – це злиття відокремлених економічних прагнень акторів (частин) в єдине ціле; рух до цілісності економічних інтересів і свідомості акторів; їх економічна взаємодія (інтеракція) і утворення на цій основі єдиної моделі економічної поведінки, конвергентних механізмів відтворення інтересів.

Інтеграція забезпечує упорядкування, організацію і дифузію економічних інтересів, сприяє ефективній координації дій економічних акторів щодо їх відтворення. У процесі інтеграції економічних інтересів одночасно відбувається з'єднання стійких моделей економічної поведінки акторів (*статичних компонентів*), нових, властивих іншим економічним акторам, та сформованих у результаті інтеграції моделей, які являють собою *динамічні компоненти* інтеграції. Одночасно з цим зазначені аспекти інтеграції економічних інтересів поєднують у собі два її рівні залежно від характеру перебігу: *ретрансляційний*, пов'язаний з поєднанням наявних моделей економічної поведінки для створення свого механізму відтворення економічних інтересів; *інноваційний* – побудова абсолютно нових моделей відтворення економічних інтересів, формування принципово нових форм взаємодії акторів щодо реалізації їх економічних прагнень.

Таким чином, стадія *трансформації економічних інтересів* являє собою складний процес переходу відтворення економічних інтересів на якісно новий діалектичний рівень, який синтетично поєднує збереження і подальше передавання стійких інтересів, норм і правил економічної поведінки, а також кардинально нових, пов'язаних з іманентними (реконструкцією та інтеграцією) і трансцендентними (глобальною еволюцією, соціально-економічним прогресом) особливостями економічного розвитку. Після стадії трансформації розпочинається новий цикл відтворення економічних інтересів на якісно новому рівні. Цей новий рівень відтворення економічних інтересів досягається на основі: розвитку людини (інтелектуального, освітнього, творчого, соціального), результати якого відображаються в економічній поведінці акторів; генезису об'єкта економічних інтересів на основі поступового затвердження переваги соціальних, а не матеріальних цінностей на всіх рівнях соціально-економічного розвитку; динаміки наявних, відмиранні старих і появи принципово нових факторів виробництва через мегаприскорення науково-технічних змін; симбіозу індивідуальних і групових економічних інтересів у зв'язку з приналежністю людини до певних угруповань; формування нових видів і форм реалізації економічної діяльності; появи нових форм захисту економічних інтересів, механізмів їх узгодження та інститутів як обмежувачів і регуляторів економічної діяльності тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно, у такому ракурсі наукового аналізу відтворення економічних інтересів, по-перше, виходить за межі наявних соціальних та економічних умов, інституційних обмежень, кон'юнктурних кореляцій, психологічно-емоційних установок, наборів цінностей, які детермінують зародження і становлення інтересів економічних акторів або, навпаки, гальмують і рестрикціонують зазначені процеси. Однак відтворення економічних інтересів може не обов'язково передбачати економічний стрибок і висхідний рух, а мати абсолютно протилежний ефект. Континуум формування і реалізації економічних інтересів характеризується як кількісними, так і якісними змінами, відрізняється масштабами розвертання і кінцевими результатами в поліструктурній взаємодії нано- мікро-, макро- та мегаекономічного рівнів, що визначає перспективи його подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Юрьев В.М. Экономические интересы и их реализация в транзитарной экономике: дис. ... д-ра экон. наук / В.М. Юрьев. – М., 1997. – 360 с.
2. Чернецова Н.С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов: дис. ... д-ра экон. наук / Н.С. Чернецова. – М., 2003. – 411 с.
3. Рябцева Н.В. Механізм узгодження економічних інтересів в інноваційній макроекономічній системі / Н.В. Рябцева, О.О. Алсуф'єва // Економічний вісник НГУ. – 2013. – № 2. – С. 77–84.
4. Мельник С.І. Сутність і класифікація національних економічних інтересів / С.І. Мельник, І.М. Горбан, М.Ю. Цуп // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2014. – Вип. 1. – С. 57–66.
5. Рассказова Н.В. Устойчивое развитие социально-экономической системы в контексте теории интересов / Н.В. Рассказова // Философия хозяйства. – 2013. – № 5. – С. 149–158.

References

1. Yuryev V.M. (1997). *Ekonomicheskiye interesy i ikh realizatsiya v tranzitarnoy ekonomike*. Dis. d-ra. econ. nauk [Economic interests and their implementation in the transitional economy]. Moscow, 360 p.
2. Chernetsova N.S. (2003). *Ekonomicheskaya priroda i evolyutsiya sistemyi ekonomicheskikh interesov*. Dis. d-ra ekon. nauk [Economic nature and evolution of the system of economic interests]. Moscow, 411 p.

3. Ryabtseva N.V., Alsuf'eva O.O. (2013). *Mekhanizm uzgodzhennya ekonomichnikh interesiv v innovatsiyniy makroyekonomichniy sistemi* [Mechanism of coordination of economic interests in the innovation macroeconomic system]. *Ekonomichniy visnik Natsionalnogo girnichogo universitetu*, no. 2, pp. 77-84.

4. Melnik S.I., Gorban I.M., Tsup M.Yu. (2014). *Sutnist i klasifikatsiya natsionalnikh ekonomichnikh interesiv* [Essence and classification of national economic interests]. *Naukoviy visnik LDUVS, Seriya Ekonomichna*, issue. 1, pp. 57-66.

5. Rasskazova N.V. (2013) *Ustoychivoye razvitiye sotsialno-ekonomicheskoy sistemy v kontekste teorii interesov* [Sustainable development of the socio-economic system in the context of the theory of interests]. *Filosofiya khozyaystva*, no. 5, pp. 149-158.

Рассмотрены теоретические аспекты функционирования модели воспроизводства экономических интересов акторов. Обосновано содержание основных стадий воспроизводства экономических интересов, раскрыты основные взаимосвязи и взаимозависимости между ними. Выявлены механизмы поддержания устойчивости воспроизводства экономических актеров в условиях динамической трансформации.

Ключевые слова: *воспроизводство, экономическое поведение, экономические интересы, интеграция, интерес, иррационализм, рационализм.*

The theoretical aspects of the functioning of the model of reproduction of economic interests of actors have considered. The content of the main stages of the reproduction of economic interests is singled out and substantiated, basic interrelations and interdependencies between them have revealed. The mechanisms for maintaining the sustainability of the reproduction of economic actors under conditions of dynamic transformation have elucidated.

Key words: *reproduction, economic behavior, economic interests, integration, interest, irrationalism, rationalism.*

Одержано 3.07.2017.

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ ЗАСТОСУВАННЯ

При дослідженні як теоретичних, так і практичних аспектів соціально відповідального інвестування, виявлено проблему відсутності уніфікованого поняття соціально відповідальних інвестицій у світі. Це є визначальною рисою не тільки наукових досліджень у цій сфері, а й аналітичних підходів міжнародних організацій та консалтингових компаній. Поряд з тим існує багато термінів, які використовують як синонімічні: «відповідальні інвестиції», «інвестиції впливу», «етичні інвестиції», «зелені інвестиції», «інвестиції, орієнтовані на цінності». Проведені дослідження виявили, що терміни «соціально відповідальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування» еволюціонують під впливом загальних проблем розвитку людства. Здійснено аналіз синонімічних термінів та виявлено більш загальні терміни у практиці використання. За результатами дослідження запропоновано визначення соціально відповідальних інвестицій.

Ключові слова: соціально відповідальні інвестиції, відповідальне інвестування, ESG-критерії.

