



# ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Видання Тернопільського національного економічного університету

*Віктор КОЗЮК*

ЯКІСТЬ ІНСТИТУТІВ ТА ВІДХИЛЕННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ  
ВІД ПАРИТЕТУ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ:  
НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Сергій ВОЙТКО*

ЗОВНІШНІЙ БОРГ КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНИ  
В КООРДИНАТАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Ян ПИКА, Адам ЯНІШЕВСЬКИЙ*

«SMART SPECIALISATIONS»  
У РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМАХ

*Юльга ІЛЯШ*

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ  
РИНКУ ПРАЦІ У ПРИКОРДОННИХ РАЙОНАХ  
ЗАХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*Леонідас ПОУЛІОПОУЛОС, Марі ГЕІТОНА,*

*Теофілас ПОУЛІОПОУЛОС, Амалія ТРІАНТАФІЛІДОУ*

АВТОНОМНИЙ ВІДДІЛ КОРПОРАТИВНОЇ  
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ (КСВ)  
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СПРИЙНЯТТЯ МЕНЕДЖЕРАМИ КСВ

*Сергій СТЕПАНЕНКО*

УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МАРКАМИ:  
БОРОТЬБА З ПАРАЗИТИЗМОМ

*Ростислав ПИНДА*

СТАНДАРТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В БУДІВНИЦТВІ

Том 13 (№ 1)  
Березень 2014



# ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

ISSN 1684-906X

Журнал  
входить до переліку  
фахових видань  
Вищої атестаційної комісії  
у галузі економічних наук  
(Постанова Президії ВАК України  
№ 1-05/2 від 10.03.2010 р.)

Том 13 (№ 1). Березень 2014

Видання Тернопільського національного економічного університету  
Ректор – Андрій Крисоватий

Рекомендовано  
до друку вченою радою ТНЕУ  
(протокол № 5 від 12 лютого 2014 р.)

## *Економічна теорія*

- 3 Віктор КОЗЮК  
ЯКІСТЬ ІНСТИТУТІВ ТА ВІДХИЛЕННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ ВІД ПАРИТЕТУ  
КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ: НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

## *Європейська економіка*

- 20 Сергій ВОЙТКО  
ЗОВНІШНІЙ БОРГ КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНИ В КООРДИНАТАХ  
СТАЛОГО РОЗВИТКУ

## *Регіоналізація*

- 32 Ян ПІКА, Адам ЯНІШЕВСЬКІ  
«SMART SPECIALISATIONS» У РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМАХ
- 51 Ольга ІЛЯШ  
МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У ПРИКОРДОННИХ  
РАЙОНАХ ЗАХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

## *Мікроекономіка*

- 68 Леонідас ПОУЛІОПОУЛОС, Марі ГЕІТОНА,  
Теофілас ПОУЛІОПОУЛОС, Амалія ТРІАНТАФІЛІДОУ  
АВТОНОМНИЙ ВІДДІЛ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ (КСВ)  
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СПРИЙНЯТТЯ МЕНЕДЖЕРАМИ КСВ
- 80 Сергій СТЕПАНЕНКО  
УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МАРКАМИ: БОРОТЬБА З ПАРАЗИТИЗМОМ
- 94 Ростислав ПИНДА  
СТАНДАРТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В БУДІВНИЦТВІ

Адреса: 46000 Тернопіль, бульвар Т. Шевченка, 9  
Тернопільський національний економічний університет  
Тел.: (0352) 43-52-39  
E-mail: jee.tneu09@gmail.com  
Web-сторінка: <http://jee.te.ua/ua>

Журнал розповсюджується за передплатою, поштою, в роздрібній торгівлі та електронною поштою.



**Економічна теорія**

Віктор КОЗЮК

**ЯКІСТЬ ІНСТИТУТІВ  
ТА ВІДХИЛЕННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ  
ВІД ПАРИТЕТУ КУПІВЕЛЬНОЇ  
СПРОМОЖНОСТІ: НАСЛІДКИ  
ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

**Резюме**

Стверджується, що глобальні монетарні взаємини спотворюють глобальну конкуренцію. Підтримання економічного зростання в умовах підвищення конкурентного тиску з боку країн із середніми та низькими доходами може забезпечуватись або за рахунок заниження валютного курсу щодо ПКС, або за рахунок створення якісних інститутів, що заохочують інновації, розвиток бізнесу та приплив капіталів. На основі даних за 82 країнами світу емпірично підтверджено прямий та статистично значимий зв'язок між якістю інститутів та відхиленням курсу від ПКС. Виявлено п'ять кластерів, що об'єднують країни за принципом ступеня відхилення курсу від ПКС та якості інститутів. Найвищі темпи зростання спостерігаються в країнах із якісними інститутами, але дещо заниженими курсами. Країни з низькоякісними інститутами можуть підтримувати економічне зростання лише на основі заниження курсу щодо ПКС. Розвинуті країни за рахунок якісних інститутів спроможні витримувати конкурентний тиск. Інституційна якість та інституційна конкуренція ставатимуть новими формами фрагментації глобальної економіки.

---

© Віктор Козюк, 2014.

Козюк Віктор, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

### Ключові слова

Якість інститутів, паритет купівельної спроможності, валютний курс, глобальна конкурентоспроможність, реальна конвергенція, глобальні монетарні взаємини.

Класифікація за JEL: F33, E42.

Виникнення тенденції безпрецедентного зростання обсягів валютних резервів у країнах з ринками, що формуються, породило цілу низку проблем та дискусій з приводу адекватності традиційних моделей міжнародної монетарної економіки в інтерпретації механізмів взаємодії платіжних балансів, економічного зростання та фінансової стабільності. Так званий «азійський синдром», ставши поштовхом до нагромадження величезних суверенних зовнішніх активів, вийшов далеко за межі предметної царини питань, адресованих функціонуванню глобальної фінансової архітектури. Глобальні монетарні взаємини, в основі конфігурації яких перебуває спроможність тривалого підтримання фінансових дисбалансів, породжують цілий набір складних проблем, які змінюють базову модальність спроможності підтримувати глобальну конкурентоспроможність у світі, де монетарні механізми корекції платіжних позицій практично атрофовані, а зовнішній попит на активи певної країни може суперечити її спроможності підтримувати ефективний експорт.

За дилемами дисфункцій монетарної моделі світу дуже швидко послідували питання виникнення асиметричних, маніпуляційних можливостей підтримувати швидкі темпи економічного зростання на основі глобальної конкурентоспроможності, традиційним виразом якої залишається заниження валютних курсів щодо паритету купівельної спроможності (ГКС). Утримання від руху курсу вгору почало виконувати специфічну роль: створення абсолютних переваг і стимулювання експортоорієнтованого зростання в сукупності з нагромадженням резервів для підтримання макрофінансової стабільності. Внаслідок переростання такої політики групи азійських країн у явище системного характеру глобальна економіка зіткнулася з проблемою варіантів пристосування до нових викликів у сфері підтримання конкурентоспроможності та виживання в умовах, коли окремі країни мають можливості занижувати курс і

уникають його руху в бік ПКС навіть у рамках процесу реальної конвергенції, тоді як інші обмежені в такому виборі. В умовах жорсткої глобальної конкуренції та зростання частки країн з низькими витратами на оплату праці в глобальному ВВП макроекономічні важелі створення стимулів для економічного зростання мають вигляд доволі обмежених. Швидке посткризове вичерпання результативності програм стимулювання попиту це довело. Водночас одним з критеріїв посилення гетерогенності світу стає якість інститутів, які синергічно відображають наявні та локалізовані вигоди від розміщення бізнесу, розробки та впровадження інновацій, поширення креативних рішень у сфері економічного життя, зростання вартості людського капіталу. Можливості перенесення спроможності конкурувати в інституційну площину залишаються досі слабо вивченим питанням, особливо у випадку протиставлення якості інститутів політиці акселерації експортного зростання на основі занижених курсів, що робить дане дослідження достатньо актуальним.

Так, виявлення базових монетарних моментів трансформації глобальної економіки під впливом зтяжної політики нагромадження суверенних зовнішніх активів [1; 2] доволі репрезентативно вказує на наявність передумов для трансформації принципів та можливостей підтримання зовнішньої рівноваги та конкурентоспроможності в країнах, які таргетують платіжний профіцит, і в країнах, які опиняються під впливом наслідків односторонніх дій перших [3; 4]. Водночас, окремі дослідники непрямо вказують, що політика нагромадження резервів є наслідком запобігання руху курсу вгору з метою підтримання конкурентоспроможності. Причому, особливий наголос на тому, що занижений валютний курс є елементом механізму стимулювання експортоорієнтованого зростання, робиться не стільки в контексті Азійської кризи, скільки з огляду на суттєві зміни в політиці 1980-х рр., коли за реальною ревальвацією закріпилась асоціація з передумовою «голландської хвороби». Утримання від руху курсу вгору, які б вигоди для підвищення платоспроможності та добробуту економічних агентів це не мало, створює суттєві переваги для зростання експорту і підтримання його конкурентоспроможності в довгостроковому періоді [5]. Іншим аспектом переваги утримання від реальної ревальвації є добре теоретизоване питання побудови системи ранніх індикаторів насунання валютних криз. Досвід перманентних валютних дестабілізацій 1970–1990-х рр. заклав чіткі уявлення про те, що швидка реальна ревальвація сигналізує про погіршення платіжного балансу, ставлячи під сумнів спроможність країни підтримувати поточний обмінний курс, з яким асоціюється номінальний якір макроекономічної стабільності [6; 7; 8]. Однак найбільш суттєвим тут є те, що для країн з низькими та середніми доходами слід врахувати специфіку їх рівноважного заниженого курсу щодо ПКС, який повинен підвищуватись у процесі реальної конвергенції (ефект Баласи-Самуельсона), а уникнення криз можливе винятково внаслідок зростання продуктивності в експортних секторах на основі інвестицій у підвищення технологічного рівня виробництва. Тобто, погіршення платіжного балансу та вразливість до валю-

тно-фінансових дестабілізацій підвищується саме там, де відбувається не просто реальна ревальвація, а наближення курсу до ПКС.

Зростання значення припливу капіталів у країни з ринками, що формуються, і відповідна реакція у вигляді утримання від підвищення курсу шляхом нагромадження резервів, деякою мірою знизила напругу в дискусіях про те, що заниження курсу є засобом стимулювання експорту. Підтримання макророзбалансованої стабільності на основі володіння значними резервами та компенсація в такий спосіб неспроможності гнучких курсів відновлювати конкурентоспроможність без втрат у фінансовому секторі почали розглядатись як ключовий фактор відтворення відмінностей між розвинутими країнами та рештою світу [9; 10].

Утім, політика нагромадження резервів на основі занижених курсів має традицію альтернативного аналізу. В основі політики заниження курсу та нагромадження резервів перебувають інституційні мотиви. Неспроможність забезпечити ефективне стягнення податків або значні інституційні втрати від оподаткування призводять до вибору на користь нижчих за рівноважні податкових ставок та вищого зовнішнього боргу, де страхуванням від дефолту виступають резерви [11]. Аналогічно, заниження курсу і нагромадження резервів перетворюється на достатньо простий спосіб уникати структурних реформ, які були б зорієнтовані на економічне зростання, підвищення гнучкості економіки, її адаптивності до глобального конкурентного тиску [12]. Попри те, що дискусії про роль реального валютного курсу як індикатора конкурентоспроможності економіки далекі від завершення, наголос на тому, що він не є ендогенний, а отже, може стати інструментом економічної політики, роблять для того, щоб пояснити успіх багатьох азійських країн, зокрема Китаю. З огляду на зростання хвилі дискусій про роль інститутів у генеруванні продуктивності, інновацій та стимулів до зростання, екзогенність занижених реальних обмінних курсів подається як протиприродна ендогенним формальним та неформальним бар'єрам економічного розвитку в країнах із середніми та низькими доходами [13].

Посилення інтересу до інституційних факторів глобальної конкурентоспроможності відбулось на ґрунті дискусій про розвиток економік після глобальної фінансової кризи. З одного боку, якість інститутів сьогодні розглядають як невід'ємний елемент інноваційного економічного зростання в рамках підтримання гнучкості й адаптивності економіки. Значний масив літератури підтверджує провідну роль якісних інститутів у генеруванні передумов для «якісного» зростання [14; 15]. З іншого боку, фрагментація розвинутих країн і їхня явна асиметрична глобальна конкурентоспроможність сьогодні не зводиться винятково до проблеми реальної конвергенції. Провали в структурній політиці, інституційна ригідність та стимули до інновацій більшою мірою сприймаються драйверами розриву між інноваційною «протестантською Північчю» та «традиціоналістським Півднем», ніж, власне, розрив у початковому рівні доходів, хоча більшість досліджень схиляється до абстрактної інтерпре-

тації цих проблем у категоріях аналізу ступеня централізації ринків праці [16]. Унікальні інституційні характеристики Скандинавських країн демонструються під кутом зору того, як якість інститутів формує глобальну конкурентоспроможність навіть за умов значного податкового тягаря [17; 18].

Звідси виникає питання про те, що коли навіть розвинуті країни втрачають однорідність з міркувань якості інститутів і підтримування на її основі конкурентоспроможності, то чи не є це проявом більш загальної тенденції, коли політика занижених курсів в одній групі країн змінює модель глобальної конкурентоспроможності у світі і вимагає інституціональної адаптації. В економічній науці бракує досліджень, спрямованих на виявлення кореспонденції між якістю інститутів та реальними валютними курсами. Звідси основною метою статті є показати фрагментацію глобальної економіки за цими критеріями та виявити кластери країн, де темпи економічного зростання віддзеркалюють поєднання якості інститутів зі ступенем відхилення курсів від ПКС.

Базова доктрина ПКС передбачає, що країни з вищим рівнем доходів на душу населення завжди повинні мати відхилення номінального курсу від ПКС вгору, віддзеркалюючи у такий спосіб більш високу вартість благ, що не є предметом міжнародної торгівлі. У свою чергу, у країнах із нижчими доходами повинно спостерігатись протилежне співвідношення між номінальним курсом та паритетом купівельної спроможності. Також базова теорія передбачає, що такі відхилення є рівноважними, але на обмежених часових горизонтах. Слід визнати, що в умовах, коли у світі спостерігалась відносно щільна залежність між внутрішньою інфляцією і номінальними курсами, реальний обмінний курс справді мав вигляд ендогенного, внаслідок чого ступінь розвитку країни справляв суттєвий вплив на його рівень. В умовах таргетування платіжних профіцитів групою країн із заниженим ПКС та посиленням тенденції до розриву зв'язку між внутрішньою інфляцією та номінальним валютним курсом стандартна макроекономічна модель багатосторонньої корекції платіжних балансів не відображає ситуацію, що склалась. Можливості підтримання тривалих платіжних профіцитів без суттєвих змін реального обмінного курсу, які в традиційних макромоделях відкритої економіки не є реалістичні, змінюють не стільки конфігурацію механізмів корекції платіжних балансів, скільки умови підтримання глобальної конкурентоспроможності, у рамках якої та чи інша країна може відносно довго перебувати в стані зовнішньої нерівноваги за одночасного збереження прийнятних темпів економічного зростання. З огляду на те, що в умовах посилення глобального конкурентного тиску можливості підтримання економічного зростання дедалі більше залежать від інновацій, підвищення продуктивності та креативізації економіки, роль якості інститутів різко підвищується.

Якість інститутів у підтриманні глобальної конкурентоспроможності виходить на передній план саме тому, що країни, які не проводять політику таргетування платіжного профіциту, тим більше, що всі країни світу водночас не можуть її проводити, стикаються з проблемою екзогенної заданості валю-

тного курсу. Ситуація стає ще більш драматичною у світлі того, що валюти більшості розвинутих країн дедалі більше розглядають як варіанти диверсифікації значних резервів провідних світових країн-експортерів із середніми доходами та заниженими щодо ПКС курсами. Якщо зовнішній попит на валюту країни нейтралізує спроможність курсу виступати еластичним механізмом відновлення конкурентоспроможності, вирівнювання платіжного балансу і, відповідно, досягнення внутрішньої рівноваги, то підтримання конкурентоспроможності та внутрішньої рівноваги має забезпечуватись підвищенням продуктивності факторів та створенням унікальних благ, що неможливо без креативізації економіки та перманентних інновацій. У світлі того, що досягнення стану перманентно високого рівня креативності та інноваційності залежить від цілого набору формальних і неформальних регуляторів економічної та суспільно-соціальної поведінки, можливості конкурувати у світі починають зміщуватись в інституційну площину. Саме вона визначатиме мотивацію до інвестицій у людський та соціальний капітал, його застосування в інноваційних секторах. Також вона визначатиме легкість, з якою радикально нові ідеї перетворюватимуться в бізнес-проекти. Не менш важливим є те, що саме з якістю інститутів пов'язується спроможність конкурувати за приваблення капіталів, а мінімізація трансакційних витрат, захист прав власності, транспарентність регулювання та виконання контрактів перетворюються на кумулятивну перевагу в рамках конкуренції між різними типами економічних систем.

Звідси випливає, що завищення курсу щодо ПКС, котре розглядають як рівноважне на певних відтинках часу, в умовах зміни формату глобальної конкуренції створює такий конкурентний тиск, який має породжувати компенсаційні реакції. Створення та підтримання якісних інститутів варто розглядати як одну з таких реакцій. Щодо країн із заниженим курсом щодо ПКС, то, залежно від рівня розвитку та інституційної зрілості, вони можуть іти двома шляхами. Створення якісних інститутів, у рамках чого співіснування політики уникнення від наближення курсу до ПКС виконуватиме роль додаткового важеля акселерації економічного зростання. Інший шлях передбачатиме, що небажання або неспроможність створення та підтримання якісних інститутів має кореспондувати з настільки заниженим курсом щодо ПКС, щоб виконувались мінімальні вимоги щодо економічного зростання. Занижений курс компенсуватиме брак якісних інститутів, завдяки чому економіка може тривалий час розвиватись за алгоритмом «експлуатації» традиційних для країни відносних переваг.

У світлі даної теоретичної позиції можна зробити припущення, що в країнах із відхиленням номінального курсу вгору від ПКС повинні мати місце якісні інститути, тоді як у країнах з відхиленням курсу вниз можуть мати місце слабкі інститути. У даному випадку «можуть» означає, що певні країни можуть поєднувати якісні інститути із заниженим курсом, але тоді в них мають спостерігатись дуже високі темпи економічного зростання. З емпіричної точки



зору, дане припущення означає, що між якістю інститутів та відхиленням курсу від ПКС має бути прямий зв'язок.

Для емпіричного тестування даної гіпотези показник відхилення номінального курсу від ПКС обрано у вигляді співвідношення конверсійного фактора ПКС до номінального курсу, що обраховується Світовим банком<sup>1</sup>, та три показника, за допомогою яких оцінюється якість інститутів, передусім тих, що визначають ступінь лояльності середовища для ведення підприємницької діяльності та розвитку інновацій. Ними є: Legatum суб-індекс можливостей для підприємництва та ведення бізнесу; Legatum суб-індекс якості врядування<sup>2</sup>; суб-індекс якості інститутів індексу глобальної конкурентоспроможності Світового економічного форуму. Перший показник деякою мірою зміщений у бік оцінки спроможності країни поєднувати підприємницькі можливості з інноваційним потенціалом країни. Другий показник більшою мірою відображає якість політики уряду у сфері забезпечення прав власності, секторного регулювання, ефективності судової системи тощо. Суб-індекс якості інститутів Давоського форуму є більш загальним індикатором. Певною мірою три індекси дублюють один одного, але використані для додаткового підтвердження вихідного припущення про прямий зв'язок між інститутами та відхиленням курсу від ПКС. Тобто, якщо на емпіричному рівні теоретично передбачений зв'язок підтверджується в одному з випадків, то він мав би підтверджуватись в усіх трьох випадках. Рис. 1–3. демонструють, що на прикладі 82 (усі розвинуті країни, усі посткомуністичні країни, найбільші країни Азії, Африки та Латинської Америки) країн світу можна констатувати цілковиту адекватність початкової гіпотези.

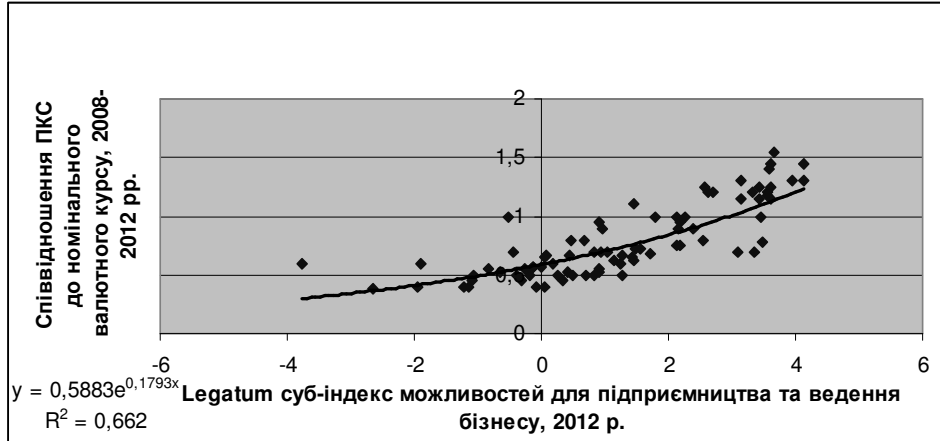
Рис. 1–2 демонструють, що між відхиленням курсу від ПКС та відповідними суб-індексами спостерігається не просто лінійна, а експоненціальна залежність, яка має достатньо високий рівень достовірності апроксимації. Експоненціальний характер залежності вказує, що підтримання завищеного курсу потребує значно кращих інститутів порівняно з їх якістю у випадках, коли курс є заниженим. Конкурентний тиск за допомогою інститутів значно інтенсивніше компенсується там, де вже має місце брак конкурентоспроможності, асоційованої із завищеним курсом. Рис. 3 також повністю підтверджує висунуту теоретичну гіпотезу. Характер зв'язку між відхиленням курсу від ПКС та суб-індексом якості інститутів індексу глобальної конкурентоспроможності повторює випадки з відповідними суб-індексами Legatum. Однак щільність зв'язку при апроксимації з допомогою експоненціальної функції є дещо нижчим.

<sup>1</sup> У випадку відхилення курсу від ПКС не застосовувався часто вживаний Big Mac індекс, оскільки він не завжди коректно відбиває різницю в купівельній спроможності на прикладі окремих країн. У великій вибірці це може бути нівельовано, але за здійснення статистичних групувань такі відхилення можуть привносити небажані спотворення в середні групові значення.

<sup>2</sup> Індекс Legatum обраховується Legatum Інститутом у рамках дослідження впливу якості інститутів на добробут націй.

Рисунок 1

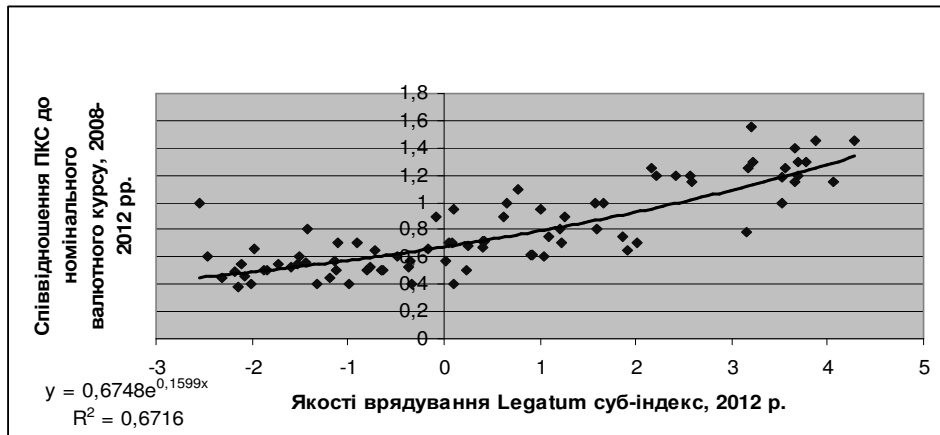
Відношення обмінного курсу до ПКС та якість інститутів, 82 країни світу



Примітка. Побудовано на основі даних Legatum Institute Index, 2012 ([www.li.com](http://www.li.com)) та World Development Indicators статистичної бази Світового банку ([www.world.bank.org](http://www.world.bank.org)).