Постановка проблеми. Соціально відповідальні інвестиції мають довгу історію з початку XX ст. Але інтерес до них стрімко зріс в останні десятиріччя, особливо після глобальної фінансової кризи 2008+. Після кризи інституційні та індивідуальні інвестори почали шукати можливості задоволення фінансових та соціальних інтересів. Станом на 2016 р. кожен п'ятий долар, який перебуває під професійним управлінням, інвестується з урахуванням ESG-критеріїв: впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу, якість управління та етичні зобов'язання [1].

Дослідження процесів соціально відповідального інвестування відбувається досить активно. Науковці присвячують свої праці різним аспектам сутності соціально відповідальних інвестицій, застосуванням стратегій соціально відповідального інвестування, зв'язку соціально відповідальних інвестицій та корпоративної соціальної відповідальності, результативності соціально відповідальних інвестицій, інтеграції ESG-факторів з діяльністю підприємства, поведінці соціально відповідальних інвесторів загалом та окремо за групами, сукупності їхніх мотивів у здійсненні соціально відповідальних інвестицій.

Характерною ознакою великої кількості досліджень та публікацій є відсутність єдиних підходів до визначення соціально відповідальних інвестицій. Причому це є визначальною рисою не тільки наукових досліджень, а й аналітичних матеріалів міжнародних організацій та консалтингових компаній, що займаються процесами соціально відповідального інвестування. Тому питання впорядкування, систематизації дефініцій, аналізу їх відмінностей та впливу на подальше дослідження процесів соціально відповідального інвестування вважаємо актуальним.

Мета статті. Метою статті є систематизація підходів до визначення соціально відповідальних інвестицій, що застосовуються у зарубіжній науці та практиці.

Останнім часом (2011–2016 рр.) наукова дискусія зарубіжних авторів у сфері соціально відповідального інвестування підтримується рядом дослідників. Так, М. Czerwinka демонструє комплексний підхід у дослідженні соціально відповідального інвестування, розглядає історію розвитку, стратегії, які застосовуються, робить акцент на релігійному аспекті етичного інвестування [2]. Автори N.S. Eccles та S. Viviers розглядають походження та значення термінів в академічній літературі, що описують інвестування, яке інтегрує розгляд ESG-критеріїв [3]. W. Rogowski наводить порівняльну характеристику традиційного та соціально відповідального інвестування, розглядає питання ефективності процесів інвестування та інституційних умов здійснення соціально відповідального інвестування [4]. J. Sandberg та група авторів привертають увагу до неоднорідності соціально відповідальних інвестицій [5]. Von Wallis зосереджується на огляді літературних джерел, присвячених соціально відповідальному інвестуванню, з позиції етичних вимог та фінансового інтересу [6].

Беручи до уваги напруження вчених у сфері соціально відповідального інвестування, зазначимо, що питання застосування термінів у цій перспективній сфері інвестування, їх систематизації та уніфікації заслуговують на подальший розвиток.

У зарубіжних джерелах соціально відповідальні інвестиції (SRI) – це інвестиції у фінансові інструменти, здійснювані через фондовий ринок за допомогою фінансових посередників (професійних менеджерів активів), акцент робиться на врахуванні ESG-критеріїв при здійсненні інвестування інституційними чи приватними інвесторами.

У працях закордонних науковців, які досліджують питання соціально відповідальних інвестицій, матеріалах досліджень міжнародних організацій та консалтингових компаній відсутнє єдине визначення та розуміння того, що належить до соціально відповідального інвестування. При чому ця диференціація помітна навіть серед країн Європи і базується на їх історичних та культурних відмінностях [7]. Загалом термін відповідальних інвестицій не є статичним, він змінюється з часом, еволюціонує та відображає зміну потреб суспільства, виклики часу.

Віднедавна Європейський форум сталих інвестицій (the European Sustainable Investment Forum – Eurosif) розглядає SRI не як соціально відповідальні інвестиції, а як сталі та відповідальні інвестиції (Sustainable and Responsible Investment). Як підкреслено у дослідженнях UNEP FI та Mercer, передумови для таких змін є «справжнім відображенням основних змін у мисленні, пов'язаних з величезними екологічними та соціальними проблемами, з якими стикається наш світ» [8]. Ці зміни відзначаються закордонними дослідниками N. Eccles and S. Viviers [3], якими було проведено дослідження ESG-критеріїв в академічній літературі за 35 років (190 статей, опублікованих англійською мовою). Автори також підкреслюють, що термін еволюціонує та набуває нового змісту у вигляді сталих інвестицій.

Під час поглибленого вивчення теоретичних засад соціально відповідального інвестування виникає питання відмінності подібних визначень та значення однакових термін у різні періоди. Ініціативи з боку світового співтовариства та міжнародних організацій (UN PRI, Eurosif, US SIF) дають суттєвий імпульс для подальшого розвитку наукового дослідження термінології.

Терміни також варіюються залежно від часу, місця та моди: «етичні», «соціальні», «зелені», «відповідальні», «сталі» («стійкі»), «інвестиції впливу», «чисті». Зазначені терміни та їх сутність у трактуванні різних джерел наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до трактування соціально відповідальних інвестицій

Поняття	Визначення
Етичне інвестування (Ethical investing)	Інвестиційна філософія, керована моральними цінностями, етичними кодексами або релігійними мотивами. Інвестиційні рішення включають неекономічні критерії. Ця практика традиційно пов'язана з негативним скринінгом [8]

Поняття	Визначення
Відповідальні інвестиції (Responsible investment (-ing))	Інвестування з урахуванням впливу інвестицій на суспільство та природне середовище, як сьогодні, так і в майбутньому [9]. Підхід, який демонструє, що створення довгострокових стійких доходів залежить від стабільних, добре функціонуючих та добре керованих соціальних, екологічних та економічних систем [10]. Відповідальне інвестування (RI) – це будь-який спосіб вибору інвестицій, де враховуються як фінансові, так і нефінансові міркування, такі як стандарти, етичні чи соціальні норми. Це підхід, за допомогою якого менеджер з управління активами розглядає ESG-фактори при аналізі компаній та прийнятті інвестиційних рішень [11]. Відповідальні інвестиції зазвичай поєднують фінансові цілі інвесторів з турботами щодо соціальних, екологічних та етичних питань та питань корпоративного управління [12]
Сталі інвестиції (Sustainable Investment (-ing))	Стале інвестування означає активне включення критеріїв ESG у прийняття інвестиційного рішення (позитивний скринінг); сталі інвестиції визначають пріоритетність фінансової результативності над соціальною або екологічною віддачею [9]. Загальний термін, що стосується усіх видів соціально відповідального інвестування, інвестування, орієнтованого на ESG-критерії, та відповідального інвестування [13]. Стале, відповідальне та впливове інвестування (SRI) – інвестиційна дисципліна, яка розглядає критерії екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) для отримання довгострокової конкурентної фінансової віддачі та позитивного соціального впливу [14]
Інвестиції впливу / впливове інвестування (Impact investment (-ing))	Впливові інвестиції – інвестиції в компанії, організації та фонди з наміром створити вимірюваний соціальний та екологічний вплив разом з фінансовою віддачею [15]. Впливове інвестування розвивається під впливом інвесторів, які бажають виконувати свої соціальні обов'язки, прагнучи отримати не тільки фінансовий, але і нефінансовий результат, а також вирішувати найбільш нагальні соціальні та екологічні проблеми [11]. У більшості випадків термін є синонімом «соціальних інвестицій» (тоді як деякі категорії інвестицій можуть не розглядатися як «соціальні», вони в остаточному підсумку спрямовані на поліпшення соціально-економічних, соціальних чи екологічних умов), особливо в Європі. Впливове інвестування охоплює широкий спектр «соціальних» проблем і тем, які в цілому можна поділити на дві категорії: соціальна інтеграція, та проекти, пов'язані із забезпеченням стабільності у сфері виробництва та доступу, наприклад, до відновлюваної енергії, продуктів харчування, води, сталого сільського господарства. Ця категорія значною мірою поширюється на ринках, що розвиваються [16]. Впливові інвестори намагаються створити як фінансовий прибуток (у різних масштабах), так і соціальний вплив [11]. Впливове інвестування є парасольковим терміном, який покриває декілька класів активів (наприклад, активи, що забезпечують фіксований дохід, власний капітал) і є окремим способом спрямування фінансування до соціальних організацій або підприємств, які прагнуть вирішувати конкретні соціальні проблеми через ринкові механізми [17]. Впливові інвестиції – це інвестиції в компанії, організації та фонди з наміром створити соціальний та екологічний вплив разом з фінансовою віддачею. Впливові інвестиції можуть бути здійснені як на ринках, що розвиваються, так і на розвинених ринках, і мати на меті отримання доходів на рівні від нижче ринкового до ринкового, залежно від обставин [18]. Впливове інвестування – це інвестиційний підхід, який має намір створити як фінансовий прибуток, так і позитивний соціальний або екологічний вплив, який активно вимірюється. Впливове інвестування навмисно і явним чином покликане забезпечити подвійну мету соціальних/екологічних наслідків та фінансових результатів (які можуть бути нижче ринкових, на рівні ринкових або вище ринкових) [19]