Рисунок 2

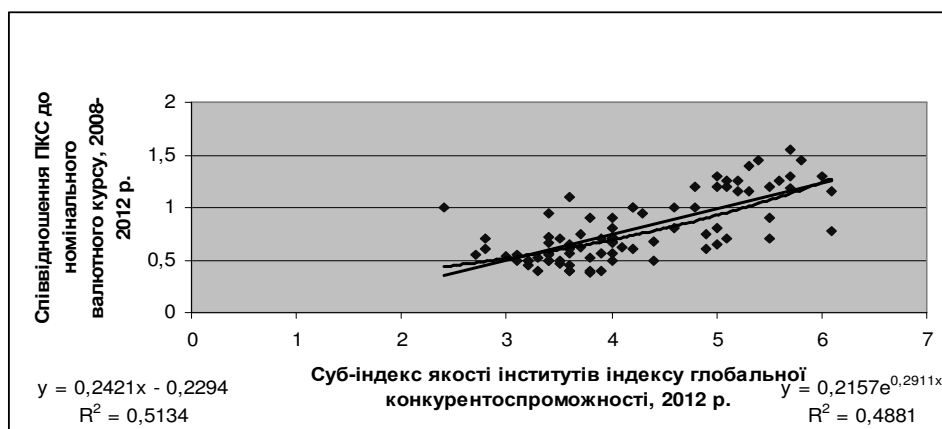
Відношення обмінного курсу до ПКС та якість інститутів, 82 країни світу



Примітка. Побудовано на основі даних Legatum Institute Index, 2012 ([www.li.com](http://www.li.com)) та World Development Indicators статистичної бази Світового банку ([www.world.bank.org](http://www.world.bank.org)).

Рисунок 3

Відношення обмінного курсу до ПКС та якість інститутів, 82 країни світу



Примітка. Побудовано на основі даних World Economic Forum Global Competitiveness Report, 2012 та World Development Indicators статистичної бази Світового банку ([www.world.bank.org](http://www.world.bank.org)).

За лінійної апроксимації значення  $R^2$  підвищується, сягаючи статистично значимого рівня. Можна побачити, що у випадку з показником суб-індексу якості інститутів індексу глобальної конкурентоспроможності розсіювання значень явно вище, а ступінь дисперсії значень у рамках усїєї вибірки нижчий. Тобто індикатор на рис. 3 меншою мірою варіює в рамках усїєї вибірки, що слід пояснити з позиції методологічних особливостей побудови індексу.

З огляду на те, що країни з ринками, що формуються, перебувають на різних стадіях економічного розвитку, мають відмінні бачення політики забезпечення якості інститутів, а також те, що навіть розвинуті країни не становлять однорідну групу і можуть суттєво відрізнитись з міркувань якості інститутів та ступеня охопленості процесом реальної конвергенції, простий поділ за принципом «розвинуті країни та решта» не дасть бажаного результату при оцінці економічного змісту кореспонденції між інститутами та відхиленням курсу від ПКС. Для виділення кластерів, що об'єднують такі країни, обрано дані з рис. 3. Саме для третього випадку спостерігається найнижча щільність зв'язку. Це дасть змогу уникнути переоцінки результатів кластерного поділу при застосування даних, щільність зв'язку між якими є вищою.

Відповідно до варіації якості інститутів згідно із суб-індексом Даоського форуму та ступенем відхилення валютного курсу від ПКС, виділено п'ять кластерів.

Перший кластер охоплює групу розвинутих країн із найбільш завищеним курсом (значення співвідношення ПКС до номінального курсу перевищує 1,3), куди увійшли Австралія, Австрія, Данія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія та Норвегія. Середнє значення відхилення курсу від ПКС становить 1,39 за середнього значення суб-індекса індексу глобальної конкурентоспроможності – 5,56.

Другий кластер репрезентує країни з помірним завищенням курсу (відповідно, 1–1,29). Сюди увійшли: Бельгія, Канада, Франція, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Італія, Іспанія, Ізраїль, Японія, Нова Зеландія, Нідерланди, Велика Британія, США та Люксембург. Відповідні середні значення становлять 1,2 та 5,1.

Третій кластер об'єднує розвинуті країни із заниженим щодо ПКС курсом, а також країни-нові члени ЄС першої хвилі. Специфікою даної групи країн є те, що усі вони перебувають приблизно на однаковому рівні ВВП на душу населення і впродовж останнього часу перебувають під сильним впливом процесу реальної конвергенції. Середні значення відповідних показників становлять 0,8 та 3,95.

Четвертий кластер пов'язує країни з ринками, що формуються, у яких спостерігається занижений щодо ПКС курс, але які характеризуються доволі сильними інститутами, якісність котрих перевищує аналогічні характеристики таких розвинутих країн, як Італія та Греція. До складу цієї групи увійшли традиційні Азійські та Латиноамериканські лідери із запровадження високих стандартів інституціональної організації економіки, а також низка країн, що активно впроваджують структурні реформи. До групи входять: Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Малайзія, Корея, Туреччина, ПАР, Чилі, Китай, Уругвай, Чорногорія, Грузія, Азербайджан, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія. Значення відповідних середніх показників становлять 0,7 та 4,7.

П'ятий кластер демонструє подібність між рештою з 82 країн, до складу якої входять достатньо відмінні між собою держави з міркувань рівня розвитку, ВВП на душу населення, фізичного розміру економіки тощо. Ними є: Румунія, Болгарія, Сербія, Македонія, Хорватія, Україна, Беларусь, Росія, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, Молдова, Мексика, Перу, Аргентина, Колумбія, Бразилія, Еквадор, Парагвай, Венесуела, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам, Індія, Алжир, Туніс, Єгипет, Ефіопія, ЦАР, Кенія, Танзанія, Сенегал, Пакистан. Дана група країн є найбільш неоднорідною з економічних, соціальних чи політичних позицій. Ці країни зближує найбільш занижений курс щодо ПКС та найнижча якість інститутів, що позначається на середніх групових значеннях релевантних показників: 0,6 та 3,4.

Введення середніх групових значень у регресійну модель однозначно підтверджує прямий та дуже щільний зв'язок між якістю інститутів та ступенем відхилення валютного курсу від ПКС (рис. 4).

Рисунок 4

**Якість інститутів та відношення обмінного курсу до ПКС, середні дані за групами країн**



Примітка. Обраховано та побудовано на основі даних рис. 1–3.

Як видно з характеру розсіювання даних (рис. 4), лише країни, охоплені четвертим кластером, випадають за межі однозначної залежності, яку можна охарактеризувати так: чим більш якісними є інститути, тим більшою мірою країни спроможні підтримувати завищений валютний курс щодо ПКС, досягаючи високих стандартів якості життя; чим якість інститутів є нижчою, тим більшою мірою країни готові компенсувати заниженням курсу щодо ПКС, обмежуючи можливості прогресу у сфері соціальних стандартів міркуваннями підтримання глобальної конкурентоспроможності.

Зіставлення в межах кожного кластеру вищеаналізованих показників із середніми темпами економічного зростання за 1995–2004 рр. та за 2012 р. (такий часовий період виключає спотворення результатів, потенційно забезпечуваних впливом передкризового перегріву глобальної економіки та після кризового швидкого відновлення у відповідь на стимулюючі акції) також вказує на однозначність висновку про те, що вплив якості інститутів та відхи-

лення курсу від ПКС на динаміку ВВП можна вважати однаковим за напрямком, але відмінним за характером. Дані табл. 1 підтверджують це.

Таблиця 1

**Середні значення суб-індекса якості інститутів індексу  
глобальної конкурентоспроможності, відхилення курсу  
від ПКС та економічного зростання в розрізі 5 кластерів**

	Зростання ВВП, %		Показник якості інститутів	Показник відхилення ва- лютного курсу від ПКС
	1995– 2004	2012		
Перший кластер	2,8	1,3	5,56	1,39
Другий кластер	3,3	0,7	5,1	1,2
Третій кластер	4,3	0,2	3,95	0,8
Четвертий кластер	4,6	3,6	4,7	0,7
П'ятий кластер	3,5	3,2	3,4	0,6

Примітка. Обраховано на основі даних: суб-індекс якості інститутів індексу глобальної конкурентоспроможності – World Economic Forum Global Competitiveness Report, 2012; співвідношення ПКС до номінального валютного курсу – World Development Indicators статистичної бази Світового банку ([www.world.bank.org](http://www.world.bank.org)); зростання ВВП – IMF World Economic Outlook за відповідні роки ([www.imf.org](http://www.imf.org)).

На основі аналізу даних табл. 1 можна виявити такі закономірності. Перше. Найвищі темпи економічного зростання як упродовж 1995–2004 рр., так і в рік, відзначений появою ознак глобальної рецесії, спостерігається в групі країн з ринками, що формуються (4 кластер), які є найбільш просунутими в царині структурних реформ та формування якісних інститутів. Для даної групи країн характерна інституційна якість, яка є вищою, ніж у державах, охоплених процесом реальної конвергенції в рамках інтеграційних процесів у ЄС. Для країн четвертого кластера не спостерігається найбільш занижений показник номінального курсу до ПКС. Таким він є для країн п'ятого кластеру. Це підтверджує припущення, що підтримання високих темпів економічного зростання в новому глобально конкурентному середовищі неможливе винятково на основі маніпуляцій із валютним курсом. Монетарні стимули зростання можуть виявитись достатньо вразливими до ендогенності поведінки реального обмінного курсу. На відміну від них, інституційна якість є іманентною складовою посилення конкурентоспроможності на перманентній, а не транзитивній основі.

Друге. Країни, об'єднані п'ятим кластером, демонструють достатньо стабільні темпи зростання як до кризи, так і після навіть за найнижчої інституційної якості. Певною мірою, це відбиває стандартні припущення неокласичної моделі про те, що країни з нижчим ВВП на душу населення мають зростати швидше. Утім, досягнення цього слід віднести на рахунок найбільш заниженого курсу до ПКС. Незважаючи на те, що середні групові темпи зростання даних країн є дещо вищими, ніж у розвинутих країнах, вони поступаються тим, що мають місце в державах із високою якістю інститутів. Це означає, що саме з браком інституційної якості слід пов'язувати неспроможність досягати темпів економічного зростання, підтримуваного лідерами економічного розвитку. Аналогічно, занижений курс спонукає до розвитку секторів із традиційними відносними перевагами, що робить експорт вразливим до коливань глобальної кон'юнктури, стримує розвиток внутрішнього ринку через брак платоспроможного попиту, обмежує інвестиції в людський капітал і послаблює стимули до інновацій. Поєднання слабких інститутів із низькими доходами на душу населення цементують стимули для економічного зростання з боку заниженого курсу, що гальмує розвиток економіки навіть за приросту ВВП.

Третє. Група країн, охоплена третім кластером, продемонструвала достатньо високі темпи економічного зростання в докризовий період. Середнє значення приросту ВВП за 1995–2004 рр. поступилося лише країнам з ринками, що формуються, із якісними інститутами. Водночас, після кризи темпи зростання різко сповільнились, і ця група демонструє найгірший результат, навіть незважаючи на те, що рівень розвитку інститутів у середньому перевищує той, що має місце в країнах із середніми та низькими доходами (п'ятий кластер). Таку закономірність неможливо не пояснити, спираючись на проблему поєднання процесу реальної конвергенції із втратою конкурентоспроможності. Навіть попри незначне заниження курсу до ПКС швидка конвергенція доходів сприяла економічному розвитку в оточенні динамічно зростаючої глобальної економіки. Але як тільки після кризи глобальний ВВП сповільнився, реальна конвергенція попереднього етапу почала тиснути в бік втрати конкурентоспроможності. Достатньо обмежені можливості зниження курсу валют (Португалія, Греція, Словенія, Словаччина, Естонія – члени зони євро, країни ЄС першої хвилі приєднання стикаються із тривалим припливом капіталів (про специфіку цього факту порівняно з іншими країнами такого рівня розвитку див. [19])) не компенсують втрату конкурентоспроможності, спричинену зростанням реальних доходів на етапі швидкого розвитку. Водночас, структурні реформи в цій групі країн, інспіровані прагненнями глибшої інтеграції з ЄС і підвищення гнучкості економік з метою підвищення результативності від членства в євроні, засвідчують, що відновлення і перманентне підтримання глобальної конкурентоспроможності слід шукати не стільки в заниженні курсу до ПКС, скільки в розбудові належних інститутів, що гарантували б високу схильність до інновацій, розвиток людського капіталу та мінімізацію кумулятивних трансакційних витрат в економіці.

Четверте. Найбільш розвинуті країни світу (1–2 кластер), як це і передбачає неокласична теорія зростання, упродовж аналізованих періодів продемонстрували повільніші темпи приросту ВВП. Навряд чи це має дивувати, незважаючи на високу якість інститутів. Але, з огляду на те, що для більшості з них властива певна заданість валютного курсу (адже платіжні профіцити таргетуються багатьма країнами з ринками, які формуються, що спрямовує капітали на фінансові ринки розвинутих країн), уже завищений курс щодо ПКС не зупинив економічне зростання. Якість інститутів виступила фундаментальною основою інноваційного розвитку, яка компенсує тиск на глобальну конкурентоспроможність з боку завищеного щодо ПКС валютного курсу. Це особливо властиво тим країнам, де має місце найбільше відхилення курсу вгору від паритету купівельної спроможності. Попри суттєве завищення курсу, темпи зростання до кризи в країнах першого кластера несуттєво поступались розвинутим країнам другого кластера, а після кризи виявились вищими. Таку закономірність можна пояснити тим, що, можливо, якісні інститути гальмували проциклічність, виступаючи додатковим фактором гнучкості та залучення інвестицій в інноваційні сектори після кризи. Аналіз структурних реформ у Скандинавії [17; 18] переконує, що створення якісних інститутів, зорієнтованих на стимули для розвитку інновацій, людського капіталу, підвищення гнучкості економіки та адаптивності до шоків повністю компенсує завищення курсу до ПКС та високий рівень доходів на душу населення, відсуваючи монетарні фактори впливу на глобальну конкурентоспроможність на задній план.

П'яте. Групування країн світу з міркувань якості інститутів засвідчує відсутність регіональної однорідності. Усталені погляди на поєднання процесів глобалізації та регіоналізації скоріше є продовженням лінії аналізу політекономії інтеграційних процесів, коли географічно близькі спільноти демонструють формалізовані зобов'язання з поглиблення багатостороннього співробітництва. Проте суттєві інтрарегіональні відмінності дедалі більшою мірою інспіруються тим, як якість інститутів перетворюється на стимул економічного розвитку та атракції глобальних капіталів. Переваги та вигоди регіональної інтеграції, як би не проектувався їх рівномірний розподіл між учасниками, актуалізуються там, де матиме місце не стільки цінова конкурентна перевага, підтримувана заниженим курсом до ПКС, скільки там, де матиме місце перевага на боці якості інститутів. Це означає, що посилення асиметрій у рамках формалізованих інтеграційних об'єднаннях не зводиться винятково до відцентрових сил у рамках вісі «центр-периферія», а еволюціонує в бік інституційної конкуренції. З точки зору розвитку глобальної економіки це означає, що у світі переважатиме фрагментація не за географічним, а за інституційним принципом. Лідери в інституційній конкуренції формуватимуть нові центри, оточені географічно близькою периферією інституціональних аутсайдерів.

**Висновки.** Глобальні монетарні взаємини, у рамках яких одні країни таргетують платіжні профіцити, а інші пристосовуються до зовнішнього попиту на їхні активи, трансформували систему глобальної конкуренції. Обмежені



можливості корекції платіжних балансів на основі монетарних підходів вимагають створення якісно нової моделі підтримання глобальної конкурентоспроможності. Традиційний поділ країн на розвинуті із завищеними або наближеними курсами до ПКС та країни з низькими та середніми доходами із заниженими курсами не враховує різючі відмінності в ступені таких відхилень, а також те, що ендогенність реального обмінного курсу підтверджується не завжди. Якість інститутів як вираження приваблення капіталів, стимулів до інновацій, зростання вартості людського капіталу та мінімізації кумулятивних трансакційних витрат повинна компенсувати конкурентний тиск, що породжується країнами з низькими та середніми доходами, які проводять політику монетарного меркантилізму. На емпіричному рівні виявлено, що якість інститутів перебуває в прямій експоненціальній / лінійній залежності зі ступенем відхилення курсу від ПКС. Відмінності як інститути в розрізі подібних за рівнем економічного розвитку країн дали змогу виявити п'ять кластерів, які об'єднують країни з міркувань якості інститутів та ступеня відхилення курсів від ПКС. Занижені курси однозначно кореспондують з інститутами низької якості, компенсуючи брак останньої для стимулювання економічного зростання, тоді як завищені курси кореспондують із високоякісними інститутами, які компенсують конкурентний тиск і дають змогу підтримувати глобальну конкурентоспроможність на інноваційній основі. Найвищі темпи економічного зростання спостерігаються в країнах із якісними інститутами, але і з дещо заниженими курсами. Країни, охоплені потужною реальною конвергенцією, стикаються з проблемою підтримання конкурентоспроможності, а тому здійснюють реформи, спрямовані на підвищення якості інститутів. Розвинуті країни спроможні підтримувати економічне зростання навіть у несприятливому глобальному монетарному оточенні за рахунок приваблення капіталів у інноваційні сектори, чутливі до інституційної якості. Значні інтрарегіональні відмінності формуються завдяки розривам у якості інститутів. Це означає, що фрагментація глобальної економіки відбуватиметься не за географічним, а за інституційним принципом. Інституціональна конкуренція ставатиме основою формування нової моделі «центр – периферія».

### **Література**

1. Aizenman J., Lee J. International Reserves: Precautionary vs. Mercantilist Views, Theory and Evidence // IMF Working Paper. – 2005. – wp/05/198. – P. 1–17.
2. Aizenman J. Large Hoarding of International Reserves and the Emerging Global Economic Architecture // NBER Working paper. – 2007. – № 13277. – P. 3–19.
3. Blanchard O., Milesi-Ferretti G.-M. (Why) Should Current Account Balances Be Reduced // IMF Staff Discussion Note. – 2011. – SDN/11/03. – P. 1–15.

4. Blanchard O., Milesi-Ferretti G.-M. Global Imbalances: In Midstream? // IMF Staff Position Note. – 2009. – SPN/09/29. – P. 1–31.
5. Magud N., Sosa S. The Missing Link between Dutch Disease, Appreciation, and Growth // IMF Research Bulletin. – 2011. – Vol. 12. – № 2. – P. 1–5.
6. Sachs J., Tornell A., Velasco A. Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995 // Brooking Papers on Economic Activity. – 1996. – № 1. – P. 147–198.
7. Попов В. Уроки валютного кризиса в России и других странах // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 100–122.
8. Exchange Rates in the Increasingly Interdependent World // IMF Occasional Papers. – 2001. – № 193. – P. 1–61.
9. Aghion Ph., Bacchetta Ph., Ranciere R., Rogoff K. Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development // NBER Working Paper. – 2006. – № 12117.
10. Aizenman J., Riera-Crichton D. Real Exchange Rate and International Reserves in the Era of Growing Financial and Trade Integration // NBER Working Paper. – 2006. – № 12363.
11. Aizenman J., Marion N. International Reserve Holding with Sovereign Risk and Costly Tax Collection // Economic Journal. – 2004. – Vol. 17. – P. 370–400.
12. Rato de R. The IMF's Medium-Term Strategy: New Priorities, New Directions. Remarks by R. de Rato Managing Director, International Monetary Fund At the Aspen Institute, Rome, Italy, February 9, 2006 // IMF Speeches. – 2006. // [www.imf.org](http://www.imf.org).
13. Bhalla S. Devaluing to Prosperity: Misaligned Currencies and Their Growth Consequences. – Wash. (D.C.): IIE, 2012. – 263 p.
14. World Development Report: Building Institutions for Markets. World Bank. – New York: Oxford University Press, 2002.
15. Zhuang J., Dios De E., Lagman-Martin A. Governance and Institutional Quality and the Links with Economic Growth and Income Inequality: With Special Reference to Developing Asia // Asian Development Bank Economics Working Paper. – 2010. – № 193. – 63 p.
16. Pelagidis Th. Structural and Institutional Divergence in the Eurozone // Challenge. – 2009. – May-June. – Vol. 52. – № 3. – P. 1–13.
17. Eklund K. Nordic Capitalism: Lessons Learned // Shared Norms for the New Reality. – World Economic Forum. – Davos. – 2011.

18. Berggren H., Tragardh L. Social Trust and Radical Individualism. The Paradox at the Heart of Nordic Capitalism // Shared Norms for the New Reality. – World Economic Forum. – Davos. – 2011.
19. Abiad A., Leigh D., Mody A. International Finance and Income Convergence: Europe is Different // IMF Working Paper. – 2007. – WP/07/64. – P. 1–36.

Стаття надійшла до редакції 29 жовтня 2013 р.



Європейська економіка

Сергій ВОЙТКО

**ЗОВНІШНІЙ БОРГ  
КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНИ  
В КООРДИНАТАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**Резюме**

Проаналізовано наявні наукові дослідження з питань зовнішнього боргу. Здійснено аналіз положення країн Євросоюзу та України в координатах Індексу якості життя, Індексу безпеки життя, Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку за даними 2012 року з урахуванням зовнішнього боргу цих країн. Доведено, що країни Євросоюзу зі значними обсягами зовнішніх запозичень мають дещо кращі значення Індексу якості життя, аніж Індексу безпеки життя. Відзначено високий рівень Індексу якості життя для переважної кількості країн Євросоюзу за значного обсягу зовнішнього боргу на одну особу. Доведено наявність «гравітаційного» ефекту для країн-сусідів, що відображено близькими значеннями комплексних показників, індексів якості та безпеки життя. Визначено високими значеннями коефіцієнту кореляції між Індексом економічного виміру та Індексом сталого розвитку, що підтвердило вплив зовнішніх запозичень на покращення значень обох цих індексів.

---

© Сергій Войтко, 2014.

Войтко Сергій, докт. екон. наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Україна.

### Ключові слова

Європейський Союз, зовнішній борг, Індекс якості життя, Індекс безпеки життя, Індекс економічного виміру, Індекс сталого розвитку.

Класифікація за JEL: H81, F50.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Зовнішні запозичення є прийнятним у світі засобом підтримки та розвитку національних економік. Державний зовнішній борг утворюється шляхом виникнення зобов'язань унаслідок отримання кредитів від іноземних держав, міжнародних організацій та фінансово-банківських установ, здійснення державних запозичень на міжнародних фінансових ринках і вступу в дію державних зовнішніх гарантій щодо боргу приватних підприємств [1]. Зовнішній борг також є одним з механізмів підвищення рівня якості життя населення країни шляхом, наприклад, фінансування соціальних зобов'язань. Зовнішні запозичення за раціонального використання, з одного боку, опосередковано впливають на позитивну динаміку макроекономічних показників. З іншого боку, «проїдання» може мати наслідки «боргової петлі».

Актуальність поставленої проблематики для національної економіки саме й підтверджується тим, що на 01 липня 2013 року валовий зовнішній борг становив 134,4 млрд дол. [2], а ВВП за I півріччя 2013 року [3] становило 653,5 млрд грн. Екстраполюючи показники, матимемо  $2 \times 653,5 = 1307,0$  млрд грн. ВВП за 2013 рік. У доларовому еквіваленті ВВП може становити понад 160 млрд дол. У такому випадку валовий зовнішній борг становитиме понад 80 % до ВВП (за умови, що ці показники впродовж поточного року змінюватимуться не будуть).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення цієї проблеми і які бере за основу автор, визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячено означену статтю.** Державний зовнішній борг утворюється шляхом виникнення зобов'язань унаслідок отримання кредитів від іноземних держав, міжнародних організацій та фінансово-банківських установ, здійснення державних за-

позичень на міжнародних фінансових ринках та вступу в дію державних зовнішніх гарантій щодо боргу приватних підприємств [1]. Належним чином описано зовнішні боргові зобов'язання в системі світових фінансово-економічних відносин у [4]. У Бюджетному Кодексі України зазначено, що «боргове зобов'язання – зобов'язання позичальника перед кредитором за кредитом (позикою), що виникло внаслідок випуску і розміщення боргових цінних паперів та/або укладання кредитних договорів» [5].