Закінчення табл. 1

Поняття	Визначення
Соціально відповідальне інвестування / інвестиції (SRI)	Соціально відповідальне інвестування може бути визначене як етична, соціальна та відповідальна діяльність, спрямована на отримання довгострокового прибутку [2]. Соціально відповідальне інвестування, як правило, відображає відсів інвестицій, які можуть мати негативний вплив на суспільство або навколишнє середовище (негативний скринінг) [9]. Інвестиції які об'єднують соціальні, етичні, екологічні фактори та фактори корпоративного управління при здійсненні інвестиційного процесу [5]. Інвестиції, які поєднують фінансові цілі та соціальні [20]. Усі види інвестицій, які поєднують етичну мотивацію (або цілі) зі звичайною [21]. Інвестиційний процес, який при прийнятті інвестиційного рішення поєднує фактори соціальні, екологічні та етичні [22]. Інвестиційна стратегія, яка обов'язково та прямо розглядає соціальний фактор як частину інвестиційного процесу [23]
Громадське інвестування (community investing)	Спрямоване на фінансування проектів або установи, які підтримують бідних та незабезпечених громадян у США та за кордоном [14]. Капітал інвесторів, спрямований до тих прошарків суспільства, які відчувають брак фінансових послуг. Забезпечує доступ до кредитів, капіталу та базових банківських продуктів, які ці представники суспільства не отримують за звичайних умов [8]. Забезпечує індивідуальних осіб та організації фінансовими ресурсами з метою поліпшення якості життя їх самих, їхніх родин, та громад. Для більшості – це шлях до володіння будинками, створення робочого місця та розвитку малого бізнесу [24]
Зелене інвестування (Green investing)	Зелені інвестиції – це інвестиційна діяльність, спрямована на компанії або проекти, які займаються збереженням природних ресурсів, виробництвом та виявленям альтернативних джерел енергії, впровадженням чистих повітряних та водних проектів та/або іншими екологічно свідомими бізнес-практиками. Зелені інвестиції можуть бути під парасолькою SRI, але в основному вони більш специфічні [25]
Інвестування, що базується на цінностях (values-based investing)	Інвестування, що базується на цінностях, має багато назв та охоплює такі практики, як соціально відповідальне інвестування, інвестування, що враховує ESG-фактори, сталі інвестування та впливові інвестування [26]. Підхід до інвестування, що базується на цінностях, означає прийняття таких фінансових рішень, які відображають моральні принципи та цінності інвестора [27]
Інвестування, пов'язане з місією (mission-related investing)	Поєднує місії управляючого активами та інституційного інвестора (у більшості випадків для неприбуткових організацій) [2]. Інвестиції, спрямовані на отримання звичайної (для інвестора) норми доходності на вкладений капітал, а також досягнення соціальних цілей [28]. Інвестування, при якому очікується вигода як фінансова, так і соціальна [29]

Узагальнюючи викладені підходи до соціально відповідальних інвестицій, зазначимо такі їх характеристики: довгостроковий характер інвестування; розглядаються як прояв корпоративної соціальної відповідальності, урахування інтересів стейкхолдерів, одночасно досягається фінансовий та нефінансовий ефект від здійснення соціально відповідальних інвестицій.

Як бачимо, всі терміни використовуються у дуже близькому значенні. Термін «відповідальні інвестиції» розглядається як «парасольковий», який охоплює різні види інвестицій, що здійснюються з урахуванням впливу на середовище, суспільство та

практику управління (ESG-критеріїв). Відповідальне інвестування означає широкий спектр інвестиційних практик, включаючи соціально відповідальні, сталі та інвестиції впливу. Також більш загальним є поняття інвестування, що базується на цінностях (value-based investing). Більш вузький спектр інвестицій характеризується за допомогою термінів «зелені» інвестиції (green investment) та «громадські» інвестиції (community investment). Вони охоплюють суттєву частину соціально відповідальних інвестицій, мають більш чіткі напрями. Також існує об'єктивна думка, що SRI – це інвестиційний аналог корпоративної соціальної відповідальності [2; 4; 7; 24].

У сучасній науковій літературі також зустрічаються деякі дискусійні точки зору. Наприклад, Т. Шот-Габріс [30] пропонує диференціювати поняття соціально відповідальних інвестицій та соціально відповідального інвестування. Соціально відповідальне інвестування розглядається з позиції інвестора, який формує свій інвестиційний портфель з акцій компаній, які виконують стандарти соціальної відповідальності. Коли мова йде про соціально відповідальні інвестиції, маються на увазі реальні інвестиції, які здійснюються всередині підприємства, не порушуючи засад соціальної відповідальності. Дослідження європейських та американських джерел не дає змоги підтвердити доцільність цієї диференціації, різниця між термінами «інвестиції» та «інвестування» при розгляді SRI не простежується, вони застосовуються як тотожні поняття. Цей підхід до розрізнення соціально відповідальних інвестицій та соціально відповідального інвестування може стати у пригоді саме в українських реаліях. Тому що за початкових умов становлення ринку соціально відповідального інвестування, в умовах слабкості фондового ринку, недосконалої пенсійної системи, політичної та соціально-економічної нестабільності, доцільно розглядати розвиток процесів реального інвестування соціально відповідальними підприємствами або такими, що дотримуються ESG-критеріїв, як базових передумов для становлення ринку відповідального інвестування. Ініціювання соціально відповідальних інвестиційних проектів становить базис для подальшого формування портфелів з цінних паперів цих підприємств фінансовими посередниками. До речі, не всі соціально відповідальні підприємства є акціонерними товариствами або мають акції, що виступають об'єктами торгівлі на фондових ринках, тобто вони не можуть отримати фінансування своїх ESG-спрямованих проектів через механізми фондового ринку. Звичайно доступ до ринку цінних паперів значно розширює їхні можливості щодо розвитку, виводить підприємства на новий рівень, але треба враховувати реалії сьогодення. Але ж, незважаючи на це, не можна відкладати дослідження аспектів соціально відповідального інвестування до того часу, поки фондовий ринок України почне функціонувати більш ліквідно та жваво, тому що саме такі перспективні інструменти, які дозволяють поєднувати фінансові та нефінансові цілі, та ще й мінімізувати ризик вкладень, можуть стати суттєвим імпульсом для його розвитку та надати можливість подальшого розвитку підприємствам нового покоління (які орієнтовані на сталий розвиток країни: енергоефективним, що турбуються про навколишнє середовище, демонструють ефективну практику управління, відповідним чином ставляться до своїх співробітників, інвестують у людський капітал) за рахунок відкриття доступу до фінансових ресурсів.