Системні дослідження у сфері зовнішніх запозичень науковці розпочали активно здійснювати після економічної кризи 1998 року. Як наслідок, з початку 2000 років з'явилися російська монографія [6] та вітчизняні роботи де-що пізнішого періоду [7; 8], підготовлені новітні наукові праці на прикладі кризи в Єврозоні (наприклад, у Греції [9]).

У короткостроковій перспективі залучення фінансових ресурсів є доволі ефективним засобом тимчасового покриття бюджетного дефіциту, дефіциту платіжного балансу та вирішення інших поточних проблем національної економіки [10, с. 24]. У довгостроковій перспективі «життя в борг» є, як правило, невідгідним засобом підтримки економік країн, і, тим більше, зазначене не сприятиме їх розвитку, тобто, як правило, не сприяє зростанню ВВП, реалізації експортного потенціалу тощо. У крайньому випадку це може призвести до негативних наслідків, наприклад, до дефолту.

Зазначимо, що останнім часом спостерігається тенденція до зростання залежності країн-боржників від зовнішніх запозичень, адже нові запозичення надають з наявністю попередніх непогашених кредитів, спостерігаються випадки реструктуризації боргу. Тобто, неефективне використання механізму використання зовнішніх запозичень може призвести до так званого «боргового розвитку», який полягає в необхідності постійного «вливання зовнішніх кредитів» з метою постійного підживлення економік країн коштами, які спрямовують на вирішення короткострокових проблем.

Однією з таких проблем є погашення заборгованості за виплатою «тіла» кредиту та відсотків за ним. В окремих випадках залучають кошти у вигляді кредиту задля виплати того ж кредиту. А це вирішує, насамперед, поточні проблеми заборгованості окремо взятої країни, при цьому не вирішуються питання фінансування стратегічних завдань. Тобто, в майбутньому обсяг боргу буде більшим, ніж спроможність країни його обслуговувати. А очікувані витрати саме на обслуговування боргу перешкоджатимуть подальшим внутрішнім і зовнішнім інвестиціям (Paul R. Krugman, 1988 р. [11]; Sachs, 1989 р. [12]). Це, у свою чергу, ще більшою мірою перешкоджає економічному зростанню та можливості виплат за борговим зобов'язанням.

Невирішеними частинами проблематики є те, що залучення зовнішніх запозичень, з одного боку, є засобом розвитку країни, підвищення рівня окремих її макроекономічних показників і, як наслідок, рівня життя населен-

ня, а з іншого – можливе отримання негативних наслідків за певних умов нерационального використання залучених коштів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Висувається гіпотеза, що є тісний зв'язок боргових зобов'язань з індексами та індикаторами сталого розвитку, що й зумовило постановку відповідних завдань.

Завданнями даної статті є дослідження закономірностей та винятків у положенні України та країн Європейського Союзу в координатах Індексу якості життя, Індексу безпеки життя, Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку та обсягу зовнішнього боргу (загального та приведенного на одну особу). Основою тих чи інших тверджень є результати аналізу положення країни в зазначених координатах та взаємне розміщення цих країн. Масив для дослідження сформовано на основі баз даних Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [13], Світового банку [14] (показник для країн Євросоюзу – показник Central government debt, total) та [15] (для України).

Методологічною основою дослідження є комплексний підхід до зіставлення макроекономічного та інтегральних показників, що характеризують такі об'єкти, як країни, з метою зіставлення їх положень за обраними індексами та показником. З метою визначення рівня подібності країн обрано методикою визначення відстані між точками за формулою  $S_{ab} = \sqrt{(I_{QLa} - I_{QLb})^2 + (I_{SLa} - I_{SLb})^2}$ . За менших значень  $S_{ab}$  маємо більшу подібність для країн  $a$  і  $b$  у тих чи інших координатах індексів та індикаторів сталого розвитку.

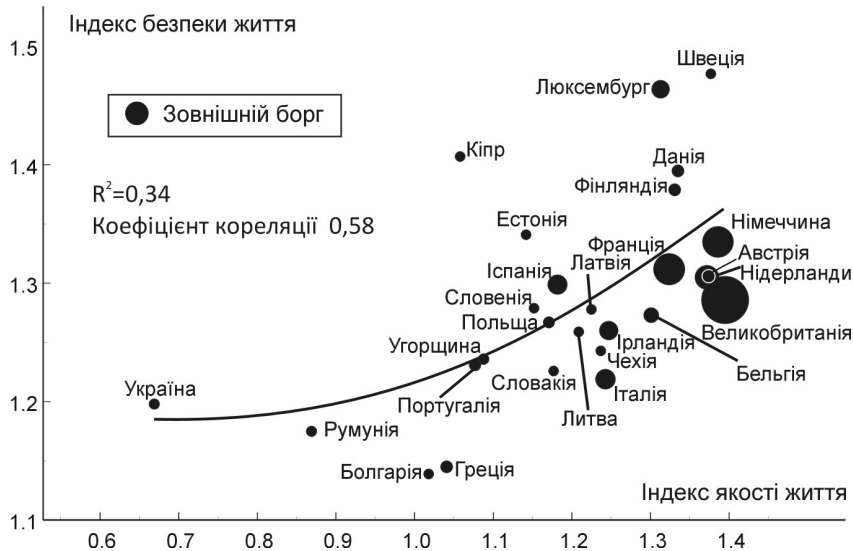
Системний підхід використовується у визначенні закономірностей у розміщенні країн за обраними показниками у визначених координатах. Основні положення наведено в [16, с. 9–11], де належним чином приведено методологію оцінювання сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Розміщення положення країн Європейського Союзу та України в координатах Індексу якості життя та Індексу безпеки життя за даними 2012 року представлено на рис. 1. Додатково графічно площею кола подано обсяг зовнішнього боргу для цих країн.

За результатами аналізу положень країн у визначених вище координатах маємо дещо розрізнені групи. Слід зазначити, що Україна перебуває доволі віддалено від інших країн Євросоюзу за Індексом якості життя, проте за Індексом безпеки життя має дещо кращі значення, аніж Болгарія, Греція та Румунія. Варто зазначити, що країни зі значними обсягами зовнішнього боргу мають значно кращі положення Індексу якості життя, аніж Індексу безпеки життя. Це пояснюється тим, що зовнішні запозичення спрямовуються на забезпечення потреб інфраструктури, яка підвищує рівень якості життя населення країни. Відповідно, зовнішня заборгованість певним чином знижує рівень економічної безпеки та відповідно, Індекс безпеки життя.

Рисунок 1

**Візуалізація положення країн Європейського Союзу в координатах Індексу якості життя, Індексу безпеки життя та обсягу зовнішнього боргу (за даними 2012 року) [13–15]**



Відзначимо, що Греція та Кіпр перебувають на одному рівні за значеннями Індексу якості життя. Проте за Індексом безпеки життя ці країни перебувають на доволі значній відстані одна від одної (різниця в значеннях показників близько 0,25). У даному випадку слід враховувати те, що дані для дослідження взято за 2012 рік і в той період Греція вже перебувала в кризовому стані тривалий час, а Кіпр відчув кризовий стан лише в березні 2013 року. Заслуговує на увагу те, що поряд з Грецією перебуває Болгарія, яка вже має затяжний кризовий стан, що отримав розвиток у мітингах березня та липня 2013 року.

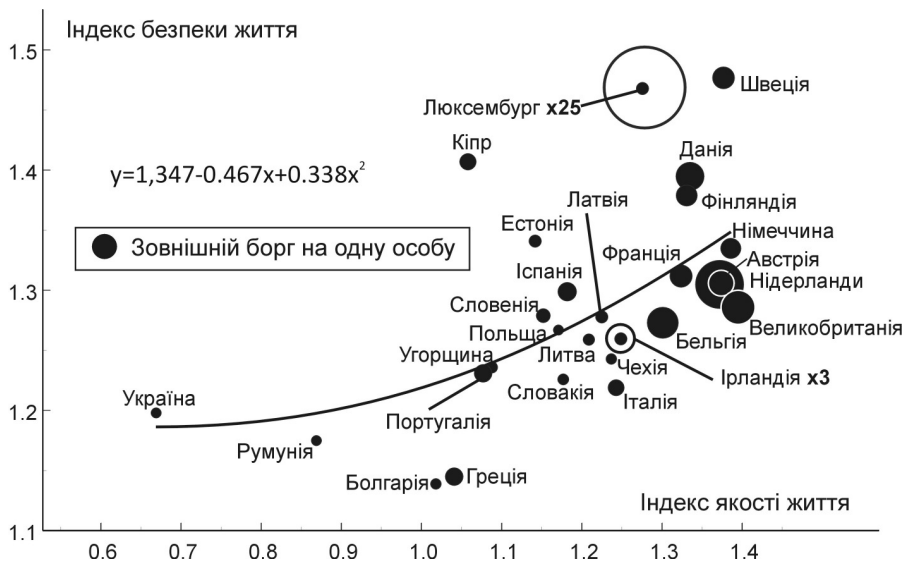
Слід зазначити, що країни Бенілюксу (Бельгія, Нідерланди та Люксембург) та Прибалтики (Латвія, Литва та Естонія) доволі компактно зосереджені у вузькому відрізку значень за Індексом якості життя. Європейські країни, що входять до «Великої Сімки» (Великобританія, Італія, Німеччина, Франція), також згруповано компактно за двома цими індексами. Саме ці країни «Великої Сімки» мають значні обсяги зовнішнього боргу.

Для більш прискіпливого дослідження закономірностей у розміщенні країн у координатах Індексу якості життя та Індексу безпеки життя здійснено візуалізацію (рис. 2) ще й за наведеним показником – зовнішній борг на одну особу.



Рисунок 2

**Візуалізація положення країн Європейського Союзу у координатах Індексу якості життя, Індексу безпеки життя та обсягу зовнішнього боргу на одну особу (за даними 2012 року) [13–15]**



За аналізом місця положення країн в обраних координатах з урахуванням приведеного показника (зовнішній борг на одного мешканця) відзначимо певні закономірності. Так, доволі чітко виражено те, що переважна кількість країн зі значними обсягами зовнішнього боргу на одну особу мають високий рівень Індексу якості життя. Для Італії це 1,24 при максимумі 1,48 для Швейцарії (цю країну вилучено з візуалізації, адже вона не входить до Євросоюзу). До цього слід додати те, що ці ж країни створюють групу з доволі високими значеннями Індексу безпеки життя (від 1,22 для Італії до Швеції – 1,48, за максимуму 1,53 для Австралії).

Отже, за результатами цього етапу аналізу слід зазначити таке: зовнішні запозичення надали можливість переважній кількості країн Євросоюзу отримати високі рівні як Індексу якості, так і безпеки життя. Проте окремі країни, маючи посередні значення наведеного на одну особу обсягу зовнішнього боргу (Кіпр та Греція), більшою мірою потрапили у кризовий стан, що позначилося на соціально-економічній стабільності цих країн. Країни, що мають відносно низькі значення обсягу зовнішнього боргу на одну особу, переважно

перебувають у «центрі» координат, що розглядаються. Це Латвія, Литва, Естонія, Словенія, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина. Деякі «осторонь» перебувають такі країни, як Румунія, Болгарія та Україна. До речі, Румунія і Болгарія ввійшли до Євросоюзу лише у 2007 році. Приблизно на їх рівні за Індексом безпеки життя і перебуває Україна.

Відзначимо, що явним чином спостерігається «гравітаційний» ефект, який підтверджує те, що країни-сусіди є близькими не лише за територіальною ознакою, маючи спільні кордони, а й за близькими значеннями комплексних показників: Індексу якості життя та Індексу безпеки життя. Маємо для України такі подібні за значенням індексів країни-сусіди, як Болгарія та Румунія, для Чехії та Словаччини – Польща, Німеччина поряд із Францією, Швеція та Фінляндія між собою за координатами індексів уміщують Данію тощо. Про країни Бенілюксу та Прибалтики вже йшлося вище.

Узагальнення економічної, соціальної та екологічної складових, які відображають компоненти якості та безпеки життя Індексу сталого розвитку, здійснюється за відповідною методологією. Таке узагальнення відображається саме у значенні Індексу сталого розвитку. Для країн Європейського Союзу та України розміщення країн у координатах Індексу економічного виміру та Індексу сталого розвитку представлено на рис. 3.

Аналізуючи розміщення країн у цих координатах, відзначимо, що більшість точок «вбудовані» у вузькому коридорі ( $\pm 0,5$  від  $\min/\max$  тренду) у напрямку зростання індексів. Тобто, країни мають значний рівень впливу економічної складової на Індекс сталого розвитку, коефіцієнт кореляції для цих країн у заданих показниках становить 0,892. Щодо обсягу зовнішнього боргу, то слід відзначити, що країни зі значним обсягом боргу мають кращі значення обох індексів. Зазначене ще більшою мірою виражено в наведенні обсягу зовнішнього боргу на одну особу, рис. 4.

За Індексом економічного виміру, починаючи з Франції, усі країни, окрім Естонії, мають вищі значення показника за цим індексом. Вони також мають значний обсяг зовнішнього боргу, наведеного на одну особу. Проте Франція є «центральною» країною серед найбільших боржників Євросоюзу за Індексом сталого розвитку.

Для визначення особливостей у залежності обсягу зовнішнього боргу на одну особу та Індексу сталого розвитку на рис. 5 наведено візуалізацію, яка показує, що суттєвої залежності Індексу сталого розвитку від обсягу зовнішнього боргу на одну особу в зазначених країнах немає.

Проте, судячи з «густини» великих кіл у верхній частині (значний рівень Індексу сталого розвитку), можна знову підтвердити, що саме економічна складова визначає сталість розвитку країни, а наявність більших за площею кіл у верхньому центрі та у верхньому правому куті відображає те, що саме значні обсяги зовнішнього боргу на одну особу надають країні економічного розвитку.

Рисунок 3

Розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку та обсягу зовнішнього боргу (за даними 2012 року) [13–15]

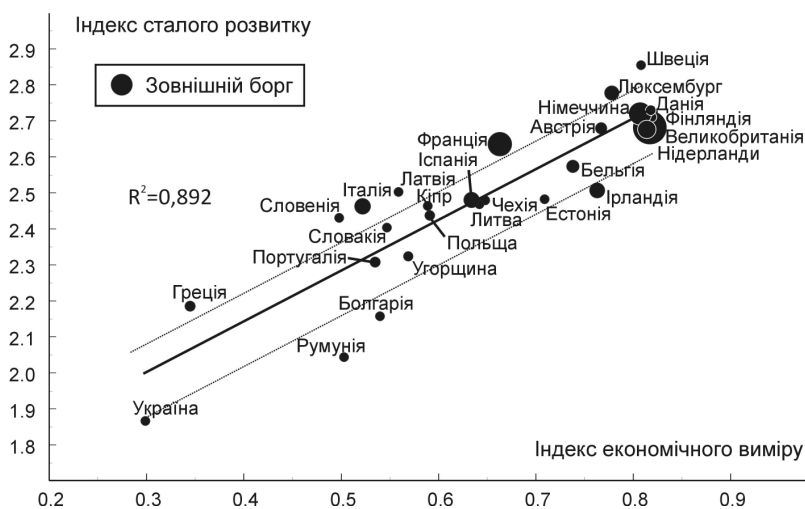


Рисунок 4

Розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку та обсягу зовнішнього боргу на одну особу (за даними 2012 року) [13–15]

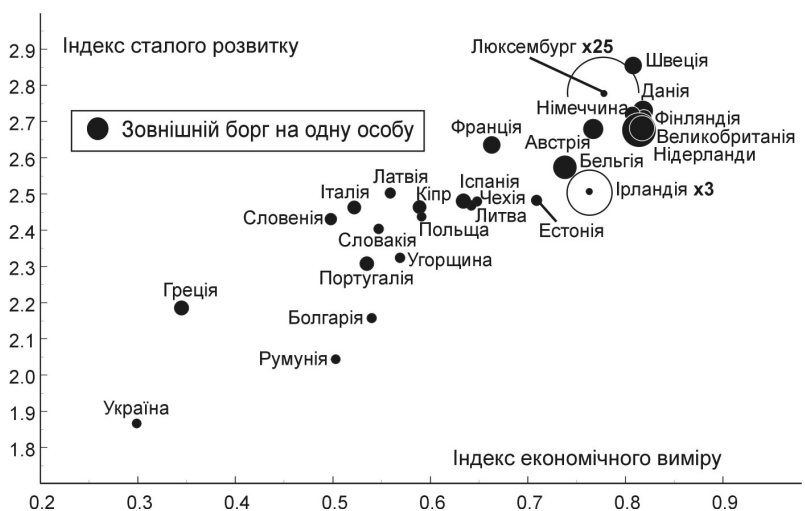


Рисунок 5

**Розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах обсягу зовнішнього боргу на одну особу та Індексу сталого розвитку, довідково наведено Індекс економічного виміру (за даними 2012 року) [13–15]**

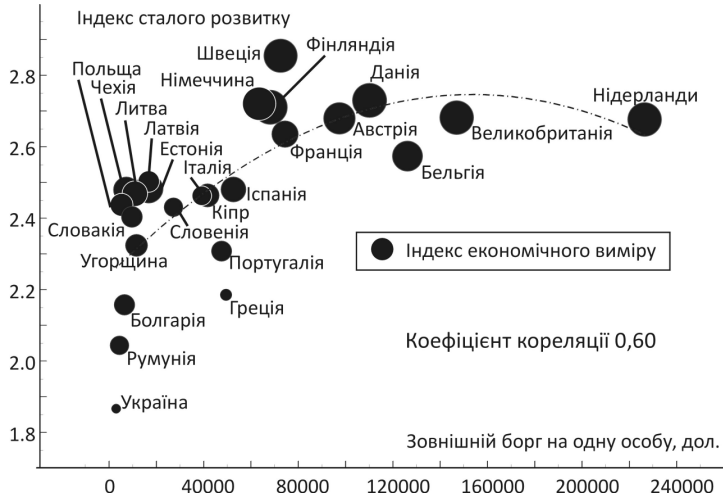
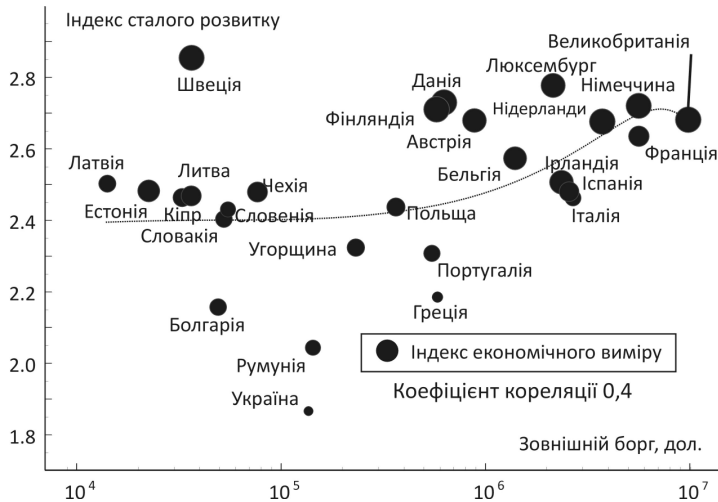


Рисунок 6

**Розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах обсягу зовнішнього боргу та Індексу сталого розвитку, довідково наведено Індекс економічного виміру (за даними 2012 року) [13–15]**



На рис. 6 візуалізовано розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах обсягу зовнішнього боргу та Індексу сталого розвитку. Для наочності шкалу зовнішнього боргу показано в логарифмічному масштабі.

Саме, аналізуючи таке розміщення країн у просторі зовнішнього боргу (абсолютне значення для країни) та Індекс сталого розвитку, надається можливість оцінити при незначному рівні коефіцієнту кореляції вплив на розвиток зовнішніх запозичень саме країн Європейського Союзу, які належать до «Великої Сімки»: Великобританія, Німеччина, Франція та Італія. Зазначені країни мають найбільші рівні зовнішнього боргу.

Отже, для союзу країн, що динамічно розвиваються у світі, Європейського Союзу, варто відзначити те, що для цього угруповання основою успішності як економічного розвитку, так і за Індексом сталого розвитку є зовнішні запозичення.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.** Отже, резюмуючи вищезазначене, виділимо таке:

1. На основі значень індексів безпеки та якості життя за 2012 рік доведено, що країни Європейського Союзу зі значними обсягами зовнішніх запозичень мали значно кращі положення Індексу якості життя, аніж Індексу безпеки життя. Зазначене можна пояснити тим, що запозичені кошти більшою мірою спрямовуються на покращення рівня життя в країні, при цьому знижується рівень економічної безпеки і, відповідно, значення Індексу безпеки життя.

2. При використанні в аналізі приведенного показника (перерахунок на одного жителя країни) відзначимо те, що переважна кількість країн Євросоюзу із значними обсягами зовнішнього боргу на одну особу мають високий рівень Індексу якості життя.

3. На основі розгляду взаємного розміщення країн у обраних координатах доведено наявність «гравітаційного» ефекту, який підтвердив те, що країни-сусіди за територією мають доволі близькі й значення комплексних показників: індексів якості та безпеки життя.

4. При використанні комплексного, узагальнювального показника, що поєднує економічну, соціальну та екологічну складові (Індекс сталого розвитку), визначено доволі високий коефіцієнт кореляції (0,892) цього індексу з Індексом економічного виміру та доведено, що зовнішні запозичення сприяють покращенню значень обох цих індексів.

5. На основі результатів аналізу розміщення країн Європейського Союзу та України в координатах обсягу зовнішнього боргу та Індексу сталого розвитку доведено, що країни Європейського Союзу, які належать до «Великої Сімки», мають найбільші зовнішні запозичення в абсолютному вимірі та при цьому характеризуються високим рівнем Індексу сталого розвитку.

*Наукова новизна:* методичний підхід до визначення впливу обсягу зовнішніх запозичень (валового зовнішнього боргу) на розміщення країн у координатах Індексу якості життя, Індексу безпеки життя, Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку та обсягу цього боргу (загальної суми та приведенного на одну особу) з метою зіставлення положень країн за обраними індексами та показниками.

*Практичне значення отриманих результатів дослідження:* використання отриманих результатів доводить можливість використання зовнішніх запозичень з метою підвищення індексів якості життя, економічного виміру та сталого розвитку та можливого зниження Індексу безпеки життя для країн Євросоюзу та України.

*Напрямок подальших досліджень:* доцільно визначити функціональні залежності впливу обсягу зовнішнього боргу країн (абсолютні та відносні значення) на характеристики динамічних ефектів, що можливі для значень Індексу якості життя, Індексу безпеки життя, Індексу економічного виміру, Індексу сталого розвитку з огляду на стабільність економік цих країн.

## Література

1. Озаріна О. В. Складові зовнішніх запозичень України / О. В. Опаріна // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. праць. Вип. 28, т. 1 / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – С. 104–112.
2. Валовий зовнішній борг [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44466](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466).
3. Валовий внутрішній продукт, продукція промисловості та сільського господарства, інвестиції, роздрібний товарооборот. Основні показники економічного розвитку [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).
4. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2006. – 536 с.
5. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України; Кодекс України, 08.07.2010 р., № 2456-VI.
6. Головачев Д. Л. Государственный долг. Теория, российская и мировая практика [Текст] / Д. Л. Головачев ; ред. М. А. Сажина. – М. : ЧеРо, 1998. – 176 с.

7. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] / В. В. Козюк; Тернопільський держ. технічний ун-т ім. Івана Пулюя. – Т. : Карт-бланш, 2002. – 238 с.
8. Заверуха І. Б. Державний борг України: проблеми правового регулювання / І. Б. Заверуха ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2006. – 309 с.
9. Petrakis P. The Greek Economy and Crisis. Challenger and Responses [Text] / Panagiotis Petrakis. – Berlin Springer-Verlang, 2012. – 450 p.
10. Helpman E., Horovits M. Voluntary debt reduction: incentives and welfare [Text] / E. Helpman, M. Horovits // le-heker aratsot mitpathot, National Bureau of Economic Research. – 1988. – 42 p.
11. Krugman P. Market-based debt-reduction schemes [Text] / Paul R. Krugman // Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1988. – 28 p.
12. Sachs J. New approaches to the Latin American debt crisis [Text] / Jeffrey Sachs // International Finance Section, Dept. of Economics, Princeton University, 1989. – 50 p.
13. Офіційний сайт Світового центру даних с геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/data/>
14. Офіційний сайт Світового банку. Data & Research. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org/>.
15. Зовнішній борг: статистичні дані [Електронний ресурс] Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44466/](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466/)
16. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; Виконавці: А. О. Болдак, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, І. М. Джигирей та інші : наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – 2010. – 255 с.

Регіоналізація

Ян ПИКА,  
Адам ЯНІШЕВСЬКИЙ

**«SMART SPECIALISATIONS»  
У РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ  
ЕКОСИСТЕМАХ**

**Резюме**

На сучасному етапі пріоритетним завданням у соціально-економічному розвитку країни є окреслення нових переваг, що полягають у розширенні використання знань, інтелектуального капіталу і спроможності державних структур забезпечити формування інноваційної моделі розвитку. Регіональні інноваційні екосистеми виступають інструментом державної політики, яка базується на перевагах інноваційного постулату. У статті представлено методичні основи побудови регіональної інноваційної стратегії та вектори формування інноваційної екосистеми в регіоні.

**Ключові слова**

Національна інноваційна система, регіональна інноваційна екосистема, екосистема, інтелігентна спеціалізація, інноваційність фірм, інноваційність регіонів.

---

© Ян Пика, Адам Янішевські, 2014.

Пика Ян, доктор, професор, Університет економіки в Катовіце, Польща.  
Янішевські Адам, магістр, Університет економіки в Катовіце, Польща.



**Класифікація за JEL: O31, O32.**

Світова економічна криза стала причиною того факту, що Європа з метою забезпечення своїх позицій на політичній та економічній карті світу змушена протистояти таким викликам, як глобалізація, зростання попиту на обмежені ресурси, старішання населення і посилення конкуренції з боку нових країн – її членів. Для цього об'єднана Європа прийняла в рамках стратегії «Європа – 2020» ініціативу «Інноваційний Союз», що передбачає багатосторонню стратегію розвитку інновацій, які забезпечать практичну реалізацію пріоритетів інтелектуального та зрівноваженого розвитку. Підтвердженням цього може слугувати панівна роль інтелектуальних інновацій, що міститься в підсумковому документі Ради Європейського Союзу, відомого під назвою «Унія інновацій». Зауважимо, що в цьому контексті Рада ЄС наголошує на концепції інтелектуальної спеціалізації, яка слугує базою для визначення національних пріоритетів і побудови регіональних інноваційних стратегій, а також прикордонного співробітництва, створюючи, таким чином, можливості всім регіонам використовувати свої сильні сторони [6, 1–4]. Отже, можемо стверджувати, що інтелектуальна спеціалізація поступово перетворюється на ключовий чинник, що визначатиме стратегію економічного розвитку країн ЄС у світовому масштабі.

У створенні інноваційної системи, яка виступає невід'ємною частиною економіки знань, важливу роль відіграє сучасна конструктивна інноваційна політика, що є одним із новітніх векторів у загальній економічній стратегії країни. У сучасних умовах господарювання інноваційна політика є важливим інструментом державного впливу на процеси соціального-економічного розвитку країни шляхом підтримки та розвитку інновацій. Зазначимо, що сьогодні вона відображена в інноваційних стратегіях, розроблених і впроваджених на різних рівнях управління, які знайшли практичне застосування в усіх розвинених країнах світу, охоплюючи широкий спектр проблем.

Уперше в науковому термінологічному полі поняття Національної інноваційної системи запровадив учений Ch. Freeman, представивши її як «мережу інституцій, що співпрацюють у державному та приватному секторах, активність та взаємодія яких ініціюють імпорт, модифікацію і дифузії нових технологій» [10, 182]. Протягом наступних двадцяти років відбулися еволюційні зміни в підходах до вивчення і тлумачення понять «Національна інноваційна система». Однак, незважаючи на розмаїття дефініцій цього терміна, зацентруємо увагу на необхідності аналізу оточення, що впливає на інноваційність підприємств, визначаючи їх інноваційну політику. У сучасних науко-

вих дослідженнях для визначення національної інноваційної системи дослідники дуже часто опираються на визначення, запропоноване ученим Ch. Edquist [8, 182], який подає більш широке тлумачення поняття «національної інноваційної системи», оскільки охоплює всі важливі економічні, соціальні, політичні, організаційні, інституційні та інші чинники, які впливають на розробку, поширення і використання інновацій. Варто зауважити, що саме на такому підході базується визначення, подане в Оксфордському довіднику інновацій, одночасно вказуючи на важливість локальних умов, пов'язаних із процесом формування основних елементів або ж з організацією й інституціями. З огляду на вищенаведене, розуміємо, що в цьому контексті інноваційна політика повинна підтримувати та ініціювати діяльність, пов'язану з управлінням інноваційною діяльністю, підприємств за допомогою різних інструментів, наприклад, консультування або навчання.

У науковій літературі інноваційну політику також визначено як «комплекс заходів із підтримки застосування у господарській практиці результатів наукових досліджень, нових знань, винаходів» [12, 396]. На думку економістів, інноваційна політика охоплює державні програми, інструменти, механізми та заходи, які використовує держава для безпосереднього чи опосередкованого впливу на інноваційний рівень суб'єктів господарювання, секторів, а також для формування інноваційно-структурованої економіки [3, 166]. На основі аналізу фахових літературних джерел виділимо такі види інструментів інноваційної політики:

- попиту – ґрунтуються на реалізації програм державних закупівель і контрактів для нових продуктів, процесів та послуг, науково-дослідних робіт;
- пропозиції – охоплюють технічну та фінансову допомогу для суб'єктів господарювання, які передбачають реалізацію певних інновацій (наприклад, створення наукової та технічної інфраструктури, методів навчання, систем кредитів і дотацій);
- формувальні оточення, у якому функціонують підприємства (наприклад, податки, патентне регулювання, антимонопольне законодавство, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, екологічні норми, трудове законодавство);
- інституційні – передбачають підтримку інституцій трансферу інновацій і технологій, технопарків тощо.

За допомогою зазначених інструментів інноваційної політики держава впливає на інноваційність суб'єктів господарювання. Зважаючи на вищенаведене та здійснивши аналіз практики проведення інноваційної політики у країнах ЄС, можемо стверджувати про існування чотирьох рівнів її дослідження та реалізації – союзного (ЄС), національного, регіонального та локального (рис. 1).

Рисунок 1

**Актуальні пріоритети наукової та інноваційної політики ЄС**



Джерело: складено на основі [1].

Європейську перспективу інноваційного розвитку відображено в середньостроковому стратегічному документі, відомому під назвою «Стратегія інтелектуального і збалансованого розвитку. Європа–2020» [9].

«Стратегія Європа–2020» базується на трьох взаємодоповнювальних пріоритетах [9, 6]:

- інтелектуальний розвиток: розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях;

- врівноважений розвиток: підтримка економіки, яка ефективно використовує ресурси, більш позитивної для оточення та конкурентоспроможної;
- розвиток, що сприяє залученню суспільства: підтримка економіки з високим рівнем зайнятості, який гарантує соціальну та територіальну злагодженість.

Саме акцентування уваги на вищезазначених пріоритетах, на нашу думку, дасть змогу до 2020 р. забезпечити досягнення окреслених нижче цілей, а саме [7]:

- рівень зайнятості населення у віці 20–64 років має становити 75 %;
- рівень інвестицій у наукові дослідження і розробки потрібно збільшити до 3 % від ВВП ЄС;
- зміни у сфері клімату й енергетики можна визначити критеріями «20/20/20» (у тому числі скорочення викидів вуглекислого газу на 30 %, якщо складуться сприятливі для цього умови);
- кількість учнів, які залишили навчання у школах, не повинна перевищувати 10 %, а щонайменше 40 % молодого покоління має здобувати вищу освіту;
- кількість людей, які досягають межі бідності, має бути скорочено на 20 мільйонів.

Більш детальна оцінка пріоритетів і цілей доводить їх взаємозумовленість. Таким чином, розвиток економіки, що базується на інноваційних рішеннях, сприятиме поліпшенню ефективності використання ресурсів, а це спричинить підвищення конкурентоспроможності та захист оточення. Крім того, вважаємо, що збільшення рівня зайнятості супроводжуватиме зменшення масштабів бідності та покращення якості життя людей.

Для виконання вказаних вище завдань передбачено, що «кожна країна отримає перелік рекомендацій. У випадку невиконання передбачаються можливості застосування попереджень» [9, 15]. Більш того, значну детермінацію Європейської Комісії у сприянні інноваційному розвитку ЄС підтверджує вимога, що «на національному рівні країни-члени зобов'язані здійснити реформи національних і регіональних систем реалізації науково-дослідницької діяльності так, щоб вони сприяли досконалості та інтелігентній спеціалізації ...» [1].

Економічна криза в Європі показала слабкі структурні сторони. З огляду на це, повільні темпи зростання, незадовільний фінансовий стан країн та економічних систем, старішання населення і низький рівень схильності до понесення кризових витрат перетворилися на стимули до здійснення змін. Однак сьогодні є очевидним, що Європа вимагає розширення застосування стратегії розвитку, яка базується на інноваціях. У зв'язку з цим кожна країна і

регіон зобов'язані ідентифікувати галузі та сфери своєї спеціалізації в рамках визначених стратегій розвитку. Саме опрацювання цих питань відкриває доступ до структурних фондів у фінансовій перспективі ЄС 2014–2020 рр. Таким чином, Європейський Союз очікує опрацювання національних і регіональних наукових та інноваційних стратегій щодо інтелігентної спеціалізації з метою підвищення ефективності використання структурних фондів, посилення синергії між союзними, національними і регіональними політиками, а також в інвестиційних проєктах за участі приватного капіталу і державних коштів.

Наростання конкуренції, яка часто має глобальний характер, спричинює зростання ролі економіки знань, важливим елементом якої є національна інноваційна система, яка охоплює інноваційність фірм, наукових центрів, університетів, консалтингових та інших інноваційно зорієнтованих організацій, а також інноваційну політику, що забезпечує приєднання до ресурсу глобальних знань, їх асиміляцію та пристосування до локальних потреб і створення нових технологій.

Важливість зростання (або навіть імператив зростання) інноваційності польської економіки не підлягає сумніву, а термін «інновація» знайшов широке застосування і став одним із ключових понять, які використовують у багатьох сферах суспільно-економічного життя. Однак зауважимо, що стимулювання пошуку ефективних методів та інструментів динаміки інновації значно складніше, ніж визнання необхідності сприяння інноваційності. Наявні сьогодні дистанції (відриви) у сфері інноваційності між нашою країною та європейськими країнами-лідерами (також і за середнім значенням у ЄС) беззаперечно доводять необхідність застосування активних методів створення і стимулювання інноваційної діяльності як на національному, регіональному, так і на локальному рівнях. Отже, формування інноваційної системи, яка є частиною економіки знань, відіграє важливу роль для ефективної та сучасної інноваційної політики (рис. 2).

Дослідження підтверджують, що, незважаючи на зусилля для створення ефективної інноваційної системи, Польща продовжує відрізнятися від країн з інноваційною економікою, які постачають високотехнологічні продукти чи послуги, адже в загальному рейтингу ЄС Польща посідає лише 24 місце і входить до групи країн, відомих під назвою «скромні новатори», як показано на рис. 3.

Середній результат вимірюється за допомогою загального коефіцієнта, який охоплює 24 показники, розраховані за шкалою від 0 до 1 (максимального рейтингу ЄС-27). Середній бал відображає підсумки року 2010/2011 у зв'язку з відсутністю даних. Результат лідерів інновації – на 20 % або більше, ніж результат ЄС-27; результат «країн-послідовників» – менш ніж на 20 % перевищує та менш ніж на 10 % не досягає значення ЄС-27; результат «помірних інноваторів» є більш ніж на 10 % нижчим, але менш ніж на 50 % нижчим за загальне значення в ЄС; отже, таких інноваторів є менше ніж 50 % від ЄС-27.

Рисунок 2

Структура національної інноваційної системи [2, 72]

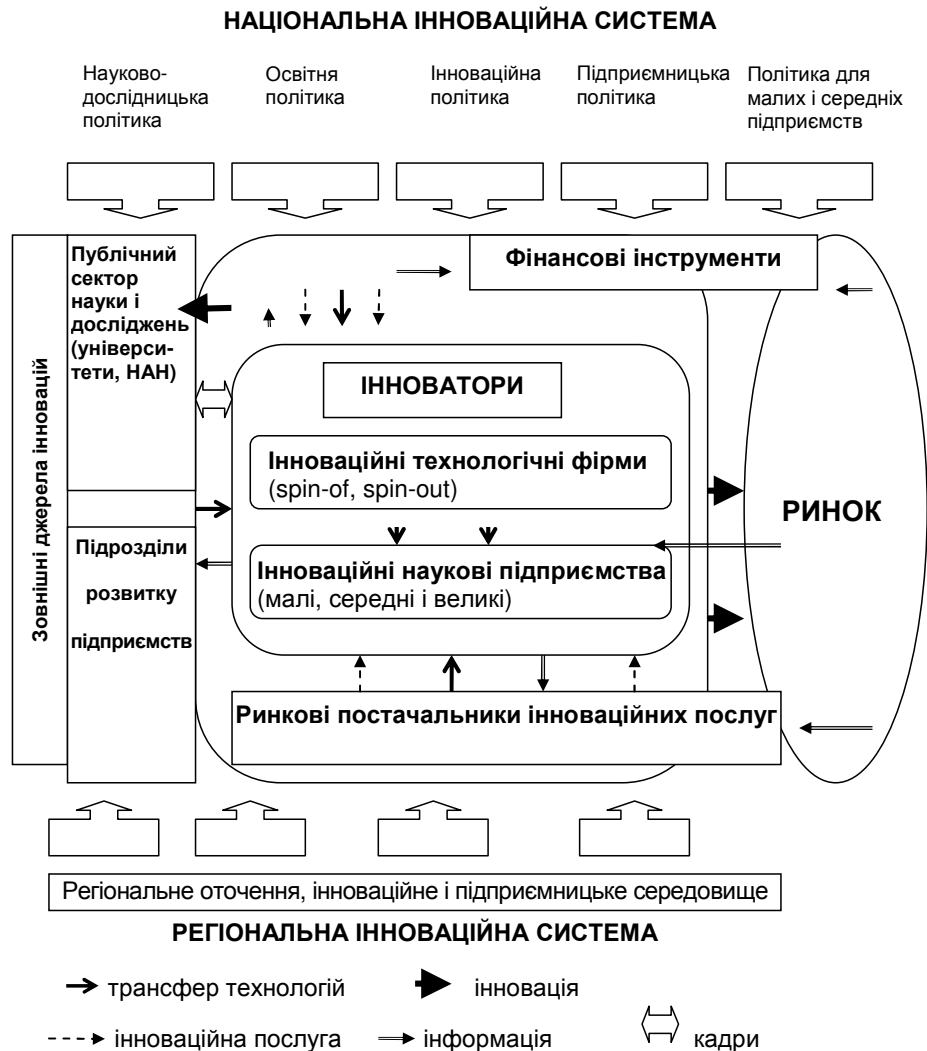
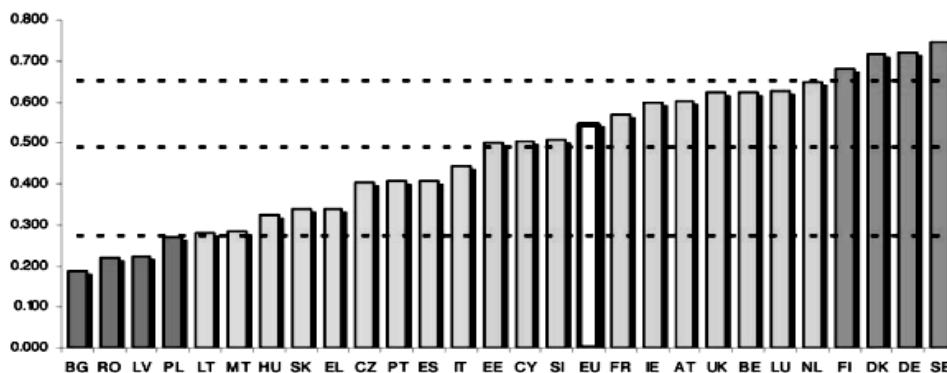


Рисунок 3

**Інноваційність країн ЄС-27 [11, 5]**



Таким чином, можна стверджувати, що протягом 2008–2009 рр. Польща перемістилася з групи «помірних інноваторів» до групи країн, що перебувають у найнижчому діапазоні рейтингу. У табл. 1 наведено показники, які ілюструють зроблену оцінку польської інноваційної системи на фоні лідера союзнного ринку – Швеції та європейського – Швейцарії, а також на фоні середніх значень показників ЄС-27.

Таблиця 1

**Оцінка інноваційної системи Польщі, Швейцарії, Швеції та ЄС-27 [10, 67–71]**

		Країна			
Показники		Польща	Швейцарія	Швеція	ЄС-27
<b>ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЇ (ENABLERS)</b>					
<b>Людські ресурси (Human Resources)</b>					
1.1.1	Кількість нових осіб віком 25–34 р., які отримали ступінь кандидата наук (на 1000 жителів)	0,50	3,10	2,90*	1,50
1.1.2	Питома вага осіб із вищою освітою у віковій групі 30–34 р., %	36,90	44,00	47,50	34,60

	Країна	Польща	Швейцарія	Швеція	ЄС-27
1.1.3	Показники Питома вага осіб у віковій групі 20–24 р., які мають середню освіту, %	90,00	83,00	88,70	79,50
Відкриті, досконалі, привабливі системи дослідження (Open, excellent and attractive research systems)					
1.2.1	Кількість наукових публікацій принаймні з одним із закордонних авторів на 1 000 000 жителів	213	1692	1604	300
1.2.2	Кількість наукових публікацій серед 10 % найчастіше цитованих у світі (у % від загальної кількості публікацій у країні)	3,52	15,84	12,28	10,90
1.2.3	Кількість аспірантів із країн поза ЄС (або кількість аспірантів з іншою національністю, ніж у країні, – для країн поза ЄС), % до загальної кількості аспірантів у країні)	1,91	31,56	19,99	20,02
Фінансування і підтримка (Finance and support)					
1.3.1	Питома вага державних витрат на НДДКР у ВВП, %	0,53	0,79	1,03	0,75
1.3.2	Питома вага інвестицій «venture capital» у підприємства, % ВВП	0,051	0,094	0,156	0,094
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ (FIRM ACTIVITIES)					
Інвестиції підприємств (Firm investments)					
2.1.1	Питома вага видатків підприємств на НДДКР у ВВП, %	0,23	2,11	2,34	1,27
2.1.2	Видатки на інновації, не пов'язані з НДДКР, % обігу	1,02	1,16	0,64	0,56
Взаємозв'язки і підприємництво (Linkages & entrepreneurship)					
2.2.1	Питома вага сектора малих і середніх підприємств, які впроваджують власні інновації, у загальній кількості таких підприємницьких структур	11,34	28,20	37,68	31,83
2.2.2	Питома вага сектора малих і середніх підприємств, які кооперуються у сфері інновацій, у загальній кількості таких підприємницьких структур	4,15	9,40	17,47	11,69



	Країна	Польща	Швейцарія	Швеція	ЄС-27
Показники					
2.2.3	Заходи, здійснені в рамках публічно-приватного партнерства, на 1 млн жителів	5,30	179,90	147,00	52,80
Інтелектуальні активи (Intellectual Assets)					
2.3.1	Кількість складених патентних заявок (у системі РСТ) на млрд ВВП щодо паритету «набутої сили», євро	0,45	8,12	8,93	3,90
2.3.2	Кількість складених патентних заявок (у системі РСТ) у галузі здорових технологій («health technology») і навколтшніх технологій («environment-related technologies») на млрд ВВП щодо паритету «набутої сили», євро	0,12	2,30	2,01	0,96
2.3.3	Кількість нових спільних товарних знаків на млрд ВВП щодо паритету «набутої сили», євро	3,16	12,98	7,81	5,86
2.3.4	Кількість нових спільних промислових зразків на млрд ВВП щодо паритету «набутої сили», євро	4, 51	8,56	5,09	4,8
РЕЗУЛЬТАТИ (OUTPUTS)					
Інноватори (innovators)					
3.1.1	Підприємства, які впроваджують продуктові чи послугові інновації як % до загальної кількості малих і середніх підприємств	14,36	57,00	47,38	38,44
3.1.2	Підприємства, які впроваджують маркетингові та організаційні як % до загальної кількості малих і середніх підприємств	19,95	–	42,15	40,30
3.1.3	Інноваційні фірми зі швидким зростанням	–	–	–	–
Економічні ефекти (Economic effects)					
3.2.1	Питома вага зайнятих у знаннєвомістких секторах у загальній кількості зайнятих, %	9,30	20,00	17,40	13,60
3.2.2	Вклад експорту продуктів високо- і середньотехнологічних у рівновагу торгового балансу**	0, 88	8,44	2,02	1,28

	Показники	Країна			
		Польща	Швейцарія	Швеція	ЄС-27
3.2.3	Питома вага експорту виробів із знаннєвомістких секторів послуг знань у загальному обсязі експорту, %	26,14	26,51	38,7	45,14
3.2.4	Питома вага продажу нових для ринку (new-to-market) чи модернізованих (new-to-firm) виробів у загальних обсягах продажу підприємств, %	8,00	19,23	8,37	14,37
3.2.5	Надходження від закордонних патентів і ліцензій, % від ВВП	0,05	1,80	1,16	0,58

\* Примітка: дані для Швеції містять, крім ступеня кандидата наук, також дані, отримані разом із кваліфікацією у сфері здійснення прикладних досліджень [11].

\*\* Вклад розраховано за формулою:

$$(X_{MHT} - M_{MHT}) - (X - M) \times [(X_{MHT} + M_{MHT}) / (X + M)]$$

де  $(X_{MHT} - M_{MHT})$  – торговельний баланс для середньо- та високотехнологічної продукції, а  $(X - M) \times [(X_{MHT} + M_{MHT}) / (X + M)]$  – теоретичний торговельний баланс (де  $X$  – експорт,  $M$  – імпорт відповідно середньо- та високотехнологічної продукції та всієї продукції [11]).

Таким чином, зважаючи на наведені дані, можемо стверджувати, що занепокоєння викликає не так місце в рейтингу інноваційності, як дистанція між Польщею і країнами-лідерами. Очевидно, що утримання показників інноваційності на такому рівні спричинить втрату міжнародної конкурентоспроможності країни, а тому саме покращення інноваційної діяльності як на національному, так і на регіональному рівнях перетворюється на пріоритетне завдання.