Підсумовуючи зазначимо, що відповідальні інвестиції охоплюють сталі та відповідальні інвестиції або соціальні та відповідальні інвестиції (скорочено «SRI» в обох випадках), тобто відповідальні інвестиції є «парасольковим» терміном [11]. Відповідальні інвестиції є більш ємним поняттям, ніж соціально відповідальні інвестиції, оскільки містять вказівку на те, що відповідальність менеджерів з інвестицій виходить за межі соціальної відповідальності, щоб охоплювати екологічну відповідальність, а також відповідальне управління [15].

Термін «соціально відповідальні інвестиції» описує інвестиційні підходи з урахуванням ESG-критеріїв у більшості випадків (51,6%) [3].

Усі наведені терміни більшою чи меншою мірою, прямо чи опосередковано пов'язують SRI з ESG-критеріями. **ESG-критерії містять критерії впливу на навко-**

лише середовище (environmental), соціальну сферу (society and community), критерії, пов'язані із захистом прав працівників (employees and supply chain), споживачів (consumers), та з управлінням в компанії (governance). Ці критерії використовуються біржовими індексами соціально відповідальних інвестицій (наприклад, MSCI KLD 400, MSCI World Socially Responsible та інших [2]. ESG-критерії – це термін, який з'явився глобально для опису питань екологічного, соціального та корпоративного управління, які інвестори розглядають у контексті корпоративної поведінки. Немає чітко окресленого списку ESG-критеріїв, але вони, як правило, відображають одну або декілька таких характеристик: нефінансовий або нематеріальний характер проблем; орієнтовані на середньо- або довгострокову перспективу; якісні об'єкти, які не можуть бути кількісно вираженими у грошовому вимірі, залучаються зовнішні ресурси; орієнтовані на зміну регулюючої або політичної бази; схеми, що виникають у ланцюжку постачання компанії (і тому сприйнятливі до невідомого ризику); мають фокус на суспільство.

Щодо підходів світових організацій, які досліджують соціально відповідальне інвестування, публікують показники розвитку ринку, формують сприйняття цього ринку відповідно до викликів, проблем сучасності, таких як GSIA та його учасники, то зазначимо таке. Відповідно до GSIA стале інвестування – це підхід який включає ESG-фактори до процесу відбору портфеля та управління ним. GSIA використовує цей загальний термін, не виокремлюючи соціально відповідальні та відповідальні інвестиції [31]. Форум сталих інвестицій (Eurosif) не давав визначення до 2016 р., але у своїх дослідженнях зазначав певний об'єкт: будь-який тип інвестиційних процесів, який поєднує фінансові цілі інвесторів та їх турботу про навколишнє середовище, соціальні аспекти та аспекти управління [16]. І, нарешті, з першої половини 2016 р. Правління Eurosif досягло консенсусу щодо робочого визначення SRI: «Сталі та відповідальні інвестиції» (SRI) – це довгостроково орієнтований інвестиційний підхід, який об'єднує ESG-критерії у процесі дослідження, аналізу та відбору цінних паперів у рамках інвестиційного портфеля. Він об'єднує фундаментальний аналіз та взаємодію з оцінкою ESG-критеріїв з метою забезпечення стабільних довгострокових доходів для інвесторів та користі суспільству, впливаючи на поведінку компаній» [17, с. 9]. Подібне визначення використовує також Форум зі сталого та відповідального інвестування (USSIF), «сталі, відповідальні та впливові інвестиції (SRI) – це інвестиційний підхід, який враховує критерії екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) для створення довгострокової конкурентної фінансової доходності та позитивного соціального впливу» [24].

Ці визначення є комплексними та відображають еволюційний підхід до трактування соціально відповідальних інвестицій, при цьому застосовується одна аббревіатура (SRI) з різними словами, але ідентичним змістом: S – як соціальні, та як сталі, R – як відповідальні, I – як інвестиції та інвестування.

Дві характерні риси, притаманні терміну SRI, наведено в різних джерелах, стосуються всіх інших стратегій SRI: (а) чітке очікування вимірюваного соціального впливу та (б) активне вимірювання. Впливові інвестори намагаються створити переваги, які можна оцінити та активно вимірювати їх [16, с. 24].

Базуючись на вищенаведеному методичному підході щодо визначення SRI, зазначимо, що ринок соціально відповідального інвестування протягом останніх 20 років продовжує зростання на світовому рівні. Обсяг SRI-активів, які перебувають під управлінням, досяг рівня у 22,89 млрд дол., продемонструвавши зростання на 25% з 2014 р. З 2010 р. обсяг SRI-активів зріс у 2,6 раза. При цьому темпи зростання у періоді 2010–2012 рр. сягнули 52,87%, потім знизилися до 42,11 та 21,11% у 2014 та 2016 р. відповідно. Слід зазначити, що частка SRI у загальних активах під управлінням зростає з 15,4 до 26,3% у період 2010–2016 рр. [31; 32]. Наведені данні свідчать, що у світі ринок соціально відповідальних інвестицій розвивається швидкими темпами. При цьому SRI відіграють суттєву роль у забезпеченні сталого розвитку, який є пріоритетом світової спільноти.

Висновки. Проведені дослідження виявили, що терміни «соціально відповідальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування» не є стійкими, вони динамічні та еволюціонують під впливом нагальних проблем розвитку людства. Аналіз синонімічних термінів показав, що поняття «відповідальні інвестиції» («відповідальне інвестування» / *responsible investment (-ing)* та інвестування, що базується на цінностях (*value-based investing*) **використовуються як більш загальні («парасолькові»)**, соціально відповідальні інвестиції (сталі та відповідальні інвестиції) – SRI, та інвестиції впливу як такі, що охоплюються відповідальними, а «зелені» інвестиції та «громадські» інвестиції використовуються у більш вузькому, специфічному значенні.

Таким чином, вважаємо за доцільне застосовувати загальноприйняту у світовій практиці аббревіатуру для соціально відповідальних інвестицій – SRI та дотримуватися еволюційного підходу щодо розширення соціально відповідальних інвестицій до сталих та відповідальних інвестицій.