Так, з'являється ідея регіональної «*smart specialisation*», що виникла в результаті діяльності європейської групи «Знання для зростання», заснованої у 2005 р. комісаром з досліджень Janez Potoenik. «Smart specialisation» є концепцією та інструментом у формуванні нової позиції країн і європейських регіонів в умовах економіки знань [7]. Таким чином, зазначимо, що інтелегентна спеціалізація означає ідентифікацію унікальних характеристик і активів кожної країни та регіону з метою розвитку конкурентних переваг або концентрації ресурсів навколо ідеї конструктивної реалізації цілей. При цьому варто зауважити, що концепція інтелектуальної спеціалізації не вважається новим явищем, адже загалом відображає інноваційний спосіб мислення про майбу-

тне Європейського Союзу. З'являється ця ідея в результаті пошуку та обґрунтування нових імпульсів розвитку для ЄС, з огляду на динамічні зміни, які мають місце в глобальному розподілі економічних потенціалів. Крім того, вважаємо, що пропонується концепція є результатом оцінки недоліків «Лісабонської стратегії» та вдосконалення планування і функціонування структурних фондів ЄС. Підтвердженням правильності зроблених висновків може слугувати опрацьований і опублікований Європейською Комісією підручник у рамках ініціативи «Smart Specialisation Platform», який містить рекомендації щодо створення регіональних інноваційних стратегій, заснованих на ідеї чотирьох «С» [4]:

- вибори (*choices*) – визначення низки інвестиційних пріоритетів, з огляду на підприємницький потенціал і перспективні напрями спеціалізації;
- конкурентна перевага (*competitive advantage*) – формування на базі наявних регіональних економічних спеціалізацій та мобілізація талантів завдяки поєднанню потреб і потенційних можливостей науково-дослідницького сектора;
- критичної маси (*critical mass*) – орієнтування на розвиток кластерів світового рівня і створення простору для широкого спектру міжсекторного партнерства, яке пришвидшує процеси диверсифікації в умовах розширення участі в міжрегіональних мережах;
- спільне лідерство (*collaborative leadership*) – залучення в інноваційні процеси не лише наукових інституцій, фірм і державних органів влади, а й споживачів і користувачів інновацій.

Для забезпечення виконання зазначених напрямів за правилами ЄС кожен регіон зобов'язується розробити регіональну інноваційну стратегію для інтелектуальної спеціалізації, яка базувалася б на здійсненому SWOT-аналізі та визначала б систему моніторингу, певної оцінки та партнерської перевірки. Також інноваційна політика ЄС, з метою підвищення дієвості інтелектуальної спеціалізації регіоні, не лише передбачає використовувати наукові досягнення, а й рекомендує всебічну підтримку для практичних (не технологічних) інновацій і широке застосування глобальних знань та інновацій.

У стратегії «Європа – 2020» передбачається, що інтелектуальні спеціалізації відіграватимуть ключову роль у розробці та реалізації політики інноваційного розвитку не лише країн, а й окремих регіонів шляхом опрацювання регіональних інноваційних екосистем (RIS 3). Позитивним моментом, на нашу думку, при цьому є забезпечення взаємозв'язку між національними та регіональними стратегіями досліджень та інновацій шляхом імплементації концепції інтелектуальних спеціалізацій та встановлення єдиних критеріїв відповідності [14]:

- сконцентрування на підтримку у сфері інноваційної політики та інвестицій ключових національних/регіональних пріоритетів, проблем і потреб для забезпечення розвитку економіки знань, у тому числі інформаційних комп'ютерних технологій;
- використання сильних сторін і конкурентних переваг країни/регіону та потенціалу для досягнення досконалості;
- підтримки технологічних та практичних інновацій, стимулювання інвестицій приватного сектора;
- передбачення повного залучення зацікавлених сторін, стимулювання інноваційності та експериментування;
- ґрунтування на об'єктивних даних і доказових базах, які охоплюють надійні системи моніторингу та оцінки.

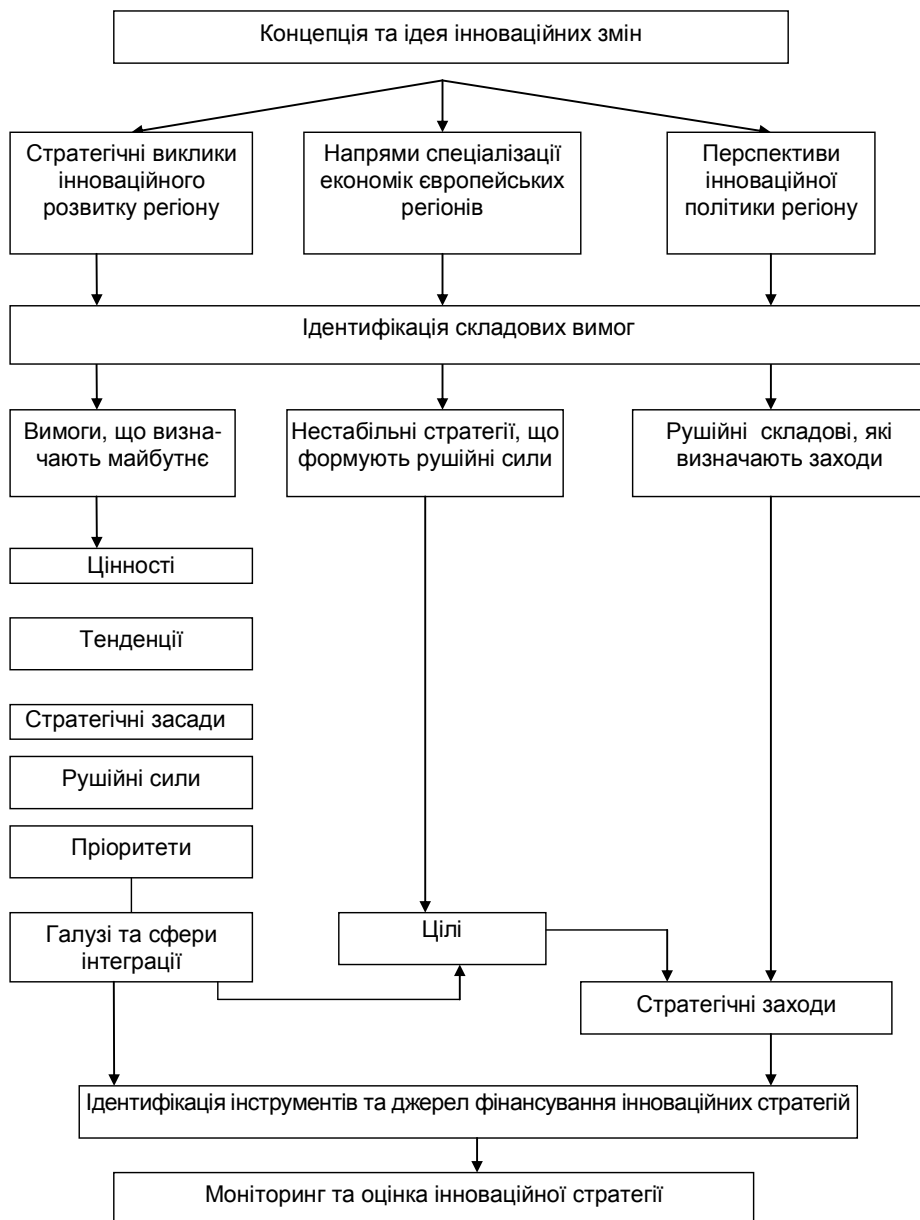
Враховуючи те, що вимоги регіональних стратегій та інновацій поширюються на всі пріоритетні напрями стратегії «Європа – 2020», відповідають цілям та передбачають застосування інструментів єдиної політики ЄС, можемо стверджувати про загальне зорієнтування на забезпечення зростання і створення робочих місць у країнах і регіонах ЄС. У рамках нової «Політики єднання» пропонується, щоб інтелігентна спеціалізація здійснювалася на основі принципу «en ante», який означає, що опрацювання інноваційної стратегії окреслює напрями фінансової підтримки в цій сфері. Вважаємо, що акцентування уваги на значенні самого процесу визначення і відбору провідних інтелігентних спеціалізацій у регіональних інноваційних стратегіях доводить залежність їхньої якості та успішності реалізації від учасників та інших зацікавлених осіб. Методичні домінанти проекту створення регіональної інноваційної стратегії показано на рис. 4.

Дослідження, виконані в рамках проекту «Управління, здійснення і моніторинг регіональної інноваційної стратегії», реалізованого ще з 2009 р., які фінансувалися спільно з коштів операційної програми «Людський капітал», дали змогу виділити стратегічні виклики та їх складові в табл. 2.

Детальний аналіз представлених вище стратегічних викликів інноваційного розвитку регіону базувався на методології аналізу взаємного впливу між їх компонентами. Саме це і поставлено в основу виявлення функції, яку в майбутньому може відігравати кожен зі складових елементів у формулюванні стратегічних цілей інноваційного регіону та зменшення їх кількості для виявлення тих, які найбільше впливають на динаміку інновацій.

Рисунок 4

Схема методики опрацювання регіональної інноваційної стратегії



Джерело: власна розробка.

Таблиця 2

## Стратегічні виклики регіону [15]

Стратегічні виклики	Складові викликів
Управління ризиком при фінансуванні інноваційної діяльності	Фінансування інноваційної діяльності
	Диверсифікація, трансфер і обмеження ризику у фінансуванні інноваційної діяльності
	Поглинання фінансових інструментів підвищення спроможності підприємств до інноваційної діяльності
Стимулювання інноваційного потенціалу фінансових груп і промислових корпорацій	Інноваційний потенціал великих підприємств
	Сфера і рівень інноваційної діяльності великих підприємств
	Сфера і рівень кооперації малих та середніх підприємств у мережах навколо великих підприємств та фінансових групах
	Участь у мережах як джерело підвищення інноваційної спроможності малих і середніх підприємств
Подолання асиметрії інформації в регіональних інноваційних системах – управління знаннями в системі державної підтримки інновацій	Самонавчання і збільшення застосування знань у мережах
	Розвиток креативних компетенцій і впровадження інновацій на підприємствах і в інституціях
	Інтеграція знань та інформації про розвиток інновацій у регіоні
Дифузія інновацій у секторі публічних послуг	Прискорення технологічних змін при наданні публічних послуг
	Запровадження передових технологічних стандартів публічних послуг
	Створення демографічних ефектів
	Сегментування учасників інноваційного процесу надання публічних послуг
Розвиток інфраструктури економіки знань	Визначення нових інвестицій, скерованих в інфраструктуру економіки знань
	Реструктуризація використання наявної інфраструктури економіки знань
	Компетенції та спільна діяльність наукових груп
	Система інноваційного навчання

Стратегічні виклики	Складові викликів
Створення інтелектуальних ринків для перспективних технологій	Інноваційні партнерства в підприємницькому оточенні
	Інтелектуальні дистрибуційні мережі.
	Оцифрування інноваційних мереж і єдиний ринок мереж
	Низькоємні економіка
Формування інноваційної культури	Інноваційні стратегії підприємств
	Нові бізнес-моделі
	Нові моделі управління

В основі визначення місії інноваційного регіону було виявлення динаміки інноваційних змін, які відбуваються або можуть виникнути в майбутньому в інноваційному оточенні регіону. Зважаючи на доступність ресурсів у глобальному просторі, обмеження значення власності на ресурси і їх розташування, можемо стверджувати про їх вплив на прийняття функції учасників в інноваційному розвитку середовища бізнесу, науки та економічних умов, адже сьогодні не наявність ресурсів, а вміння їх здобувати свідчить про розвиток суб'єктів господарювання чи регіонів. Таким чином, доцільною є трансформація регіональної інноваційної системи в інноваційну екосистему, що характеризує взаємне формування процесів, генерування рішень, які зазвичай виникають під час співпраці між її учасниками. Зазначимо також, що екосистема характеризує клімат напрямів створення інновацій. Фундамент екосистеми формують взаємозв'язки та ендогенні елементи регіону, а зовнішня орієнтація учасників інноваційного розвитку скерована в напрямі екзогенного пошуку ресурсів, що переводить перевагу на позарегіональні межі. Виходячи з цього, ми пропонуємо місію інноваційної екосистеми як рушійної сили, що базується на динамічно змінному інноваційному оточенні, спроможна створювати синергічні ефекти, які виникають у результаті функціонування ринку та регіональної інноваційної політики. Поняття інноваційної екосистеми не виходить за рамки концепції ЄС щодо створення так званої інноваційної стратегії третього покоління, зорієнтованої на реалізацію ідеї інтелектуальної спеціалізації (рис. 5).

Принадно зауважимо, що важливим моментом для повного формулювання місії було визначення пріоритетів розвитку інноваційної екосистеми в регіоні, які базувалися на двох підходах: суб'єктивному – пов'язаному з виділенням цінностей головних суб'єктів інноваційних змін у регіоні, та об'єктивному – пов'язаному з тенденціями і рушійними силами, які забезпечують інноваційний розвиток регіону. Крім того, створюючи місію, ми також прийняли рішення щодо концепції інноваційної політики органів місцевого самоврядування. При цьому визначено, що в її основі містяться стратегічні засади політики та окреслені можливі сфери державного втручання для забезпечення інноваційних змін. Структуру повного формулювання місії екосистеми представлено на рис. 6.

Рисунок 5

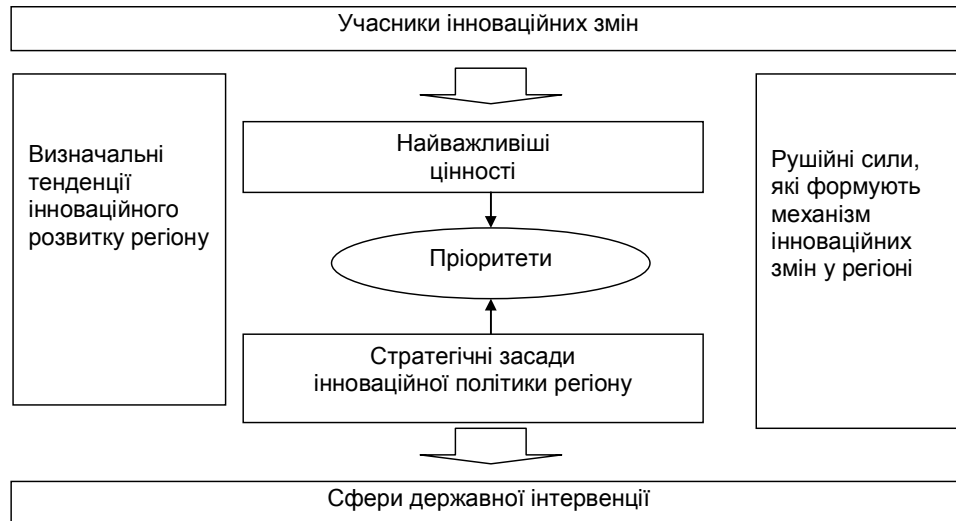
## Екосистема



\*Джерело: власна розробка.

Рисунок 6

## Структура формування місії екосистеми [15]





Підсумовуючи вищенаведене щодо формулювання місії інноваційного розвитку регіону, серед пріоритетних цілей стратегії слід визначити збільшення і зовнішню інтеграцію інноваційного потенціалу регіону та створення інтелектуальних ринків для перспективних технологій. Також ми встановили, що компонентами регіональних інноваційних екосистем є спільноти знань та інновації, мережі публічних послуг, інфраструктура, малі й середні підприємства в ланцюгах глобальної економіки, таланти і компетенції. Ми провели ідентифікацію та опис кожної з цілей. Для цього кожну з цілей досліджено в результаті навчання та проведення консультацій з учасниками інноваційного розвитку регіону та окреслено стратегічні заходи, уточнені відповідно до горизонтальних вимог стратегії, які передбачають взаємозв'язки для досягнення стратегічних цілей. На заключному етапі до стратегії сформульовано положення щодо моніторингу та оцінки відповідно до національної та регіональної системи моніторингу регіонального процесу розвитку та умови фінансування.

**Висновки.** Стратегія інтелектуального і врівноваженого розвитку «Європа – 2020», прийнята Радою Європи у 2010 р., визначає сферу дій, застосування яких країнами-членами повинно пришвидшити вихід із кризи. Вихід із кризового стану та рецесії Європейський союз пов'язує із забезпеченням стабільного розвитку, що є результатом упровадження інноваційних рішень і підприємництва. Запропонована методика формування стратегії розвитку інноваційної екосистеми відповідає вимогам побудови інноваційних стратегій третього покоління (RIS 3) в рамках ініціативи «Smart Specialisation Platform», рекомендованої Європейською Комісією. Цікавою, на нашу думку, є запропонована методика побудови стратегії регіонального розвитку у сфері інновацій, що відповідає сучасним вимогам. Визначено обмежену кількість пріоритетів розвитку, які враховують неуспішний досвід включення великої кількості цілей і стратегічних пріоритетів. Основною стратегічною думкою є пропозиція перетворення регіональної інноваційної системи на екосистему. Зважаючи на те, що екосистема є багаторівневим, мультимодальним та багатовузловим утворенням, складається з елементів і зовнішніх зв'язків, можемо стверджувати про її відкритість для нових учасників і нових ресурсів, які перебувають у пошуку інноваційних рішень та сфер, що відрізняли б регіон, формуючи його конкурентний потенціал.

## Література

1. Bondaruk J. System cyklicznej oceny potencjału sfery B+R+I a specjalizacja regionu / Jan Bondaruk. – Katowice, 2013.
2. Bendyk E. Kulturowe i społeczne uwarunkowania innowacyjności / Edwin Bendyk; [w]: Innowacyjność 2010. – Warszawa: PARP, 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/10838.pdf>.
3. Brzóska J. Uwarunkowania dynamiki rozwoju innowacji / Jan Brzóska, Jan Pyka; – S. 166. [w]: Nowoczesność przemysłu i usług; [red. Jan Pyka]. – Katowice: TNOiK, 2010. – 546 s.

4. Brzóska J. Regionalna Strategia Innowacji a rozwój klastrów w Regionie / Jan Brzóska. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty\\_wspolpracy/listopad/II\\_SI\\_forum\\_klastrow/Jan\\_Brzoska\\_Forum\\_Klastrow.pdf](http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty_wspolpracy/listopad/II_SI_forum_klastrow/Jan_Brzoska_Forum_Klastrow.pdf).
5. Brzóska J., Pyka J., Rozwój ekosystemu innowacji w Regionie w perspektywie 2020 roku; [red. Jan Brzóska, Jan Pyka] TNOiK. – Katowice: TNOiK, 2012. – S. 54.
6. Council Conclusion on Innovation Union for Europe. – Bruksela. – 2010. – 26 listopada. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/intm/118028.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/intm/118028.pdf).
7. David D. Smart specialization. The concept. / D. David, P. Foray, B. Hall // Knowledge economists Policy, Brief no. 9. – 2007. – October.
8. Edquist Ch. Systems of Innovations: Perspective and Challenges / Charles Edquist. – Oxford: University Press, 2005. – PP. 181–208. [w:] The Oxford Handbook of Innovation [red. Jan Fagerberg, David Mowery, R. Nelson]. – Oxford: University Press, 2005. – 656 p.
9. Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. – Bruksela, 2010. Komunikat Komisji. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_PL\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf).
10. Freeman Ch. Technology and Economic Performance: Lessons From Japan. / Ch. Freeman – London: Pinter Publisher, 1987. – 155 p.
11. Innovation Union Scoreboard. – Belgium: European Union, 2013. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf).
12. Korenik S. Polityka naukowa i innowacyjna / Stanisław Korenik. – S. 396. [w:] Polityka gospodarcza; [red. B. Winiarskiego]. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000– 581 s.
13. Rekomendacje zmian w polskim systemie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy; [red. K. B. Matusiak, J. Guliński]. – Warszawa, 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.parp.gov.pl/index/more/17656>.
14. Przewodnik Strategii badań i innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji. – Luksemburg: Unia Europejska, 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://rpo2020.lubuskie.pl/wp-content/uploads/2013/03/RIS3\\_guide\\_PL.pdf](http://rpo2020.lubuskie.pl/wp-content/uploads/2013/03/RIS3_guide_PL.pdf).
15. Regionalne Strategie Innowacji Województwa Śląskiego na lata 2013–2020, – Katowice, 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://ris.slaskie.pl/pl/artykuly/dokumenty\\_regionalne](http://ris.slaskie.pl/pl/artykuly/dokumenty_regionalne).

Стаття надійшла до редакції 14 листопада 2013 р.



Регіоналізація

Ольга ІЛЯШ

**МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ  
РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ  
У ПРИКОРДОННИХ РАЙОНАХ  
ЗАХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

**Резюме**

Визначено необхідність підвищення ефективності регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України. Виявлено недоліки механізму регулювання ринку праці та нераціональності соціального і демографічного розвитку прикордонних територій. Обґрунтовано заходи, спрямовані на підвищення ефективності регулювання та забезпечення розвитку ринку праці у прикордонних районах.

**Ключові слова**

Ринок праці, прикордонні райони, ефективність функціонування ринку праці, човникова торгівля, зайнятість населення, механізм регулювання ринку праці.

**Класифікація за JEL:** J10, J88, J58.

---

© Ольга Іляш, 2014.

Іляш Ольга, докт. екон. наук, професор, Львівська комерційна академія, Україна.

## Вступ

Недоліки механізму регулювання ринку праці проявляються в нераціональності соціального та демографічного розвитку прикордонних територій, недостатній реалізації освітнього потенціалу населення, низькій трудовій, професійній та територіальній мобільності громадян, відсутності передумов забезпечення розширеного відтворення якісної та конкурентоспроможної робочої сили, наявності значного неформального сегменту зайнятості, низькій ефективності політики регулювання трудової міграції в прикордонних районах.

Проблемам дослідження ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України присвячено праці таких відомих учених, як П. Беленький, Ю. Візняк, Ю. Мігущенко, Н. Мікула, О. Позняк, У. Садова та ін. Варто зазначити, що вітчизняні та зарубіжні вчені переважно розглядають ключові проблеми відтворення якісної та конкурентоспроможної робочої сили, однак комплексному дослідженню механізму регулювання ринку праці, соціального і демографічного розвитку прикордонних територій уваги приділено недостатньо.

З огляду на це, набуває необхідності вирішення науково-прикладних завдань обґрунтування основних напрямів підвищення ефективності регулювання та забезпечення розвитку ринку праці у прикордонних районах, що ґрунтуються на комплексному дослідженні середовища механізму регулювання ринку праці та нераціональності соціального і демографічного розвитку прикордонних територій, що і визначає головну мету статті.

## **1. Окреслення ключових проблем функціонування та розвитку ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України**

Державному регулюванню ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України не властиві превентивні та проактивні заходи регулювання, спрямовані на запровадження ефективних економічних та організаційно-правових механізмів продуктивної зайнятості населення, створення нових робочих місць, легалізацію «човникової» торгівлі, підвищення конкурентоспроможності робочої сили, запровадження ефективного діалогу щодо підвищення ефективності функціонування ринку праці на прикордонних територіях.

Необхідність підвищення ефективності регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України зумовлена:

1. Деструктивними змінами в кон'юктурі ринку праці, а саме:

- спадом економічної активності населення, що призвело до випереджальних темпів скорочення робочої сили порівняно з темпами скорочення кількості постійного населення. Так, офіційна частка економічно активного населення у віці 15–70 років у 2012 р. у Жовківському, Мостиському, Сокальському та Старосамбірському прикордонних районах Львівської області зменшилася на 1,4 %; Володимир-Волинському, Любешівському та Любомльському районах Волинської області – на 1,8 %; Вижницькому, Сторожинецькому, Глибоцькому, Герцаївському та Новоселицькому районах Чернівецької області – на 2,6 %; Бережанському, Великоберезнянському та Виноградівському районах Закарпатської області – на 1,5 % при скороченні кількості осіб працездатного віку у Львівській, Волинській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Закарпатській областях у середньому на 1,2–1,6 %. Поряд із цим відбулося зростання реальної частки економічно активного населення з урахуванням зайнятості в тіньовому секторі на 3,5 % (кількість економічно неактивного населення працездатного віку не змінюється з 2010 року і перевищує 20 % від кількості населення працездатного віку, рівень економічної активності населення коливався в середньому від 57,8 до 59,9 %). Природним чинником неефективності ринкової системи, і, як наслідок, проблемою відтворення ринку праці є погіршення демографічної ситуації в країні: у 2011–2012 рр. більшість прикордонних районів західних регіонів України втратили за рахунок депопуляції близько 7,8 тис. осіб (кількість населення зменшилася на 2,5 %, незважаючи на деяке зростання показника народжуваності, що становило 7,8 %); відбулося зростання коефіцієнта смертності населення (у середньому на 1,5 % при зростанні рівня життєвості на 12,5 %) [2, с. 25].
- нерозвиненістю та деформованістю внутрішнього ринку праці, істотним галузевим і регіональним безробіттям, що супроводжується домінуванням економічних інтересів роботодавців над інтересами найманих працівників та недостатньою кількістю економічно доцільних робочих місць. Відомо, що протягом 2012 р., незважаючи на зростання показників зайнятості населення, відбулося суттєве зменшення кількості найманих працівників. Так, у 2012 р. – на початку 2013 р. спостерігалось збільшення кількості зайнятих у Пустомитівському та Сокальському районах Львівської області в середньому на 2,8 %; Володимир-Волинському районі Волинської області – на 1,3 %; Путильському, Вижницькому та Сторожинецькому районах Чернівецької області – на 2,1 %. При цьому кількість най-

маних працівників підприємств, установ, організацій прикордонних районів західних регіонів України скоротилась у середньому на 3,0 % і становила близько 41,0–55 % усіх зайнятих. Скорочення кількості найманих працівників спостерігалось майже в усіх видах економічної діяльності, що спричинило зростання рівня безробіття в більшості прикордонних регіонів західних регіонів України від 7,5 до 8,7 % [3].