Під соціально відповідальними або сталими та відповідальними інвестиціями (SRI) **пропонуємо розуміти вкладення капіталу в матеріальній та нематеріальній формі, орієнтоване на створення довгострокових цінностей з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу, якість управління та етичні зобов'язання.**

Уніфікація визначень, класифікації SRI є викликом як для академічного середовища, так і для світових організацій. Крім того, відсутні чіткі критерії визначення компаній, які можуть чи не можуть бути об'єктами соціально відповідального інвестування, та цей відбір суб'єктивно здійснюється інвестиційним менеджером, який досліджує діяльність компанії-емітента цінних паперів та приймає рішення стосовно включення їх до портфеля. Це питання може стати перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Global sustainable investment review [Electronic resource]. – Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf
2. Czerwinka M. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne / M. Czerwinka // Warszawa Difin SA. – 2013. – 203 s.
3. Eccles N. The origins and meanings of names describing investment practices that integrate a consideration of ESG issues in the Academic literature / N. Eccles, S. Viviers // Journal of business ethics. – 2011. – Vol. 104, no 3. – P. 398–402.
4. Rogowski W. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki, cz. I: Czym jest odpowiedzialne inwestowanie (SRI) / W. Rogowski, A. Ulianiuk // Prace Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów. – 2011. – Nr. 112. – S. 101.
5. Sandberg J. The Heterogeneity of Socially Responsible Investment / J. Sandberg, C. Juravle, T.M. Hendesstron, I. Hamilton // Journal of Business Ethics. – 2009. – Nr. 87(4). – P. 519–533.
6. Von Wallis, M. Ethical requirement and financial interest: a literature review on socially responsible investing / M. Von Wallis, C. Klein. Business Research DOI 10.1007/s40685-014-0015-7, Springer, 2014, P. 3.
7. Shkura I. Socially responsible investing in Ukraine / I. Shkura // Journal of Economics and Management. – 2017. – Vol. 27 (1). – P. 75–95.
8. Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors. A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer. – 2007. – UNEP FI and Mercer. – 82 p.
9. World Economic Forum/ WEF/ – WEF, 2017. [Electronic resource]. – Access mode: <http://reports.weforum.org/impact-investment/2-definitional-alignment/2-2-areas-of-definitional-confusion/>
10. United Nations Principles for Responsible Investment [Electronic resource]. – Available at: <http://www.unpri.org/introducing-responsible-investment>.

11. EFAMA Report on Responsible Investment 2014 [Electronic resource]. – Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf
12. EFAMA Report on Responsible Investment 2016/EFAMA [Electronic resource]. – Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf
13. Sustainable investing: establishing long-term value and performance.- [Electronic resource]. – Available at: https://www.db.com/cr/en/docs/Sustainable_Investing_2012.pdf
14. Forum for Sustainable and Responsible Investment [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ussif.org/sribasics>
15. The Global Impact Investing Network/GIIN [Electronic resource]. – Available at: [<https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#s1>
16. European SRI Study2014/ Eurosif [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eurosif.org/sri-study-2014/>
17. European SRI Study2016/ Eurosif [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eurosif.org/sri-study-2016/>
18. From the Margins to the Mainstream / World Economic Forum [Electronic resource]. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf
19. Grabenwarter U. In search of gamma: An Unconventional Perspective On Impact Investing [Electronic resource] / U. Grabenwarter, H. Liechtenstein // IESE Business School Working Paper. – 2011. – Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2120040>
20. Munoz-Torres M.J. The Social Responsibility Performance of Ethical and Solidarity Funds: An Approach to the Case of Spain / M.J. Munoz-Torres, M.A. Fernandez-Izquierdo, M.R. Balaguer-Franch // Business Ethics. – 2004. – № 13 – P. 200–218.
21. Mackenzie. C. Morals and Markets: The Case of Ethical Investing / C. Mackenzie, A. Lewis // Business Ethics Quarterly. – 1999. – № 3. – P. 439–452.
22. **Renneborg L. Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behavior** / L. Renneboog, J.T. Horst, C. Zhang. // Journal of Banking & Finance. – 2008. – Vol. 32. – P. 1723–1742.
23. Scott J. Budde. Compelling Returns: A Practical Guide to Socially Responsible Investing / Scott J. Budde // John Wiley and Sons, New Jersey. – 2008. – 185 p.
24. Forum for Sustainable and Responsible Investment [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ussif.org/communityinvesting>
25. Green Investing [Electronic resource]. – Available at: <https://www.investopedia.com/terms/g/green-investing.asp#ixzz50IYyl6yl>
26. Keeping You Informed Values-Based Investing [Electronic resource]. – Available at: https://www.key.com/kco/images/KPB_Values-Based%20Investing.pdf
27. Values-Based Investing [Electronic resource]. – Available at: <http://lib.standardlife.com/library/uk/invsria.pdf>
28. **Trillium Asset Management Corporation – Mission-Related Investing for Foundations and Non-Profit Organizations: Practical Tools for mission/investment Integration** [Electronic resource]. – Available at: <http://www.trilliuminvest.com/investing-with-a-mission/>
29. Cathuria, M. Mission-Related Investing [Electronic resource] / M. Cathuria, S. Murray. – Available at: <https://russellinvestments.com/-/media/files/us/insights/institutions/non-profit/mission-related-investing.pdf>
30. **Szot-Gabrys T. Socially responsible investment and socially responsible investing** [Electronic resource] / T. Szot-Gabrys. – Available at: http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KZiF/struktura/IF/struktura/ZFP/Documents/T_Szot_Gabrys.pdf
31. Global sustainable investment review 2016 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.gsi-alliance.org>
32. Report on BCG on global asset management 2011 [Electronic resource]. – Available at: <https://www.bcg.com/documents/file81068.pdf>

References

1. Global sustainable investment review 2016. Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf (accessed 20 September 2017).
2. Czerwonka M. (2013). Investing socially responsible, Warsaw, DIFIN SA, 203 p. (In Poland).
3. Eccles N., Viviers S. (2011). The origins and meanings of names describing investment practices that integrate a consideration of ESG issues in the Academic literature. *Journal of business ethics*. Vol. 104, no. 3, pp. 398-402.
4. Rogowski W., Ulianiuk A. (2011). Socially responsible investing (SRI) - an attempt to characterize, part I: What is responsible investment (SRI). *Scientific Work of the College of Management and Finance*, no. 112, pp. 101. (In Poland).
5. Sandberg J., Juravle C., Hennesstron T.M., Hamilton I. (2009). The Heterogeneity of Socially Responsible Investment. *Journal of Business Ethics*, no. 87(4), pp. 519-533.
6. Von Wallis M., Klein C. (2014). Ethical requirement and financial interest: a literature review on socially responsible investing. *Business Research* DOI 10.1007/s40685-014-0015-7, Springer, p. 3.
7. Shkura I. (2017). Socially responsible investing in Ukraine. *Journal of Economics and Management*, vol. 27 (1), pp. 75-95.
8. Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors. A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer (2007), UNEP FI and Mercer, 82 p.
9. World Economic Forum (2017). Available at: <http://reports.weforum.org/impact-investment/2-definitional-alignment/2-2-areas-of-definitional-confusion/> (accessed 10 August 2017).
10. United Nations Principles for Responsible Investment Available at: <http://www.unpri.org/introducing-responsible-investment> (accessed 01 July 2017)
11. EFAMA Report on Responsible Investment 2014. Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf (accessed 20 May 2017).
12. EFAMA Report on Responsible Investment 2016. Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf (accessed 20 July 2017).
13. Sustainable investing: establishing long-term value and performance.- Available at: https://www.db.com/cr/en/docs/Sustainable_Investing_2012.pdf (accessed 20 September 2017).
14. Forum for Sustainable and Responsible Investment. Available at: <http://www.ussif.org/sribasics> (accessed 20 September 2017).
15. The Global Impact Investing Network/GIIN Available at: <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#s1> (accessed 10 October 2017)
16. European SRI Study2014. Available at: <http://www.eurosif.org/sri-study-2014/> (accessed 10 May 2017).
17. European SRI Study2016. Available at: <http://www.eurosif.org/sri-study-2016/> (accessed 10 May 2017).
18. From the Margins to the Mainstream, World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf (accessed 20 September 2017).
19. Grabenwarter U., Liechtenstein H. (2011). In search of gamma: An Unconventional Perspective On Impact Investing, IESE Business School Working Paper. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2120040> (accessed 20 September 2017).
20. Munoz-Torres M.J. Fernandez-Izquierdo M.A., Balaguer-Franch M.R. (2004) The Social Responsibility Performance of Ethical and Solidarity Funds: An Approach to the Case of Spaine, *Business Ethics*, no. 13, pp. 200-218.
21. Mackenzie. C., Lewis A. (1999). Morals and Markets: The Case of Ethical Investing. *Business Ethics Quarterly*, no. 3, pp. 439-452.
22. Renneborg L., Horst J.T., Zhang C. (2008). Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behavior. *Journal of Banking & Finance*. Vol. 32., pp. 1723-1742.
23. Scott J. Budde (2008). Compelling Returns: A Practical Guide to Socially Responsible Investing. John Wiley and Sons, New Jersey, 185 p.

24. Forum for Sustainable and Responsible Investment. Available at: <http://www.ussif.org/communityinvesting> (accessed 20 September 2017).
25. Green Investing. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/g/green-investing.asp#ixzz50IYyl6y1> (accessed 20 October 2017).
26. Keeping You Informed Values-Based Investing. Available at: https://www.key.com/kco/images/KPB_Values-Based%20Investing.pdf (accessed 20 October 2017).
27. Values-Based Investing. Available at: <http://lib.standardlife.com/library/uk/invsria.pdf> (accessed 20 October 2017).
28. Trillium Asset Management Corporation - Mission-Related Investing for Foundations and Non-Profit Organizations: Practical Tools for mission-investment Integration. Available at: <http://www.trilliuminvest.com/investing-with-a-mission/> (accessed 20 August 2017).
29. Cathuria M., Murray S. Mission-Related Investing. Available at: <https://russellinvestments.com/-/media/files/us/insights/institutions/non-profit/mission-related-investing.pdf> (accessed 17 November 2017).
30. Szot-Gabrys T. Socially responsible investment and socially responsible investing. Available at: http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KZiF/struktura/IF/struktura/ZFP/Documents/T_Szot_Gabrys.pdf (accessed 10 September 2017).
31. Global sustainable investment review 2016. Available at: <http://www.gsi-alliance.org> (accessed 5 June 2017).
32. Report on BCG on global asset management (2011). Available at: <https://www.bcg.com/documents/file81068.pdf> (accessed 1 October 2017).

При дослідженні як теоретических, так і практичних аспектів соціально відповідального інвестування, виявлена проблема відсутності уніфікованого поняття соціально відповідальних інвестицій як в Україні, так і в світі. Це є визначальною рисою не тільки наукових досліджень в цій сфері, а й аналітичних підходів міжнародних організацій і консалтингових компаній. Разом з тим існує багато термінів, використовуваних як синонімічні: «відповідальні інвестиції», «інвестиції впливу», «етическі інвестиції», «зелені інвестиції», «інвестиції, орієнтовані на цінності». Проведені дослідження показали, що терміни «соціально відповідальні інвестиції» і «соціально відповідальне інвестування» еволюціонують під впливом критичних проблем розвитку людства. Здійснено аналіз синонімічних термінів і виявлені більш загальні терміни в практиці використання. По результатам дослідження пропонується визначення соціально відповідальних інвестицій.

Ключеві слова: соціально відповідальні інвестиції, відповідальне інвестування, ESG- критерії.

The problem of the lack of a unified concept of socially responsible investments in Ukraine and in the world has been identified during the study of both theoretical and practical aspects of socially responsible investment. This is a decisive feature of not only scientific research in this area, but also analytical approaches of international organizations and consulting companies. At the same time there are many terms used as synonyms: «responsible investment», «impact investment», «ethical investments», «green investments», «value-based investments». The study has demonstrated that the terms «socially responsible investment» and «socially responsible investment» evolve under the influence of the urgent problems of human development. The analysis of synonymous terms has been made and more general terms have been identified in the practice of use. As a result, the definition of socially responsible investment is proposed.

Key words: socially responsible investment, responsible investing, ESG-criteria.

Одержано 14.06.2017.

ABSTRACTS

УДК 339.17

Y. Biliavska

THE VITAL CYCLE OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE TRADING ENTERPRISES

Proposed scientific article is devoted to the topical issue of organizational culture life cycle concept formulation. Subject under discussion is described on the basis of study the essence of the concept «organizational culture». Formation of the efficient organizational culture is the tool of providing the forecasted strategic development of every entity, guarantee of effective management and activity of retail enterprises.

Thus, the purpose of the research is to analyze the existed definitions and views of the concept nature «organizational culture» and, using the base, to offer the conception of its life cycle.

To accomplish the purpose in the scientific article, the general scientific and special methods were used what ensured the conceptual integrity of the research, namely: historical - for systematization of scientific approaches of domestic and foreign scientists as to the retrospective research of organizational culture essence; synthesis and system analysis – for improvement of the organizational culture life cycle levels; expert evaluations – for component and performance evaluation analysis of the organizational culture identity; questioning – for assessment of organizational culture.

The definition «organizational culture» has passed some stages in the process of evolution what characterize it on many sides. On the first stage it was applied activity what was directed to form competitive advantages of an enterprise that operated in a competitive environment. The majority of scientists describe only the specific aspect of the organizational culture. It also should be noted that specificity of organizational culture life cycle designation is not clearly defined. It gives preconditions for forming set of ideas, principles and methods what are to assure progressive development of an enterprise in the forecasted performance of their effectiveness of its activity.

Thereby, the concept of organizational culture life cycle is dominated, namely, effective organizational culture is easy adopted to the innovative processes comparing with the products. Furthermore, it is clearly described quantities and key parameters what is determined by the stage of organizational life cycle. For this reason, it is offered methodological tools as to construction of its life cycle definition matrix in the context of competitive advantages of organizational culture.

УДК 65.014:330.1

V. Valikov, V. Makedon

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY IN CONCEPT OF PROCESS MANAGEMENT

A research purpose consists of determination of base components of economic security of enterprise which the factors of external and internal environment affect and to work out the ontological model of providing of the most complex strategic economic security.

The key component systems of economic security of enterprise are certain which most influence of factors of external and internal environment is on. Economic security of enterprise comes forward as investigation, result of the correctly proposed and adjusted business processes. Business processes of economic activity are the aggregate of different types of activity of enterprise, within the limits of which at the beginning of process a few types of resources are used, and as a result of process a product is created.

It is certain that strategic economic security of enterprise is such state of protected of functioning enterprise (subdivisions, economic operations), at which the mechanism of protecting from the real and potential external and internal threats, as an aggregate of associate structural elements, provides his permanent steady development and achievement of the put aims in a long-term period

The component are certain business processes of functioning of enterprise, from the side of his commercial contractors, personnel and finances. The decoupling of strategic economic security of enterprise is conducted as to the management object.

The ontological model of providing of complex strategic economic security is offered. The ontological model is designed to solve the problem of conceptualizing enterprise subject areas on the upper levels of the security architecture and to present its qualities as a single system. It was suggested that when the strategic economic security of the enterprise is provided, it is necessary to distinguish, as its components, the existence of an object that is endangered, and the presence of factors that have a threatening effect on the security of the facility. It is suggested at providing of strategic economic security of enterprise to distinguish as his constituents the presence of object, which is in a danger, and presence of factors which have the threatening operating on safety of object.

It is well-proven that providing of safety of the same object different subjects can carry out, each at the level. Defining in the process of diagnostics on the key indexes of components economic strength of enterprise security, development of mechanism of acceptance of administrative decisions seems to necessary subjects on providing high level of strategic economic security of enterprise the result of which must become certain to strategy of development of enterprise.