- загостренням проблем працевлаштування незайнятих громадян, зареєстрованих обласними та районними службами зайнятості, що потребує забезпечення зворотного зв'язку між державними службами і безробітними, зацікавленими в реалізації через неї своїх інтересів. Упродовж I кварталу 2013 р. службою зайнятості у прикордонних районах західних регіонів України працевлаштовано в середньому 16,7 % від загальної кількості незайнятих, серед них майже половина жінки, стільки ж – молодь у віці до 35 років. Найбільша частка безробітних працевлаштована в Старосамбірському районі Львівської області (19,8 %) та Ужгородському районі Закарпатської області – 38 %, значно менша – у Кельменецькому (Чернівецької обл.), Ратнівському (Волинської області), Мостиському (Львівської області) районах (10,8–12,4 %). Поряд з тим, рівень зареєстрованого безробіття у Львівській, Волинській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Закарпатській областях зменшився в середньому на 0,75 %, рівень зайнятості зріс на 1,2–1,7 %. На кінець I кварталу 2013 р. пропозиція робочої сили у 13 разів перевищувала потребу в ній. Кількість зареєстрованих безробітних становила 1,5–2,1 % населення працездатного віку, з них 40–42 % – міські жителі, решта – мешканці сільської місцевості. Частка безробітних, які отримували допомогу з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, упродовж 2012 р. становила 68–78 % зареєстрованих незайнятих громадян. Середній розмір виплаченої допомоги становив 940 грн., що дорівнює 82 % законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати (1147 грн.) [3].

2. Посиленням дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили, структурними змінами на ринку праці сільських територій прикордонних районів, що виявляється в:

- механічному завищенні рівня зайнятості в аграрному секторі та низькому освітньому рівні розвитку трудового потенціалу сільського населення, що знижує середньогалузеву ефективність функціонування ринку праці прикордонних районів. Варто зауважити, що ризиком ефективного функціонування ринку праці є механічне завищення рівня зайнятості в аграрному секторі прикордонних районів через облік зайнятих в особистих селянських господарствах. Низь-

ким залишається рівень зайнятості в сільській місцевості на прикордонних територіях західних регіонів України (частка мешканців села серед безробітних становить у середньому 60–65 %). Суттєвими є проблеми формування в аграрному секторі прикордонних районів Закарпатської та Чернівецької областей високоякісного трудового потенціалу: фахівці з неповною та базовою вищою освітою становлять 18,9 % облікової кількості штатних працівників (загалом за видами економічної діяльності – 24,7 %), фахівці з повною вищою освітою – 8,7 і 27,3 % відповідно, що свідчить про невідповідність наявної кількості робочих місць професійно-кваліфікаційному рівню робочої сили на селі [3];

- зростанні кількості зареєстрованих безробітних серед сільського населення, жителів малих міст прикордонних районів. Зокрема, у аграрних прикордонних районах Чернівецької, Івано-Франківської, Волинської, Львівської та Закарпатської областей у 2012 – I кварталі 2013 р. в сільському секторі налічувалося 56–58 % домогосподарств. Разом з тим, у цих районах переважає і відсоток безробітних у сільській місцевості. Так, у Львівській області на початок 2013 р. частка безробітних громадян, що проживають на селі, становила 58,4 %, при цьому молодь до 35 років становила 28,5 % зареєстрованих безробітних; у Чернівецькій області із загальної кількості безробітних, які перебували на обліку, 75,1 % становили мешканці сільської місцевості, з них 33,7 % – це молодь віком до 35 років. У Закарпатській безробітних нараховувалося 70,3 % мешканців сільської місцевості, з них 34,7 % – сільська молодь; у Кельменецькому районі Чернівецької області серед зазначеної категорії громадян 95,3 % мали офіційний статус безробітних, серед безробітних жінки становили 41,3 %, молодь у віці до 35 років – 34,9 %. Рівень зареєстрованого безробіття на початок 2013 р. становив 3,4 % населення працездатного віку [3];
- збереженні тенденцій розриву у заробітній платі та формуванні трудодефіцитної кон'юнктури ринку праці на селі та в малих містах прикордонних районів, що виявляється в зайнятості населення на підприємствах без реєстрації, збільшенні номінальної зайнятості. Особливо негативним аспектом розвитку ринку праці в малих містах та на сільських територіях прикордонних районів є наявність трудодефіцитної кон'юнктури, якою часто користуються роботодавці, наймаючи працівників фактично на повну ставку, проте номінально – не на повну зайнятість, з неповним або низьким рівнем оплати праці (середньомісячна заробітна плата в малих містах прикордонних районів Івано-Франківської, Волинської та Чернівецької областей значно поступається середньому її показнику як в

обласному центрі (від 13,8 % до 47,7 %), так і в районах (від 3,9 % до 41,7 %) [3];

- збільшенні кількості необліковуваної «човникової» торгівлі на прикордонних територіях, що спричиняє швидкі темпи формування тіньових ринків праці, активізацію нелегальної торгівлі. Зауважимо, що, згідно з даними Львівської регіональної митниці, у прикордонних районах Львівської області у дрібній та більш організованій «човниковій» торгівлі з Польщею зайнято близько 200 тис. осіб, а товарооборот становить понад 10 млн дол. США на рік. Дані обстеження трудових мігрантів у прикордонних районах Чернівецької та Львівської областей засвідчили, що кількість «човників» та кількість трудових мігрантів співвідносяться як 1 : 5,7. У 24 прикордонних районах західних регіонів України співвідношення обсягів контингентів необлікованих зайнятих становить 1 : 4, тоді як чисельність «човників» становить від 350 до 675 тис. осіб. У сільській місцевості майже вдвічі більший відсоток людей, які займаються прикордонною торгівлею, віком від 61 року і більше; найбільший відсоток молоді, залученої до прикордонної торгівлі, спостерігається у великих містах прикордонних районів; понад 70 % зайнятих прикордонною торгівлею мають вищу і неповну вищу освіту; доходи від прикордонної торгівлі для осіб з основним доходом до 2500 грн. є додатковим джерелом надходжень до сімейного бюджету, а ті, чий основний дохід становить понад 2500 грн, – це підприємці, для яких основне джерело доходів – прикордонна торгівля, офіційно зареєстрована під іншими видами діяльності [1, с. 25]. Посилення мотивації до нарощування обсягів прикордонної торгівлі зумовлене тим, що в малих містах та сільській місцевості дохід мешканців від прикордонної торгівлі значно вищий від основного заробітку;
- поширеності тіньових схем оплати праці, що призводить до дефіциту грошових коштів, деформації ринку праці, розвитку недобросовісної конкуренції та зниження соціальної захищеності працівників. Зауважимо, що у прикордонних районах поширені тіньові схеми заробітку серед приватних підприємців (виїжджають за кордон декілька разів на місяць і перебувають там кілька днів, закуповують продукцію на суму від 500 до 2000 дол. США та мають середньомісячний дохід від 400 до 600 дол. США. У цю групу потрапляють «професійні» човники); представників торговельних фірм (виїжджають за кордон від кількох разів на місяць до кількох разів на рік на декілька днів переважно для контактів з партнерами і закупівлі продукції, закуповують продукцію на суму від 1000 до 10000 дол. США та мають середньомісячний дохід від 200 до 500 дол. США); представників невеликих виробничих фірм (доволі рідко відвідують



Польщу (кілька разів на рік) і проводять там від одного дня до тижня, закупають продукцію на суму до 200 дол. США (для власного використання) або до 10000 дол. США (для виробничих цілей) та мають середньомісячний дохід від 100 до 500 дол. США); представників сфери послуг (відвідують Польщу кілька разів на місяць, проводять там один-два дні для контактів з діловими партнерами, майже не закупають продукцію, а якщо купують, то на суму до 1000 дол. США. Середньомісячний дохід становить 200-500 дол. США); службовців (відвідують Польщу кілька разів на рік на період кілька днів, закупають продукцію на суму до 200 дол. США для власного використання та отримують середньомісячний дохід від 70 до 150 дол. США); безробітних громадян (частота виїзду становить кілька разів на місяць на один-два дні; 55 % з них вважає своїм основним доходом нелегальну торгівлю у прикордонних районах Польщі, при цьому середньомісячний дохід дещо більший, ніж у службовців, і становить від 150 до 300 дол. США) [5];

- відсутність в населення прикордонних районів єдиного підходу до розуміння поняття «прикордонна торгівля» [5], що значно посилює негативні наслідки від ведення торгівлі та збільшує контингент зайнятих у неформальному секторі ринку праці. Так, 27 % опитаних вважають, що прикордонна торгівля – це нелегальна торгівля з метою заробітку, 23 % – це «човникова» торгівля, 21 % – закупівля товарів на суміжній території на суму в межах дозволеного згідно із законодавством, 17 % – зовнішньоекономічна діяльність та 13 % – супутня закупівля товарів під час відрядження, сезонних робіт тощо, тоді як у малих містах більшість опитаних вважають прикордонною торгівлею закупівлю товарів за кордоном для власного задоволення, власних потреб у межах дозволеного або човниковою торгівлею, а в сільській місцевості – нелегальну торгівлю з метою заробітку [5].

3. Недосконалість механізмів державної підтримки приватної ініціативи громадян у сфері малого та середнього бізнесу та створення сприятливого підприємницького середовища, що впливає на:

- зростання безробіття внаслідок закриття підприємств, які не витримують конкурентної боротьби. Так, частка збиткових малих підприємств у 2012 – I кварталі 2013 р. на прикордонних територіях західних регіонів України перевищує 35 %. Суттєвою була частка малих збиткових підприємств у торгівлі (34,5 %) у готельному та ресторанному бізнесі (39,9 %), в операціях з нерухомим майном; оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (39,4 %), промисловості (37,9 %), на транспорті та зв'язку (36,5 %), у будівництві (34,1 %), у наданні комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту (33,2 %), що, у підсумку, вплинуло на

негативні тенденції розвитку ринку праці та зростання рівня безробіття. Передбачається, що ситуація погіршиться через велику кількість підприємств, зосереджених у торгівлі, операціях із нерухомим майном, у сільському господарстві;

- зменшення кількості об'єктів роздрібної торгівлі, зокрема ринків, наявність яких сприяє формуванню сегменту додаткових робочих місць у сільській місцевості і виступає чинником зниження рівня бідності серед малозабезпечених верств населення прикордонних районів. Загальновідомо, що ринки виконують критично важливі соціально-економічні функції, оскільки переважна частина оптової та роздрібної торгівлі в прикордонних районах іде через мережу ринків; вони виступають джерелом постачання недорогих товарів, доступних малозабезпеченим верствам населення, створюють робочі місця (це стосується не лише людей, які безпосередньо працюють на базарах, а й постачальників послуг, місцевих виробників, для яких ринок є єдиним шляхом продажу своїх послуг і товарів). Пряма зайнятість на обстежених прикордонних вузлових базарах у середньому становить до 6 % від загальної зайнятості в регіонах їх розташування [5];
- поступове зниження рівня ділової активності населення прикордонних районів у сфері малого та середнього бізнесу через труднощі в започаткуванні діяльності та функціонуванні бізнес-структур, неспроможність сплачувати суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами-підприємцями єдиного соціального внеску. Зауважимо, що, незважаючи на позитивну динаміку збільшення кількості малих підприємств протягом 2002–2011 рр. загалом по Україні (в середньому на 4,6 % рік для підприємств-юридичних осіб та 7,8 % на рік для фізичних осіб-підприємців), у більшості прикордонних районів західних областей України у 2012 – I кварталі 2013 р. їхня кількість зменшилася (в середньому на 12,2 %), у т. ч. кількості малих підприємств на 10 тис. населення на 5,8 %, середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах прикордонних районів Чернівецької області зменшилася на 5,2 %, Львівської області – на 2,3 %, у т. ч. відбулося зменшення у 2012 р., порівняно з 2011 р., кількості зареєстрованих підприємців фізичних осіб на 8,4 % та, відповідно, Закарпатської області – на 1,7 %. Високою все ще залишається підприємницька активність населення прикордонних районів лише у сфері торгівлі (понад 33,4 % від загальної кількості малих підприємств, будівництві – 55,1 %, готельному та ресторанному бізнесі – 60,1 % від загальної кількості працівників суб'єктів підприємництва – юридичних осіб [7, 8, 9].

4. Відсутністю передумов збільшення пропозиції трудових ресурсів високого рівня професійно-кваліфікаційної підготовки на ринку праці через не-ефективні механізми формування та реалізації національної профорієнтаційної та освітньої стратегій, низький рівень зв'язку та невідповідність системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів потребам ринку праці:

- незважаючи на активізацію ринку праці прикордонних територій, не відбулося суттєвих змін у структурі підготовки фахівців за ліцензованими спеціальностями (частка спеціальностей, орієнтованих на обслуговування фінансово-економічного сектору, превалює над спеціальностями виробничого сектору). Так, для становлення туристичної сфери в гірських районах західних регіонів України необхідні ініціативні спеціалісти вузької спеціалізації, яких в Україні практично не готують. На сьогодні в Україні діють 130 навчальних закладів, у яких готують кадри для туристично-рекреаційної сфери. Разом з тим, у більшості ВНЗ та навчальних закладів середньо-професійної освіти, як правило, відсутні бази практики та стажування для студентів і випускників, а кількість спеціальностей туристичного спрямування – обмежена. Так, в Україні відсутні спеціальності, пов'язані з розвитком «зеленого» туризму, культурного туризму, організаційного та фінансового менеджменту туристично-рекреаційної сфери. У прикордонних регіонах Польщі ВНЗ здійснюють підготовку за переліком спеціальностей, який суттєво відрізняється від спеціальностей українських вищих навчальних закладів, зокрема: «Агротуризм», «Екотуризм», «Готельне господарство і гастрономія», «Туристичне обслуговування», «Оздоровчий туризм», «Оздоровчий туризм і рекреація», «Транскордонний туризм», «Управління туризмом в регіоні», «Економіка та організація туристичного підприємства», «Методика обслуговування туристичного руху», «Туристична географія», «Культурознавство Карпатського краю», «Культура туристичного регіону», «Туристичне господарство та готельна справа», «Культурна спадщина», «Організація вільного часу», «Міжнародний туризм», «Активний туризм», «Обслуговування туристичного руху і рекреація» та ін. [4];
- зменшення попиту на кваліфікованих спеціалістів у прикордонних районах приводить до зростання потреби в низькокваліфікованій праці та дефіциту робочої сили в окремих видах економічної діяльності, зокрема в будівництві, сільському господарстві, сфері послуг серед окремих робітничих професій. За таких умов найвразливішою в сенсі отримання місця праці є молодь: рівень здобутої нею освіти нівелюється в умовах конкуренції, і молоді люди з повною вищою освітою змушені працювати на робочих місцях, які не потребують такої високої кваліфікації. Окрім того, за останні роки у прикордонних районах Львівської області, як і в низці інших захід-

них областей України, кваліфіковані кадри тяжіють до міст. Так, чисельність населення в сільській місцевості прикордонних районів Львівської області зменшилася на 1,3 %; у сільській місцевості зосереджені представники найпростіших професій. За 2000–2010 рр. кількість працівників економіки у прикордонних районах області зменшилась у 1,4 рази. Чітко окресленим є тренд демографічного старіння, особливо когорта осіб працездатного віку. Трудоресурсний потенціал зосереджений у містах й систематично поповнюється вихідцями із сіл. Збереглася тенденція збільшення частки самостійно зайнятих та скорочення найманих працівників зі спостереженим перерозподілом їх між сферами послуг та виробництвом. Серед самостійно зайнятих основними видами діяльності залишаються сільськогосподарське виробництво, торгівля та будівництво. У 2011 р. у прикордонні на малих підприємствах працювало 13 % усієї кількості працівників малих підприємств регіону [10]. Прикордонні райони найбільше потребують впровадження адекватної політики зайнятості, метою якої мало б стати виявлення й усунення дискримінаційних умов праці у площині нерегламентованої зайнятості. За збереження такої тенденції сегмент ринку низькокваліфікованої праці в Україні в майбутньому може бути заповнений робочою силою з країн Азії, Африки, сусідньої Молдови, інших країн СНД;

- відбуваються процеси зростання частки фахівців з повною або незакінченою вищою освітою серед «човникових» торгівців та трудових мігрантів прикордонних районів. Так, якщо в структурі населення України 13,9 % осіб мають повну вищу освіту, то серед «човникових» торгівців та трудових мігрантів цей показник значно вищий і становить 19,8 % та 18,8 % відповідно. Частка осіб з початковою загальною освітою та осіб, що не мають її, серед населення України становить 4,6 %, серед трудових мігрантів цей показник дорівнює 0,9 %. Відповідно до результатів дослідження становища зовнішніх трудових мігрантів прикордонних районів Чернівецької та Волинської області, 61 % трудових мігрантів з Чернівецької області та 53 % з Волинської області мають повну або незакінчену вищу освіту. За результатами «Обстеження трудової міграції населення Закарпатської області» освітній рівень мігрантів був доволі високим – 11,2 року навчання в середньому. Так, розподіл українських трудових мігрантів у Польщі за освітою характеризується переважанням осіб із середньою і середньо-спеціальною (будівництво, видобувна промисловість, транспорт), середньою або неповною середньою (торгівля), а також вищою освітою (наука, малий та середній бізнес) [3].

5. Недосконалістю політики регулювання трудової міграції в прикордонних районах західних регіонів України, у т. ч. незавершеністю процесів формування міграційної політики держави у прикордонних районах, що призводить до незворотних процесів погіршення ринку праці:

- збереження негативних тенденцій у співвідношенні між молоддю та особами старшого віку у складі робочої сили через відсутність реалізації цілеспрямованих регіональних програм розвитку ринку праці стосовно залучення до ринку праці повернутих довгострокових мігрантів. Посилюються тенденції виїзду за кордон членів сімей успішних довгострокових мігрантів та підвищується інтенсивність виїзду молоді, що призводить до безповоротних втрат на ринку праці, передусім працівників молодого віку, збільшується кількість іммігрантів з країн ЄС (працівників представництв іноземних компаній), посилюється сформована в останні роки тенденція возз'єднання сімей трудових мігрантів у країнах-реципієнтах;
- зростання міграційних ризиків внаслідок зміни інтенсивності міграції та збільшення міграційних потоків населення прикордонних районів за кордон. Вони провокують зростання частки нелегальних мігрантів, які бажать і надалі працювати за кордоном. Посилюється криміналізація суспільства та знижуються рівень і якість життя внаслідок широкомасштабної імміграції в прикордонні регіони; Окрім того, у більшості прикордонних районів західних регіонів України у 2012 р. відбулися зміни інтенсивності міграційних потоків населення, зокрема збільшилися міграційні потоки за кордон; поширилися торгівля людьми та контрабанда мігрантів, що призвело до підвищення кількості постраждалих від торгівлі людьми на 1000 емігрантів (у 3 рази); виникла соціальна напруженість серед економічно активного населення; відбулося зростання нелегальної частки мігрантів за рахунок продовження практики застосування країнами ЄС короткотермінових квот. Водночас виявлено, що коефіцієнт інтенсивності міжрегіональної еміграції населення знизився вдвічі; у більшості прикордонних районів відбулося зниження інтенсивності міжрегіональної імміграції населення на 25 %.
- збільшення масштабів міжнародної трудової міграції через низький рівень зайнятості на внутрішніх ринках прикордонних районів. Останнім часом урядами суміжних прикордонних регіонів та країн ЄС заохочується «приплив» відносно «дешевої» та кваліфікованої робочої сили з прикордонних районів. Так, за останні два роки у країни – члени ЄС виїхало близько 100 тис. осіб, з них 78 % – у Польщу, решта – в Угорщину та незначна кількість – у Словаччину, Литву та Латвію. Враховуючи різну інтенсивність руху мігрантів, можна підрахувати, що громадяни України приблизно 1,4 млн разів на рік виїждять за кордон з трудовими і близько 3 млн разів – з ко-

мерційними цілями. Загрозою є те, що внаслідок трудової міграції (а також міграції членів сімей трудових мігрантів, що суттєво збільшує масштаби проблеми, оскільки вони вже зараз є потенційними мігрантами) Україна втрачає представників наступного покоління, не відбувається повернення довгострокових мігрантів. Окрім того, посилюються тенденції виїзду за кордон членів сімей успішних довгострокових мігрантів з метою возз'єднання сімей [6]. У прикордонних районах з великим рівнем еміграції спостерігається таке явище, як «соціальне сирітство». У країнах, для яких частково відкрито ринки праці, спостерігається дефіцит трудових ресурсів у певних секторах. Так, у Польщі зараз бракує вчителів, медичного персоналу, спеціалістів із середньою технічною освітою, є дефіцит у будівництві та сільському господарстві.

## **2. Орієнтири державної політики регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України**

Зважаючи на негативні аспекти регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України, існує об'єктивна необхідність створення ефективної системи інституційного, адміністративного, організаційно-фінансового та інформаційного забезпечення регулювання ринку праці, від чого значною мірою залежить адаптація прикордонних територій до європейського ринку праці та зменшення ризиків його функціонування внаслідок європейської інтеграції та транскордонного співробітництва, зокрема за такими напрямками:

1. Посилення інституціоналізації забезпечення розвитку ринку праці прикордонних районів, зменшення обсягів нерегламентованої діяльності та кількості створених неформальних робочих місць. Для цього необхідно:

- впровадити практику надання спеціальних державних субсидій на заробітну плату працевлаштованим молодим людям, безробітним або особам передпенсійного віку в розмірі 50 % витрат роботодавця на вказані цілі протягом 3–6 місяців, які можуть надаватися безпосередньо громадянам для цілей професійного навчання та організації власної справи; доцільно впровадити європейський досвід квотування робочих місць для неконкурентоспроможних категорій працівників шляхом розробки спільного плану дій з виділення при-

кордонним районам квоти на працевлаштування їх громадян у межах реалізації програм і проектів транскордонного співробітництва;

- посилити легалізацію неформальних робочих місць через зменшення грошових та негрошових витрат роботодавців, пов'язаних з найманням і звільненням працівників, сприяння запровадженню інноваційних типів «соціальних контрактів», розвиток новітніх форм нетипової зайнятості, що розповсюджена у країнах прикордоння, – лізингу робочої сили, роботи за викликом, телероботи, гнучких форм зайнятості;
- Головному управлінню соціального захисту населення райдержадміністрації проводити моніторинг показників оплати праці на прикордонних територіях: щомісячно – за видами економічної діяльності; щоквартально – у розрізі адміністративно-територіальних одиниць із поданням результатів сторонам соціального діалогу для вжиття заходів з підвищення рівня заробітної плати та забезпечення державних гарантій в оплаті праці;
- райдержадміністраціям, виконавчим комітетам міських рад міст обласного значення вживати заходи щодо якісного бронювання робочих місць для соціально незахищених верств населення на 2013–2014 рр. та забезпечити квотування робочих місць для кожної з таких категорій безробітних пропорційно до потреб місцевих прикордонних ринків праці.

2. Диверсифікація економіки сільських територій для забезпечення продуктивної зайнятості, підвищення ефективності праці та доходів населення, організації самозайнятості та впорядкування «човникової» торгівлі прикордонних районів. Цього можна досягнути шляхом:

- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу в неаграрній сфері як головного напрямку диверсифікації економіки сільських територій. З цією метою доцільно розробити концепцію та реалізувати протягом 2013–2014 рр. мікропроекти «Почни свій бізнес на селі. Позааграрна підприємницька діяльність задля добробуту українських селян (агротуризм)» у прикордонних районах західних областей України, що можуть частково фінансуватися за рахунок коштів Міністерства закордонних справ Республіки Польща в рамках програми «Співпраця для розвитку»;
- активізації розвитку туризму та його інфраструктури, активізації роботи райдержадміністрацій прикордонних районів з долучення до проекту EuroGites та входження у Федерацію всеукраїнської спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму, Українського фонду підтримки підприємництва та Асоціації «Центр Європей-

ської Співпраці» (м. Дзержонюв, Республіка Польща) з метою створення об'єктів агротуристичного бізнесу;

- впорядкування «човникової» торгівлі, її легалізації через створення в малих містах та на прикордонних територіях спеціалізованих ринків для продажу товарів, агропромислових агломерацій виробництва, заготівлі, переробки та продажу сільськогосподарської та іншої продукції.

3. Запровадження організаційних механізмів покращення підприємницького середовища для підвищення ефективності функціонування мікроринків праці, підвищення ділової активності населення через:

- розвиток інфраструктури підтримки підприємництва в прикордонних районах, створення інституцій з надання інформаційно-консультативних послуг (консалтингових та аудиторських фірм, технопарків, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, лізингових центрів, небанківських фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів);
- спрямування спільних зусиль органів влади і громадських об'єднань молодих підприємців на створення нових робочих місць для молоді, розвиток інституційної та інформаційної підтримки молодіжного підприємництва, освітню та соціально-психологічну підтримку молоді, навчання незайнятого населення основ підприємницької діяльності, організацію підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємницьких структур.

4. Створення ефективної системи адміністративного та інформаційно-комунікаційного середовища розширеного відтворення якісної та конкурентоспроможної пропозиції на ринку праці. Це потребує:

- розробки та реалізації програми підготовки кваліфікованих робітничих кадрів, збільшення обсягів державного замовлення на підготовку науково-педагогічних і кваліфікованих робітничих кадрів, розробки методики визначення перспективних потреб ринку праці прикордонних районів у фахівцях із різним рівнем кваліфікації та обсягів їх підготовки у професійних та вищих навчальних закладах регіону;
- налагодження роботи тренінгових та консультативних центрів на базі вищих та середньо-професійних навчальних закладів для навчання і підвищення кваліфікації власників та персоналу підприємств сільського, зеленого, агротуризму та ремісничо-мистецького туризму;
- розвитку спільної мережі університетів прикордоння, яка охоплюватиме вищі навчальні заклади Польщі, Угорщини, України та за-



безпечити створення спільної освітньої пропозиції (включно з отриманням спільного диплому), розвиток наукового співробітництва, спільне виконання міжнародних грантів та науково-дослідних проектів розвитку прикордонних територій та їх ринку праці;

- активнішої діяльності представників райдержадміністрацій прикордонних районів щодо участі організацій та підприємств районів у програмі «InWent» (Уряду ФРН), яка передбачає проходження стажування та перепідготовки вітчизняних фахівців у Німеччині.

5. Удосконалення нормативно-правового та організаційно-економічного забезпечення системи регулювання трудової міграції та збільшення масштабів зайнятості на внутрішніх ринках прикордонних районів західних регіонів шляхом:

- створення у прикордонних районах спеціалізованих агенції з працевлаштування для забезпечення зайнятості та розвитку співробітництва українських і європейських роботодавців у сфері зайнятості та формування кадрового забезпечення;
- розробки і прийняття державної та регіональних програм повернення та реінтеграції вітчизняних трудових мігрантів, основним напрямом яких має стати сприяння підприємницькій діяльності та створенню нових робочих місць на прикордонних територіях України; посилення правового захисту і надання соціальних гарантій, надання допомоги з захисту інтересів у вирішенні трудових конфліктів з іноземними роботодавцями вітчизняним трудовим мігрантам на час їх перебування за кордоном (за умови повернення на батьківщину), відкриття для цього на базі дипломатичних представництв консульських центрів, взаємодію з осередками українських діаспор; розробки плану заходів з реалізації міграційної політики з акцентуванням на можливостях і перевагах зайнятості населення в прикордонних районах України.

## **Висновки**

Політика регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України є малоефективною через недостатній рівень ефективності використання ресурсів праці економічно активного населення сільських територій та малих міст, провокування з боку органів місцевої влади неконтрольованого впливу роботодавців на найманих працівників, переважанням їх економічних інтересів над інтересами найманої робочої сили, знецінення вартості сільської праці, механічне завищення зайнятості в аграрному секторі через ураховання зайнятості в особистих селянських господарствах, невід-

повідність кількості економічно доцільних робочих місць професійно-кваліфікаційній робочій силі на селі, невирішеність проблеми зайнятості та ділової активності молоді на ринку праці, відсутність механізму обліковування зайнятих у «човниковій» торгівлі, обмежену гнучкість інститутів ринку праці та асиметричність міграційних потоків у прикордонних районах. Як наслідок, рівень галузевого та регіонального безробіття на ринку праці у прикордонних районах залишається стабільно високим, якість трудового життя населення знижується, а деформованість внутрішнього ринку праці надалі посилюється.

Отже, існує об'єктивна необхідність розробки та реалізації заходів щодо підвищення ефективності регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України в коротко- та довгостроковій перспективі. Цільовими орієнтирами щодо зазначеного напрямку вбачаються: створення ефективної системи інституційного, адміністративного, організаційно-фінансового та інформаційного забезпечення регулювання ринку праці, посилення участі місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо здійснення спільних із представниками іноземних держав заходів, спрямованих на підвищення ефективності регулювання ринку праці прикордонних районів, упорядкування «човникової» торгівлі, активізацію державної політики її легалізації через створення в малих містах та сільських районах прикордонних територій спеціалізованих ринків, розвиток інформаційно-комунікаційної компетентності фахівців з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на регіональному ринку праці, інституціалізації відносин зайнятості, зміцнення системи соціального партнерства, політики доходів та оплати праці, нормативно-правового впорядкування міграційного простору прикордонних районів.

## Література

1. Беленький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Беленький, Є. Е. Матвеев та ін. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – С. 25.
2. Інтернет-ресурси Головного управління статистики у Львівській, Волинській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Закарпатській областях.
3. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / За ред. О. В. Позняка. – Умань, 2007. – 276 с.
4. Мігущенко Ю. В. Механізми забезпечення ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу гірських районів західних регіонів України // Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>

5. Мікула Н. Розвиток транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС / Н. Мікула, І. Тимечко // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/11.htm>.
6. Позняк Олексій. Соціальні наслідки євроінтеграції України. Міжнародна міграція / Олексій Позняк. – Жовтень. – 2012. – Режим доступу: [http://www.idss.org.ua/monografii/DCFTA\\_Migration\\_Pozniak.rar](http://www.idss.org.ua/monografii/DCFTA_Migration_Pozniak.rar).
7. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Закарпатській області на 2013–2014 роки// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/209.htm>.
8. Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Львівській області на 2013–2015 роки // [Електронний ресурс]. – <http://nauch.com.ua/bank/42681/index.html>.
9. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва у Чернівецькій області на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.oda.cv.ua/sites/default/files/doc/.../proekt\\_rprmp\\_2013-2014.doc](http://www.oda.cv.ua/sites/default/files/doc/.../proekt_rprmp_2013-2014.doc).
10. Юрій Візняк. Зайнятість населення у прикордонному районі // Щоденна інтернет-газета «Вголос». – 27 березня. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>.

Стаття надійшла до редакції 23 вересня 2013 р.

**Мікроекономіка**

Леонідас ПОУЛІОПОУЛОС,  
Марі ГЕІТОНА,  
Теофілас ПОУЛІОПОУЛОС,  
Амалія ТРІАНТАФІЛІДОУ

**АВТОНОМНИЙ ВІДДІЛ  
КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ  
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ (КСВ)  
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СПРИЙНЯТТЯ  
МЕНЕДЖЕРАМИ КСВ**

**Резюме**

Проаналізовано те, який вплив має окремих, автономний (або неавтономний) відділ організації (компанії), з точки менеджерів грецьких підприємств, на практику та здійснення КСВ. Висновки свідчать, що менеджери компаній Греції, де немає спеціальних відділів КСВ, на відміну від тих, де такі відділи є, характеризуються вищим ступенем інституціоналізації, оскільки вона забезпечує фінансові та податкові переваги. Іншими словами, ми ви-

---

© Леонідас Поуліопоулос, Марі Геїтона, Теофілас Поуліопоулос,  
Амалія Тріантафілідоу, 2014.

Поуліопоулос Леонідас, Технологічний інститут Західної Македонії, Касторія, Греція.

Геїтона Марі, PhD, доцент економіки охорони здоров'я та соціальної політики, Пелопоннеський університет, Греція.

Поуліопоулос Теофілас, магістр бізнес-адміністрації, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Тріантафілідоу Амалія, магістр менеджменту послуг, Афінівський університет економіки і бізнесу, Греція.

явили, що те, як компанія скеровує свою діяльність і практику КСВ, не дуже впливає на менеджерів чи директорів, незалежно від того, має ця компанія окремий відділ КСВ чи ні.

### **Ключові слова**

Корпоративна соціальна відповідальність, КСВ, інституалізація, внутрішній автономний відділ КСВ, суспільство, середовище, працівники.

**Класифікація за JEL:** M14.

## **1. Вступ**

В іншій статті про КСВ під заголовком «Сприйняття та думки менеджерів з приводу корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у Греції» ми досліджували, аналізували та оцінювали думки менеджерів стосовно різних питань сприйняття КСВ, а саме:

1. Які фактори впливають на бажання менеджерів інституалізувати КСВ?
2. Як грецькі менеджери ставляться до питань КСВ?
3. Як грецькі компанії здійснюють діяльність КСВ?

У цій статті ми дослідимо, чи автономний, або окремий, відділ компанії впливає на здійснення КСВ. Перш ніж розглянути результати опитування, ми коротко визначимо, яке взагалі ставлення до питання КСВ.

У менеджменті термін «корпоративна соціальна відповідальність» використовується для визначення зобов'язань організації, які слугують своїм власним інтересам та інтересам суспільства. Дехто характеризує дотримання принципів соціальної відповідальності як подвійні вигоди, тобто забезпечення економічного прибутку та впливу на суспільство. Інші йдуть ще далі, посилаючись на потрібні – покращення економічних, соціальних та екологічних показників (Schermerhorn, 2011, pg. 151).

## 2. Визначення КСВ

Корпоративна соціальна відповідальність має багато визначень, але, згідно із Зеленою Книгою, яка вийшла у 2001 році, Європейська Комісія дає таку характеристику: КСВ є добровільною інтеграцією бізнесу, соціальної та екологічної діяльності й відносин з усіма зацікавленими акціонерами (персонал – суспільство – акціонери). Хоч на європейському рівні існує угода для визначення цього поняття, а також і для діяльності, яку воно передбачає, однак його точне походження і характеристики змінюються залежно від національного, соціального та культурного середовища, де ця діяльність зародилася і розвивалася.

Визначення КСВ в основі своїй випливає з двох основних підходів: твердження, що завдання компанії полягає лише в тому, щоб максимізувати прибуток у рамках закону і дотримуватись лише декількох етичних обмежень (Friedman, 1970; Левітт, 1958), та іншого, де пропонується ширше коло зобов'язань перед суспільством (Andrews, 1973; Carroll, 1979; Davis і Blomstrom, 1975, 1987; Epstein, 1987; McGuire, 1963) (Carroll, Schwartz, 2003, с. 503).

Для подолання розриву між економічними та іншими очікуваннями свої бачення запропонував Арчі Керролл (1979). Він дає таке визначення корпоративної соціальної відповідальності: КСВ включає в себе економічні, правові, етичні та дискреційні очікування, які суспільство вимагає від компаній у (певний) даний момент часу. Таким чином, у світлі наведеного вище визначення можна подати рівні CSR у вигляді діаграми (рис. 1).

Рисунок 1

### Піраміда Керола корпоративної соціальної відповідальності



Джерело: Керол А. Б. Піраміда корпоративної соціальної відповідальності: рух до морального менеджменту організаційних акціонерів // Горизонти бізнесу. – Липень-серпень. – 1991. – С. 39–48; Квартальник бізнес-етики. – Т. 13, № 4 (жовтень 2003). – С. 503–530.

Керол писав: «Перша і найважливіша соціальна відповідальність бізнесу – економіка. Насамперед компанія становить собою основну економічну одиницю суспільства» (с. 500). Тоді Керол класифікує всі інші види корпоративної відповідальності в порядку зменшення їх важливості: 1) законна, 2) етична, 3) благодійницька. Декому може видатись дивним, що запропоновану Керолом класифікацію з дуже обмеженою нормативною основою також підтримують споживачі (Maignan, 2001, с. 60). Чимало теоретиків та емпіричних дослідників використовували чотири категорії Керола і галузі КСВ. Багато праць про бізнес-етику базується на шкалі Керола.

### 3. Непідвладність КСВ часові

Термін КСВ може бути сучасним, але він, як філософія, зародився в давні часи, досить поглянути на спонсорство Олімпійських ігор у Стародавній Греції. КСВ у різних формах і під різними назвами, як от спонсорство, милосердя, благодійність, добродійність та ін. була дуже поширена впродовж століть.

У XIX столітті, коли відбувається перехід від сільськогосподарського до індустріального суспільства, у Європі, а також в Америці розробляли різні соціальні моделі, за якими підприємства в різний спосіб проявляли свою соціальну відповідальність, надаючи житло своїм працівникам або піклуючись про їхні сім'ї.

На початку XX століття розпочинається створення правової основи для діяльності підприємств та розвитку держави соціального забезпечення. Особливо після фінансової кризи 1929 року дух милосердя спонукав до створення правових, договірних та організаційних структур, які розвинулися сьогодні в так звані соціальні зобов'язання.

Після Другої світової війни, з появою транснаціональних корпорацій, у світовій економіці збільшився вплив на прийняття бізнес-моделі. Самі компанії несуть відповідальність перед своїми акціонерами в тому, щоб збільшити прибуток і багатство, керуючись відомим гаслом «бізнес бізнесу є бізнес», і порушують питання відносин між бізнесом і суспільством.

У 1987 році ООН опублікувала свою знамениту доповідь Брундланд, у якій йдеться про те, що довгострокове економічне зростання, боротьба з бідністю й ефективне управління навколишнім середовищем часто йдуть поруч. У цій доповіді вперше з'явилася і концепція сталого розвитку, яку незабаром почали пов'язувати з поняттям корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) Директиви для малих і середніх підприємств, грецька мережа корпоративної соціальної відповідальності, 2008, с. 4).

Історично склалося, що термін «соціальна відповідальність», а також термін «соціальне реагування» були на початку 1970-х представлені в різних працях з ділового адміністрування. Пітер Дракер (Peter Drucker) був одним з перших, хто у своїй книзі використав термін «соціальна відповідальність». Він вважає, що термін «соціальна відповідальність» належить до одного з восьми завдань, які повинна ставити перед собою компанія.

У 1999 році на Всесвітньому економічному форумі в Давосі вперше було дано визначення корпоративної соціальної відповідальності як соціальної необхідності. Тоді Генеральний Секретар ООН попросив великі компанії розробити базовий план соціальної відповідальності, щоб гарантувати добру волю компаній стосовно гуманістичної глобальної економіки. Водночас у листопаді 1999 року було розроблено бізнес-принципи ООН, відомі як Принципи Саллівана, де підписанти домовилися про таке:

- підтримувати економічну, соціальну та політичну справедливість у місцях їхнього бізнесу;
- захищати права людини і сприяти реалізації рівних прав;
- навчати та працевлаштовувати інвалідів;
- дотримуватись політики більшої терпимості та порозуміння між людьми, допомагаючи поліпшити якість життя бізнес-середовища (Thanopoulos, 2003, p. 165–166).

### **Що є сутністю КСВ, а що – ні**

#### ***Не є сутністю:***

- Не лише відповідність із законом.
- Благодійність і комерційне спонсорство.
- Відсутність зв'язків із громадськістю. Можна досягти деяких рамок КСВ завдяки піару, але компанія у своїй стратегії не ставить зв'язки з громадськістю собі за мету.
- Прибуток компанії не є невідповідністю з основною метою бізнесу.
- Не слова, а справи.

#### ***Є сутністю:***

- Соціальна платформа діалогу, інвестування в надійність і довіру, встановлених між зацікавленими сторонами в результаті справедливого, прозорого і постійного діалогу.



- Створення взаємної довіри і поваги, надання можливості взаємодії та постійного вдосконалення, розуміння потреби всіх зацікавлених сторін для здійснення діяльності.
- Вклад, який приносить результати в довгостроковій перспективі та прямо не вимірюється.
- Є джерелом інновацій. Забезпечення рішень та інновацій для компанії, регіону, галузі або навіть суспільства загалом. (Керівництво КСВ для малих і середніх підприємств, Грецька мережа корпоративної соціальної відповідальності, 2008, с. 5–6).

Отже, деяким компаніям, які займають цілі сторінки газет для пропаганди своєї соціальної активності, потрібно бути обережнішими стосовно суті цієї діяльності. Корпоративна соціальна відповідальність – це не рівень інвестицій на невизначений термін, не кількість працівників, зайнятих у компанії, не сплачені податки. Це вкладені або зібрані на благодійні цілі гроші, інвестування в реалізацію цілей, що приводить до зменшення споживання води, паперу, енергії тощо.

#### **4. Маркетинг і КСВ**

Ми всі знаємо, що маркетинг завжди перебуває під прицілом критики. Це частково виправдано, але, можливо, і певною мірою несправедливо. Соціальні критики стверджують, що деяка практика маркетингу завдає шкоди окремим споживачам, суспільству, а також іншим підприємствам. Опитування показують, що зазвичай споживачі мають змішане або навіть негативне ставлення до практики маркетингу. Захисники прав споживачів, державні установи та інші критики звинувачують маркетинг у тому, що він завдає шкоди споживачам через високі ціни, облудну практику, примусові продажі, низькоякісні чи небезпечні продукти, умисне марнотратство, погане обслуговування людей з особливими потребами (Armsnrong and Kotler, 2003, с. 706).

З цих і багатьох інших причин споживачі в рамках різних ініціатив, організацій та рухів змушують компанії бути соціально відповідальними. І в цьому випадку виникає скептицизм, чи соціальна чутливість компанії є добровільною, примусовою, нав'язаною, а чи самостійним зобов'язанням перед суспільством, від якого залежить існування компанії.

Важливо, коли КСВ повністю не залежить від філантропії, а тим більше – від маркетингу. КСВ не повинна використовуватись як комунікаційний трюк, що впливає на свідомість соціально та екологічно свідомих споживачів – потенційних клієнтів. Натомість компанії та їх керівники повинні розглядати його як цілісний підхід до поняття бізнесу з точки зору того, наскільки добре їх бізнес-

організація інтегрована в суспільство, оскільки вона ліцензована суспільством і отримує від суспільства прибуток. З цієї причини в багатьох штатах США для соціально відповідальних компаній запроваджено податкові пільги.

Більшості споживачів, особливо в Греції, навіть якщо вони сприймають, підтримують і схвалюють діяльність CSR, нелегко повірити в безкорисливість цих цілей, вважаючи їх заходи злим духом маркетингу. Отже, існує небезпека не лише сплутати соціальну відповідальність з функціями маркетингу, а і знищити можливий позитивний ефект цієї ініціативи компанії. Це, ймовірно, відбувається тому, що у свідомості споживача ці практики є непрямою рекламою, від якої, на їхню думку, потрібно захищатися.

## 5. Цілі дослідження

У даному дослідженні зроблено спробу відповісти на такі питання:

1. Як грецькі компанії управляють КСВ?
2. Як грецькі менеджери розуміють таке:
  - а) як компанії повинні здійснювати КСВ;
  - б) які вигоди від діяльності КСВ;
  - в) чи потрібно інституціоналізувати КСВ?
3. Чи те, як компанія керує КСВ, впливає на сприйняття менеджерами:
  - а) реалізації ініціатив КСВ;
  - б) вигоди від КСВ;
  - в) необхідності інституціоналізації корпоративної соціальної відповідальності?

## 6. Методика і результати

Було розроблено й електронною поштою надіслано 90 компаніям, які є членами мережі Грецької корпоративної соціальної відповідальності, структуровану анкету. В анкеті було декілька тверджень стосовно думки респондентів, як потрібно управляти КСВ, вигоди від проведення КСВ і необхідності інституціоналізації КСВ. Відповіді оцінювали за п'ятибальною шкалою: від «категорично не погоджуюсь» (1) до «повністю підтримую» (5). Крім того, в анкеті була низка питань, що стосувались способу того, як у компанії здійс-

новалась КСВ, а також кілька загальних запитань про розмір компанії та галузь, у якій вона працює.

Відгукнувся шістдесят один респондент. Однак, у зв'язку з неповними даними, дві анкети було вилучено з подальшого аналізу. Таким чином, у вибірку ввійшло 59 компаній. Для аналізу даних використали Статистичний пакет соціальних наук (SPSS) 17.0. Більшість цих компаній працюють у таких галузях, як роздрібна торгівля, охорона здоров'я, банки, телекомунікації та енергетика. Середньостатистична кількість їх працівників – 1.489,11.

Щодо першого питання дослідження, то слід зазначити, що 69,5 % компаній мали спеціальний відділ для управління КСВ. У більшості грецьких компаній рішення щодо КСВ приймали як керівництво, так і співробітники (69,5 %). І лише у вісімнадцяти компаніях вибірки суто топ-менеджери приймали рішення щодо КСВ. Більшість компаній реалізовували ініціативи КСВ, які стосувались суспільства (89,8 %), охорони навколишнього середовища (89,8 %) і працівників (84,7 %).

У таблиці 1 наведено середні дані та типові відхилення від тверджень, що дає змогу оцінити рівень сприйняття КСВ грецькими менеджерами. Що стосується другого питання, то результати досліджень показують, що грецькі менеджери повністю згодні з тим, що компанії повинні спробувати реалізувати соціальні та екологічні цілі в поєднанні з фінансовими завданнями ( $M = 4,91$ ,  $SD = 0,28$ ). Більш того, вони переконані, що компанії зобов'язані проводити діяльність соціальної відповідальності ( $M = 4,62$ ,  $SD = 0,74$ ).

Щодо вигоди від діяльності КСВ, то більшість респондентів вважає, що практика проведення КСВ підвищує добру волю компанії ( $M = 4,61$ ,  $SD = 0,66$ ), крім того, вони вважають, що державний сектор повинен підтримувати соціально відповідальні компанії ( $M = 4,66$ ,  $SD = 0,60$ ).

І, навпаки, респонденти стримано висловились щодо необхідності інституціоналізації корпоративної соціальної відповідальності ( $M = 3,88$ ,  $SD = 1,31$ ), а також щодо створення національного агентства оцінки ініціатив КСВ, запроваджених грецькими компаніями ( $M = 3,66$ ,  $SD = 1,26$ ).

Для того щоб з'ясувати третє питання дослідження і перевірити, чи існування окремого відділу КСВ компанії міняє ставлення менеджерів до КСВ, було проведено низку незалежних Т-тестів. Було виділено дві групи, залежно від того, чи в компанії був свій відділ КСВ, а чи ні. У таблиці 2 показано результати Т-тестів.

Значні відмінності на рівні 0,05 було виявлено між ставленням менеджерів, які працюють у компаніях, де створені відділи КСВ, і тими, які працюють у компаніях, де немає таких відділів, щодо необхідності заснування окремого відділу для керівництва діяльністю КСВ ( $T = 3,64$ ,  $p = 0,000$ ). Як і очікувалося, менеджери компаній, де працює окремий відділ КСВ, порівняно з тими, де такого відділу немає, більш упевнені, що такі відділи повинні існувати ( $M = 4,29$ ) і, відповідно, ( $M = 3,22$ ).