УДК 621:658.1

O. Yevtushenko

DEFINITION OF THE STRATEGY FOR FINANCIAL PROVISION OF RECOVERY IN FIXED ASSETS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In order to determine the strategy of development of financial provision of recovery in fixed assets of enterprises, it is necessary to compare its level with the factors of its environment. To do this, the strategic balance of the enterprise is used, in which further changes in the enterprise activity are estimated by equalizing strategic assets and strategic liabilities.

The type of model of financial provision of recovery in fixed assets of machine-building enterprises is determined in accordance with indicators that determine the possibilities of financial provision of recovery in fixed assets of enterprises.

The following models of financial provision of recovery in fixed assets of machine-building enterprises are allocated: financial support by sources corresponds to the needs for the recovery of fixed assets; financial position allows to provide renewal of fixed assets, including through innovations; financial provision corresponds to the needs for restoration, provided that funds are allocated for reconstruction and modernization; lack of funds for the restoration of fixed assets because of the need to finance current activity; the state of financial provision is critical.

According to the model of financial provision of recovery in fixed assets and strategic balance in the matrix at the intersection there are presented quadrants that reflect the possible options for the strategic development of financial provision of recovery in fixed assets of machine-building enterprises.

In accordance with this approach and according to the level of financial provision of recovery in fixed assets in each quadrant of the matrix, measures of optimization the situation are identified.

УДК 339.923

A. Zadoia, A. Botsula

CURRENT TRENDS OF DEZINTEGRATION PROCESSES IN THE EU

The article is devoted to the study of disintegration moods in the European Union countries. The consequences of referendums in Greece, Switzerland and Great Britain are analysed. The study examines the procedure for the UK's exit from the EU and the problems associated with it. The possible influence of Brexit on the strengthening of disintegration sentiment in other countries is determined.

Based on the analysis of current trends in the European Union, disintegration manifestations can be observed, both at the level of scepticism of the population regarding the common future, and at the level of the breakdown of existing integration ties between the countries. And although Brexit is currently the most significant disintegration, in several countries of the Union there are similar feelings among the population. Therefore, we can talk about the possible imitation of Britain's path to other EU countries with high levels of dissatisfaction. However, it will probably not be earlier than the UK's major losses in separation will be clearly identified. Then, the countries will be able to weigh the advantages and disadvantages of detachment, and, based on them, to make a decision «pro» or «contra» the EU.

УДК 658.15

G. Kramarenko, M. Kostyuk

FORMATION OF STRATEGY FOR INCREASING LEVEL OF USE OF PRODUCTION POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE ON THE BASIS OF OBJECT-ORIENTED APPROACH

The article is devoted to the methodological aspects of the development and application of models for evaluating the potential of machine-building enterprises using the object-oriented approach. The analysis of the economic state of Ukrainian machine building is conducted through the prism of necessity of sustainable development. Key problems and directions of improving the functioning of enterprises of machine building are certain.

The modern state of the Ukrainian economy is characterized by decline in macroeconomic dynamics. The factors that cause a decline during the crisis still dominate in the national economic system.

Operating methods and mechanisms of production activities in machine building enterprises should be reviewed. Also fundamental changes in the innovations management of economic entities using a program-targeted approach should be improved. Increasing their role in the reproduction of the social product, determining the impact on the structure, rates and proportions of the national economy should be reviewed.

A competitiveness and prosperity of enterprise depend on the modern stage, first of all, from product organization efficiency and management, also from the level of developing cognitive flairs, volume of the accumulated knowledge, and the method of their rational application.

The problem of the informative production providing gets up most sharply, including applications of new principles of ware constructing, reductions of making cycle of new products on the basis of the use of the newest technologies, modern equipment, new programmatic foods.

The object-oriented models lean against the theory of the systems that puts an aim a selection, explanation and description of the difficult systems through uniform standards.

As methodological government bases the processes of saving resources and stability of enterprise in this article are examine the variant of the use of the object-oriented approach. The basic typology of business processes on an enterprise is given, and also their intercommunication is presented.

The models of enterprise activity (business processes) are usually built on the stage of inspection of enterprises, their kinds are described and the chart of structural functional model is examined. The models of enterprise activity (business processes) are analyzed.

УДК 339.92

S. Kuzminov, E. Lymonova

OPTIONS FOR INTEGRATION OF UKRAINE'S ECONOMY TO THE ECONOMY OF EU

In the article authors examine trade between Ukraine and three European countries. Each of these countries is a typical representative of a certain group in EU. Germany is Ukraine's largest trading partner in Europe with over \$ 6 billion in turnover. With Germany, Ukraine has the most negative balance of trade. In general, this negative consisted of high-tech products that the German industry sends for export (machinery and equipment, power engines, etc.). In general, for Germany, Ukraine is not a target market and, therefore, rely on some deep, ambitious projects on sustainable cooperation with Germany (as well as France, Great Britain and others representatives of a group of European countries that do not adapt their products to conditions of activity in Ukrainian markets) would hardly be wise.

Italy is interested in getting raw materials and products with a low added value from Ukraine. Despite in trade with Italy Ukraine has the highest surplus, it should be considered twice before agreeing on this type of trade. Becoming a raw material appendage, we risk a long-term preservation as a Third World country.

Ukrainian trade with Poland looks the most balanced. There is no significant positive or negative balance of trade. Moreover, with our neighbor we do not have any significant differences in the quality of import and export, at least according to the classification groups. We can state that Poland and Ukraine would integrate on the most equal basis. But such integration does not promise those leverages of trade with more developed and rich countries.

Thus, any of the above-mentioned variants of economic integration with the EU does not appear to be cloudy for Ukraine, and now, it is not too late, great efforts of our state are needed to avoid the paths leading to organizational and technological traps.

SOCIAL INSTITUTIONS AND ECONOMIC GROWTH

The article highlights the issue of influence of social institutions on economic growth and development. The author investigated evolution of the concept of a social institution, considered elements and functions of social institutions. The analysis has revealed the channels of possible influences of social institutions on economic growth and development.

The author has analyzed a theoretical framework for the formation of a system of social institutions. Social institutions can be characterized from the point of view of their external, formal («material») structure and their internal, meaningful activities. From the external point of view, a social institution looks like a set of individuals and establishments having some material means and carrying out a specific social function. From the internal point of view, a social institution is a fixed set of patterns of behavior of certain individuals in certain situations.

The theoretical literature review has helped identify and characterize the influence of social institutions on economic development. Normally operating institutions ensure steady economic development, motivation and incentives for labor and entrepreneurial activities, serve as the foundation for the market relations and constitute one of the top-priority areas for the implementation of the state's economic and social functions. Social institutions are elements of society that represent stable forms of organization and regulation of public life, the purpose of which is to satisfy the vital life needs of society as a whole. Besides, they determine the competitiveness of the national economy, mutual trust between the population, business and the state. At the same time, the economy is viewed as a functional subsystem of society, and economic growth is not an end in itself, but a means of solving social problems, developing social potential and quality of life in the country and the region.

A fundamental basis for economic development is economic entities which also serve as important social institutions: institutions of the market, competition, property and entrepreneurship.

IMPROVEMENT OF THE STAFF MOTIVATION SYSTEM IN UKRAINIAN TRAVEL COMPANIES IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE AND CULTURAL PERSPECTIVE

In the light of the current trends in the global economic and technological development, the enhanced role of the travel and tourism industry in the national and world economy as well as growing staff expectations from their employers due to the market conditions, the issue of improving staff motivation in Ukrainian travel companies appears to be relevant and requires an innovative approach which can be elaborated in the context of international experience and the influence of cultural factors.

The content and process theories of staff motivation along with the classification of the main intrinsic and extrinsic drives are fundamental in staff motivation. The actions taken to influence the emotional needs and drives of the personnel, i.e. the drives to acquire, bond, comprehend and defend, can be of high importance while devising the appropriate motivation system in the travel companies in Ukraine.

Another underlying but arduous aspect which has to be taken into consideration is cultural identity which can explain discrepancies between the existing approaches to staff motivation in different countries since cultural factors play a critical role in this issue. Analysis of the key characteristics of the Ukrainian culture according to two basic models suggested by G. Hofstede and E. Hall could help to devise a more accurate motivational profile of the companies in the travel and tourism industry of Ukraine. Clear understanding of Ukraine's position as to the main cultural aspects like individualism – collectivism, masculinity – femininity, power distance, uncertainty avoidance, long-term orientation – short-term orientation and high-context – low-context culture can assist to study the relevant experience of the foreign countries with the similar set of cultural characteristics to make the right choice and then apply the most effective combination of intrinsic and extrinsic motivational factors to encourage staff in the travel companies in Ukraine.

УДК 339.92

O. Silantiev

GLOBAL TRENDS OF WEALTH ACCUMULATION AS A REFLECTION IMPLEMENTED DEVELOPMENT POTENTIAL OF MODERN MACROECONOMIC SYSTEM

The current historical period is determined as prosperity era for the world economic system, when most countries and the world economy in the long run are growing and developing, despite periodic financial and economic crises. However, from the point of view of human history, such a phenomenon is recent, and not noted in the long-past. Despite on the positive dynamic of global economy grows and wealth accumulation over the past three centuries, there is no reason to believe that global economy will grow further. Modern economists assume that economic growth of the world economy will be reduced after some time, that caused by increasing social and environmental problems across the entire global macroeconomic system.

The research reveals world trends in wealth accumulation, as a reflection of realized development potential of the modern macroeconomic systems. As a result of the analysis, in long-term past period positive trend of global wealth growth was revealed. In research was identified regions and countries with largest share of contribution in global wealth growth. At least 71,17% of all global wealth was created in the major regions: North America (USA, Canada), Western Europe and East Asia. There was major grows in global total net saving over last 35 years, despite on its share in world GDP was unchanged. The probable forecast for the further growth of world wealth in the next five years was proposed.

УДК 658.114:792.028

V. Smesova

STAGES OF ACTOR'S ECONOMIC INTEREST RECONSTRUCTION IN CONDITIONS OF THEIR DYNAMIC TRANSFORMATION

The nature, content characteristics of processes of formation and realization of economic interests has investigated. The content of the main stages of the reproduction of economic interests is singled out and substantiated: origination, formation, manifestation, realization, adjustment, institutionalization, transformation. The main interrelations and interdependencies between them have revealed. Evolutionary features of the system of economic interests at the present stage have determined. It is justified that the formation and realization of the economic interests of actors take place both in evolutionary and revolutionary ways, on the basis of simultaneous interior and exteriorization. The mechanisms for maintaining the sustainability of the reproduction of economic actors and the factors of its transition to a qualitatively new level have elucidated.

The author's approach with respect to the main stages of the dynamic transformation of the model of reproduction of economic interests has proposed. The mechanism of reconstruction of existing economic interests by means of their convergence, affiliation, segregation, conversion as a transitional stage to their further transformation has substantiated. The possibility of their complementary combination and interconnection is established.

The use of the results of the scientific research allows to deepen the system of theoretical and methodological approaches to the analysis of economic interests, to clarify the specifics and subordination of the economic interests of the subjects of the national economy, to establish the cause-effect relationships between them.

УДК 330.322

I. Shkura

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT IN THE FOREIGN PRACTICE APPLICATION

The problem of the lack of a unified concept of socially responsible investments in Ukraine and in the world has been identified during the study of both theoretical and practical aspects of socially responsible investment. This is a decisive feature not only of scientific research in this area, but also of analytical approaches of international organizations and consulting companies. Meanwhile there are a number of terms used as synonyms: «responsible investment», «impact investment», «ethical investments», «green investments», and «value-based investments». The study has demonstrated that the terms «socially responsible investment» and «socially responsible investing» evolve under the influence of the urgent problems of human development. The analysis of the synonymous terms has been conducted and more general terms have been identified in the practice of use. The analysis has demonstrated that such notions as «responsible investment» («responsible investing») and «value-based investing» are used as umbrella terms, while such terms as «socially responsible» or «sustainable and responsible» investing – SRI – and impact investment as covered by responsible investment, «green investment» and «community investment» are used in more narrow and specific meaning.

The definition of socially responsible investment is proposed as the following: it is investment in tangible and intangible forms focused on creating long-term value taking into account the effect on the environment, social domain, quality control, and ethical obligations.

ЗМІСТ

<i>Biliavska Y.</i> The vital cycle of the organizational culture of the trading enterprises	3
<i>Валіков В.П., Македон В.В.</i> Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління	12
<i>Євтушенко О.А.</i> Визначення стратегії фінансового забезпечення відтворення основних засобів машинобудівних підприємств	23
<i>Задоя А.О., Боцула А.П.</i> Сучасні тенденції дезінтеграційних процесів у ЄС	30
<i>Крамаренко Г.А., Костюк М.Г.</i> Формирование стратегии повышения уровня использования производственного потенциала предприятия на основе объектно-ориентированного подхода	38
<i>Кузьмінов С.В., Лимонова Е.М.</i> Варіанти інтеграції економіки України з економікою ЄС	48
<i>Mahdich A., Kravchenko R.</i> Social Institutions and Economic Growth	56
<i>Мединська С.І.</i> Удосконалення системи мотивації персоналу туристичних компаній України в контексті зарубіжного досвіду та культурологічної перспективи	63
<i>Сілантьєв О.І.</i> Світові тенденції нагромадження багатства як відображення реалізованого потенціалу розвитку сучасних макроекономічних систем	72
<i>Смєсова В.Л.</i> Стадії відтворення економічних інтересів акторів в умовах їх динамічної трансформації	83
<i>Шкура І.С.</i> Соціально відповідальні інвестиції у зарубіжній практиці застосування	91
РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)	101

CONTENTS

<i>Biliavska Y.</i> The vital cycle of the organizational culture of the trading enterprises.....	3
<i>Valikov V., Makedon V.</i> Enterprise economic security in concept of process management.....	12
<i>Yevtushenko O.</i> Definition of the strategy for financial provision of recovery in fixed assets of machine-building enterprises	23
<i>Zadoia A., Botsula A.</i> Current trends of dezintegration processes in the EU	30
<i>Kramarenko G., Kostyuk M.</i> Formation of strategy for increasing level of use of production potential of machine-building enterprise on the basis of object-oriented approach	38
<i>Kuzminov S., Lymonova E.</i> Options for integration of Ukraine's economy to the economy of EU	48
<i>Mahdich A., Kravchenko R.</i> Social Institutions and Economic Growth.....	56
<i>Medynska S.</i> Improvement of the staff motivation system in Ukrainian travel companies in the context of foreign experience and cultural perspective	63
<i>Silantiev O.</i> Global trends of wealth accumulation as a reflection implemented development potential of modern macroeconomic system.....	72
<i>Smesova V.</i> Stages of actor's economic interest reconstruction in conditions of their dynamic transformation.....	83
<i>Shkura I.</i> Socially responsible investment in the foreign practice application	91
ABSTRACTS	101

Наукове видання
НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК
NOBEL HERALD
№ 1 (10) 2017

Редактори: Л.В. Пилипчак, М.С. Кузнецова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 22732-12632ПР від 14.06.2017 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, **e-mail:** rio@duan.edu.ua

Підписано до друку 25.10.2017. Формат 70×100/16.
Ум. друк. арк. 8,71. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.