Таблиця 1

## Середні та типові відповіді менеджерів щодо їх сприйняття КСВ

<i>Інформація про компанії та ініціативи КСВ</i>		
Компанії повинні ставити не лише фінансові цілі, а й цілі своєї соціальної та екологічної діяльності	4,915	0,280
Компанії зобов'язані запроваджувати КСВ	4,627	0,740
Діяльність КСВ повинен керувати спеціально організований відділ компанії	3,966	1,144
Діяльність КСВ компанії повинна висвітлюватись у пресі	4,457	0,624
<i>Інформація про вигоди від КСВ</i>		
Реалізація програми цілісного КСВ збільшує рівень доброї волі компанії	4,610	0,669
Втілення практики КСВ забезпечує конкурентні переваги	4,339	0,733
Споживачі повинні оцінити і підтримувати соціально відповідальні компанії	3,932	0,806
Державний сектор віддаватиме перевагу співпраці із соціально відповідальними компаніями	4,661	0,604
Соціально відповідальні компанії повинні публічно винагороджуватись «етичними винагородами»	4,305	0,969
<i>Відношення до інституалізації КСВ</i>		
Інституалізація – обов'язкова умова КСВ	3,881	1,314
Для оцінки діяльності КСВ повинні бути створені національні агенції	3,661	1,267
Інституалізація КСВ принесе компаніям фінансові та податкові вигоди	3,661	1,281

Таблиця 2

## Результати вибірок незалежного Т-тестування

Питання	Наявність відділу КСВ		Оцінка Т	Оцінка Р
	так	ні		
Компанії повинні ставити не тільки фінансові цілі, а й цілі своєї соціальної та екологічної діяльності	4,92	4,88	0,47	0,63
Компанії зобов'язані запроваджувати КСВ	4,60	4,66	0,27	0,78

Питання	Наявність відділу КСВ		Оцінка T	Оцінка P
	так	ні		
Діяльністю КСВ повинен керувати спеціально створений відділ компанії	4,29	3,22	3,64	0,00*
Діяльність КСВ компанії повинна висвітлюватись у пресі	4,46	4,44	0,10	0,91
Реалізація програми цілісного КСВ збільшує рівень доброї волі компанії	4,73	4,33	2,16	0,03*
Втілення практики КСВ забезпечує конкурентні переваги	4,43	4,11	1,60	0,11
Споживачі повинні оцінити і підтримувати соціально відповідальні компанії	3,95	3,88	0,27	0,78
Державний сектор віддаватиме перевагу співпраці із соціально відповідальними компаніями	4,65	4,66	-0,04	0,96
Соціально відповідальні компанії повинні публічно винагороджуватись «етичними винагородами»	4,29	4,33	-0,14	0,88
Інституалізація – обов'язкова умова КСВ	3,90	3,83	0,18	0,85
Для оцінки діяльності КСВ повинні бути створені національні агенції	3,60	3,77	-0,46	0,64
Інституалізація КСВ принесе компаніям фінансові та податкові вигоди	3,41	4,22	-2,31	0,02*

Примітка: \* Особливо при  $p < 0,05$ .

Щодо вигод від запровадження програми КСВ, то думка менеджерів значно різниться ( $p < 0,05$ ): результат менеджерів компаній із КСВ становить ( $T = 2,16$ ), а інших – ( $p = 0,03$ ). Зокрема, менеджери, які працювали в компанії, де був окремий відділ КСВ, більш упевнені ( $M = 4,73$ ), що КСВ збільшить добру волю компанії, порівняно з менеджерами тих компаній, де такого відділу немає ( $M = 4,33$ ).

Цікаво, що результати цього дослідження показали, що ставлення менеджерів також істотно відрізняється ( $p < 0,05$ ) в питанні, чи інституціоналі-

зація КСВ принесе компаніям фінансові та податкові пільги ( $T = -2,31$ ,  $p = 0,02$ ). Менеджери компаній, де немає відділу КСВ, сильніше підтримують аргумент, що компанії отримують фінансові та податкові пільги за рахунок інституціоналізації корпоративної соціальної відповідальності ( $M = 4,22$ ), ніж менеджери компаній, де такі відділи КСВ існують ( $M = 3,41$ ).

Жодних інших значних відмінностей не було виявлено між думкою менеджерів компаній з окремим відділом КСВ і менеджерів компаній без окремого відділу CSR у таких питаннях: а) чи потрібно ставити соціальні та екологічні цілі ( $T = 0,47$ ,  $p = 0,63$ ), б) чи обов'язково втілювати практики КСВ ( $T = -0,27$ ,  $p = 0,78$ ), і в) чи потрібно розкривати інформацію про діяльність КСВ ( $T = 0,10$ ,  $p = 0,91$ ).

Більш того, жодних істотних відмінностей у двох виборках не було знайдено в питаннях ставлення до: а) КСВ забезпечує конкурентні переваги ( $T = 1,60$ ,  $p = 0,11$ ), б) споживачі повинні винагороджувати соціально відповідальні компанії ( $T = 0,27$ ,  $p = 0,78$ ), в) державний сектор повинен підтримувати компанії, які реалізують КСВ ( $T = -0,04$ ,  $p = 0,96$ ) і г) соціально відповідальні компанії повинні публічно винагороджуватись етичними нагородами ( $T = -0,14$ ,  $p = 0,88$ ).

Крім того, обидві групи менеджерів істотно не відрізняються в питанні інституціоналізації КСВ. Зокрема, думки менеджерів компаній з окремими відділами КСВ істотно не відрізняються від думок менеджерів компаній, де такого відділу КСВ немає, стосовно: а) вкрай важливо, що КСВ має бути інституціоналізовано ( $T = 0,18$ ,  $p = 0,85$ ) і б) для оцінки діяльності КСВ має бути створено національне агентство КСВ ( $T = -0,46$ ,  $p = 0,64$ ).

## 7. Висновки

Дане дослідження переслідувало потрійну мету. По-перше, дослідити, як грецькі компанії керують діяльністю КСВ, по-друге, вивчити, як менеджери ставляться до різних питань КСВ, і, по-третє, вивчити питання, чи є різниця у ставленні менеджерів компаній, які мають структури управління КСВ, та менеджерів компаній, де немає таких структур, до вигод та інституціоналізації КСВ.

Результати цього дослідження показують, що майже 90 % опитаних компаній займаються деякими видами діяльності КСВ (тобто, питаннями суспільства, навколишнього середовища, працівників). Проте не всі компанії, які діяли відповідально, мали відділи КСВ. Результати показали, що майже 70 % досліджених грецьких компаній планують і застосовують у себе практики КСВ. Наведений вище висновок перегукується з дослідженнями Поллака та ін. (Pollach, 2012, с. 204–216), яке показало, що більшість компаній у європейських країнах мають свої внутрішні відділи КСВ управління цією діяльніс-

тю. Цікаво, що в більшості компаній (70 %) керівництво КСВ здійснювалось завдяки моделі участі, оскільки співробітники компаній залучались до участі у процесі прийняття рішень щодо діяльності КСВ. Дане дослідження також показало, що більшість грецьких менеджерів повністю підтримують думку, що компанії повинні проводити КСВ, а також заохочувати цю діяльність. Більш того, вони вважають, що за рахунок реалізації КСВ компанії можуть диференціювати себе і створювати конкурентні переваги. Однак менеджери компаній, де існують відділи КСВ, більш упевнені, що ці практики підвищують добру волю компанії.

Грецькі менеджери стримано ставляться до того, щоб КСВ інституціоналізувати. Насправді, на відміну від менеджерів компаній з відділами КСВ, менеджери компаній, де немає такого відділу, більше підтримують ідею інституціоналізації, оскільки вона забезпечує фінансові та податкові переваги. Виглядає так, що спосіб, який компанія використовує для здійснення керівництва КСВ (внутрішньо чи ні) не чинить великого впливу на ставлення менеджерів до КСВ. Така відсутність різниці між думкою менеджерів компаній із окремим відділом КСВ та менеджерів компаній без такого відділу може бути пов'язана з тим фактом, що більшість керівників у рамках вибірки мають однакове бачення даного питання.

### **Література**

1. Armstrong G., Kotler P., 2009, Introduction in Marketing, Epikentro publications (in Greek).
2. Carroll A., Schwartz M, 2003, Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach, Business Ethics Quarterly, Vol. 13, No. 4 (Oct., 2003), pp. 503–530. Published by: Philosophy Documentation Center Stable.
3. Greek Network for Corporate Social Responsibility CSR Guide for SMEs in the Greek Network, 2008 (In Greek): [http://www.csrhellas.org/portal/images/stories/files/Guide\\_definitive.pdf](http://www.csrhellas.org/portal/images/stories/files/Guide_definitive.pdf), visit 20/12/2012.
4. Maignan I., 2001. Consumers' Perceptions of Corporate Social Responsibilities: A Cross-Cultural Comparison Journal of Business Ethics 30: 57–72, 2001.
5. Pollach, I., Johansen, T., Nielsen, A., Thomsen, C., 2012. The Integration of CSR into Corporate Communication in Large European Companies, Journal of Communication Management, Vol. 16, No. 2, pp. 204–216.
6. Thanopoulos G., 2003. Business ethics and deontology, Interbooks (in Greek).
7. Schermerhorn J., 2011. Management, John Wiley and Sons.



**Мікроекономіка**

Сергій СТЕПАНЕНКО

**УПРАВЛІННЯ  
ТОРГОВЕЛЬНИМИ МАРКАМИ:  
БОРТЬБА З ПАРАЗИТИЗМОМ**

**Резюме**

Визначено сутність та форми паразитичного маркетингу як прояву недобросовісної конкуренції, його наслідки для оригінальної фірми, окреслено напрями комплексної протидії паразитизму та розкрито їх зміст, обґрунтовано адміністративно-правовий і судовий механізми захисту порушених прав на торговельну марку.

**Ключові слова**

Інтелектуальна власність, комерційні позначення, торговельна марка, бренд, недобросовісна конкуренція, паразитичний маркетинг, адміністративно-правовий захист прав інтелектуальної власності, Антимонопольний комітет України, судовий захист прав інтелектуальної власності.

---

© Сергій Степаненко, 2014.

Степаненко Сергій, канд. екон. наук, доцент, Полтавський національний педагогічний університет ім. В. Г. Короленка, Україна.



Класифікація за JEL: M31, O34.

## **Вступ**

Кожний товар або послуга, з якими ми стикаємось у повсякденному житті, є продуктом довгого ланцюга великих і малих інновацій, що є результатами інтелектуальної діяльності людини. Цілком правомірно, що економічні суб'єкти, які створили чи в законний спосіб придбали певний об'єкт інтелектуальної власності, мають виключні права на його використання у своїй господарській діяльності. Водночас, успішна реалізація своїх прав інтелектуальної власності, особливо на рівні бізнес-структур, неможлива без формування комплексної стратегії управління нематеріальними об'єктами.

Серед об'єктів інтелектуальної власності, що ними володіє компанія, особливе значення має управління комерційними позначеннями – торговельними марками та іншими засобами індивідуалізації (фірмовими найменуваннями та географічними зазначеннями), які забезпечують ідентифікацію економічних суб'єктів та/або товарів, що вони виробляють. Відмінності між торговельними марками та іншими засобами індивідуалізації до певної межі є умовними. Так, торговельні марки можуть співпадати з фірмовим найменуванням, якщо виробник воліє позначати своєю назвою виготовлену продукцію. Вони також мають цілу низку схожих ознак із географічними зазначеннями, що дає підстави багатьом країнам, відповідно до національного законодавства або чинної практики, використовувати географічні зазначення як товарний знак або його частину.

Використання торговельних марок забезпечує низку переваг як для підприємців, так і для споживачів. Так, для бізнес-суб'єктів вони відкривають кращі можливості для захисту від недобросовісної конкуренції, створюють умови для вирізнення з-поміж конкурентів, формують і зміцнюють позитивний імідж компанії, роблять можливою чітку сегментацію ринку (визначення своєї цільової групи споживачів з метою планомірного впливу на неї, що дає змогу економити кошти порівняно з маркетинговими витратами на «освоєння» всього ринку), зрештою, забезпечують стимулювання збуту, зростання прибутковості фірми та підвищення її конкурентоспроможності на ринку. Для споживачів торговельні марки мають не менш важливе значення, зокрема, вони інформують про товар, його якість, виробників, джерела походження тощо, скорочують трансакційні витрати (наприклад, на пошук потрібного

продукту, інформації про нього, виявлення та оцінку базових характеристик товарів), гарантують споживачам певний набір корисних властивостей та рівень якості конкретних товарів, забезпечують можливості порівняння аналогічних товарів та послуг. Отже, за ринкових умов використання торговельних марок здатне забезпечити узгодження інтересів виробників та споживачів, стимулювати економічний розвиток через механізми конкуренції.

Проте без юридичної реєстрації торговельна марка залишається лише маркетинговим позначенням, що не забезпечує правового захисту від її використання конкурентами. Процес створення торговельної марки (бренду), її юридичної реєстрації та популяризації в західній маркетинговій літературі отримав назву брендингу. Загальна відомість торговельної марки зумовлює успішність певного товару на ринку і навпаки; у свою чергу, популярність бренду зрештою конвертується в пізнаваність фірми-виробника, її найменування серед споживачів. Водночас, успішні бізнес-проекти, що створили й використовують брендові торговельні марки, часто стають об'єктами недобросовісних дій з боку конкурентів. Такі дії, що в українському законодавстві отримали назву неправомірного використання позначень [13], у західних джерелах, а віднедавна й у вітчизняних наукових розвідках, описують поняттям «паразитичний маркетинг». Дослідженню окремих аспектів протидії недобросовісній конкуренції загалом та неправомірному використанню позначень зокрема присвячено роботи В. Беляєва [2], Н. Вороницької-Гайдак [3;4], І. Невінчаного [9], В. Макоди [10], Т. Ромат [14], Л. Романадзе [15], В. Соловйової та С. Томчишена [16] та інших науковців. Водночас, наукові розвідки з даної проблеми спрямовані здебільшого на аналіз юридичного механізму захисту прав на торговельні марки і стосуються ситуацій, коли означені права вже порушені. Натомість, із поля зору дослідників випадають питання превентивного впливу на конкурентів та споживачів, організаційні, економічні та соціальні аспекти антипаразитарної стратегії. Це ставить на порядок денний необхідність наукового обґрунтування цілісної стратегії боротьби з такими проявами недобросовісної конкуренції як на рівні організації, так і на рівні суспільства загалом, систематизації та узагальнення вітчизняної та зарубіжної практики розв'язання спорів, пов'язаних із порушенням прав на торговельні марки. З огляду на це, метою даної статті є з'ясування теоретичних аспектів управління торговельними марками та розробка практичних рекомендацій щодо комплексної протидії паразитичному маркетингу.

## Основна частина

Як уже згадувалося вище, копіювання чужої популярної марки для просування своєї, невідомої, має назву «паразитичного маркетингу». Мало-відомі компанії можуть спрямовувати свої дії на імітацію (підробку) дизайну

упаковки, її форми, логотипу компанії, її найменування, а також назви конкретного бренду. Більш того, доволі часто запозичуються й окремі елементи рекламного образу компанії або продукту. Таким чином, практично будь-який компонент образу компанії чи її продукції, що викликає у споживача стійкі позитивні асоціації, може бути використаний недобросовісними конкурентами.

Як правило, імітатори звертають увагу на підробку текстових елементів бренду. При цьому використовують кілька основних прийомів: співзвучні назви (фонетична схожість), використання подібних до оригіналу букв або знаків (візуальна схожість), використання назв з аналогічним чи антонімічним змістом (семантична схожість/протилежність) [5]. Окрім текстових елементів, широко використовується імітація дизайну. У цьому випадку підробці піддаються такі елементи: колір або гамма кольорів, розташування деталей на упаковці, форма упаковки. Поширеною є комплексна імітація, коли підробляють кілька елементів текстового чи графічного оформлення.

Недобросовісні фірми можуть виступати в ролі прямих конкурентів марки-оригіналу (наприклад, зубні паста «Aquaafresh» і «Aquarelle», косметичні засоби «Nivea» і «Livea»), а можуть розширювати чужий бренд на невластиві йому товари. Так свого часу з'явилися цигарки «Балтика» та зубна паста «Orbit», які оригінальним виробникам не належали.

Паразитичний маркетинг найбільш поширений на ринку товарів масового споживання. Оскільки їх купують доволі часто і їхня частка в загальному доході споживачів є незначною, увага до таких товарів у процесі їх придбання є ослабленою. На неуважність споживача та його неграмотність розраховують фірми-паразити й на інших ринках, скажімо, на ринку оргтехніки. Як правило, пересічний покупець не в змозі запам'ятати всі елементи дизайну упаковки, їх точне розташування; проблематичним може бути також запам'ятовування назви фірми та/або торговельної марки, особливо якщо ці комерційні позначення здійснені іноземною мовою. Крім того, нерідко споживач, купуючи підробку, розуміє певну зміну в дизайні упаковки відомого йому товару як його модифікацію або як інший продукт тієї самої компанії.

Як свідчить практика, частка «паразитичних» фірм на ринку може досягати 3–5 %. Як правило, це невеликі компанії, які не розраховують на довгострокове перебування на ринку. Середній термін життя «паразита» становить 1,5 року [7], хоч є приклади і клонів-довгожителів. Сприятливими умовами більш тривалого перебування паразитичних компаній на ринку можуть бути недосконале законодавство та невиважена політика фірм-брендів. В останньому випадку можливими є два сценарії: по-перше, у ситуації, коли фірма – власник бренду свідомо «не помічає» діяльності «паразита», створюються умови для розширення його частки на ринку та проникнення в інші галузі; по-друге, надактивна судова війна проти компаній-клонів може стати для них своєрідною безплатною рекламною акцією, що зробить їх скандально-новідомими і навіть популярними серед споживачів-обивателів з усіма подальшими перспективами.

Без сумніву, діяльність паразитичних структур завдає суттєвих втрат оригінальній фірмі. По-перше, паразитична компанія, що копіює відомий бренд, по суті, використовує ресурси фірми-оригінала у своїх інтересах, тобто, не витрачаючи коштів на просування власної продукції, набуває значної кількості покупців. По-друге, у зв'язку з діяльністю клона власник бренду втрачає частину покупців, а отже, істотно скорочує свої доходи. По-третє, у випадку, коли фірма-паразит випускає товари низької якості, компанія-оригінал зазнає репутаційно-іміджевих втрат, оскільки споживачі підробок часто асоціюють низькоякісний товар із відомим брендом. По-четверте, можливою є ситуація, за якої паразитична компанія володіє значними фінансовими ресурсами, що дає їй змогу розширити свою частку на ринку аж до повного витіснення оригінальної фірми з ринку. Таким чином, паразитичний маркетинг являє собою значну загрозу для провідних товаровиробників, що здатна звести нанівець усі їх перспективи на даному сегменті ринку.

Саме тому для уникнення або ліквідації таких проблем власники брендів мають постійно провадити активні заходи щодо захисту своїх нематеріальних активів у вигляді комерційних позначень. Економічні суб'єкти ще на стадії започаткування свого бізнесу та/або випуску на ринок нової продукції мають здійснити низку кроків, спрямованих на запобігання клонуванню і паразитизму щодо їх фірмового найменування та торговельних марок у майбутньому. Так, у виборі комерційного позначення має враховуватися не лише його можливий вплив на споживачів, а й «придатність» для правової охорони. Власне, процедура державної реєстрації торговельних марок і має на меті захист ринку від однакових назв для ідентичних товарів та послуг. Водночас, сучасне законодавство і практика його застосування допускає реєстрацію державними органами позначень, які мають лише формальні відмінності, скажімо, в одній чи кількох буквах чи цифрах, чим створює підґрунтя для паразитизму. Експерти наводять низку слів, які не рекомендовано застосовувати в позначеннях через їх постійну експлуатацію в цій якості. Це, зокрема, комбінації з літерами грецького алфавіту (альфа, бета, гамма, дельта), людські імена (Максим, Валерія), вказівки на вид діяльності (тур, трейд, сервіс, консалтинг, інформ, маркет) тощо. Іншими словами, словосполучення типу «промбуд», «автосервіс», «копіцентр», «альфабанк», «сігмакабель», «агропродукт» приречені на постійне співіснування з двійниками в різних галузях. Разом із тим, не варто використовувати як знаки для товарів і послуг слова, що являють собою родові назви. Як свідчить практика, зареєстровані торговельні марки на кшталт печиво «Вівсяне», сік «Яблучний», хліб «Житній» тощо є повністю «беззахисними» на ринку, оскільки конкуренти цілком на законних підставах можуть застосовувати їх як загальноновживані позначення товарів і послуг певного виду (печиво вівсяне, сік яблучний, хліб житній).

Обираючи назву для товару, слід враховувати законодавчі обмеження. Так, відповідно до статті 6 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» у редакції від 22.05.2003 р., не можуть одержати правову

охорону позначення, які зображують або імітують державні символи (герби, прапори та інші); офіційні назви держав; емблеми та найменування міжнародних міжурядових організацій; офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки; нагороди та інші відзнаки. Згідно з цим Законом, не можуть одержати правову охорону також позначення, які: зазвичай не мають розрізняльної здатності та не набули такої внаслідок їх використання; складаються лише з позначень чи даних, що є описовими при використанні щодо зазначених у заявці товарів і послуг, зокрема вказують на їх вид, якість, склад, кількість, властивості, призначення, цінність, місце і час виготовлення чи збуту; є оманливими або такими, що можуть ввести в оману щодо товару, послуги або особи, яка виробляє товар чи надає послугу; складаються лише з позначень, що є загальноживаними символами і термінами; відображають лише форму, що зумовлена природним станом товару чи необхідністю отримання технічного результату, або яка надає товарові істотної цінності [12].

Обираючи назву, необхідно також враховувати, що прив'язка до відомих слів не є запорукою успіху, адже велику кількість брендів сучасності було створено на основі фантазії їх авторів як абсолютно нові слова, що не мали аналогів у найпоширеніших мовах світу. Так, бренд швейцарських годинників «Rolex» був придуманий у 1908 р. і, на думку його автора Ганса Вільсдорфа, асоціювався з обертанням стрілок на циферблаті, добре запам'ятовувався і легко вимовлявся. У свою чергу, данець О. К. Хрістіансен у 1932 р., назвав фірму, що випускала дитячі конструктори, словом «Lego», ґрунтуючись на тому, що «Leg got» у перекладі з данської означає «грай добре». Назву «Nissan» було створено в 1933 р. шляхом скорочення двох японських слів: «Nippon» (Японія) і «sangio» (промисловість). Найменування компанії «Tefal», що розпочала свою діяльність у 1956 р. у Франції, походить від двох слів – «teflon» і «aluminum». Назва фірми «Sony» була придумана в 1957 році та походить від латинського слова «sonus», що означає «звук» [див. наприклад: 8].

Перед виходом на ринок з власним комерційним позначенням, необхідно перевірити також наявність зареєстрованих аналогічних марок в інших господарюючих суб'єктів. Непоодинокими є випадки, коли фірми – приховані «паразити» – реєструють на себе найбільш популярні назви, а потім чекають нагоди перепродати їх потенційним виробникам. Якщо ж марка справді оригінальна, варто терміново зареєструвати її за відповідною юридичною процедурою. Підприємство, що інвестує в розвиток власного оригінального бренду, попередньо не забезпечивши його реєстрацію і правовий супровід, ризикує повністю втратити вкладені кошти без будь-якого результату. Подібний прорахунок є знахідкою для конкурентів, адже торговельна марка з аналогічним набором ознак може бути зареєстрована ними «на випередження». Так, доволі відомим в Україні став факт купівлі торговельної марки «MMCIS» компанією «Форекс Емемсіс Груп» у вітчизняного підприємця Антона Савченка за 100 мільйонів гривень. Патент на торговельну марку амбіційний бізнесмен зареєстрував на початку 2010 року, коли валютна біржа «Форекс» лише

опанувала вітчизняний ринковий простір. За два роки ПАТ «Форекс Емемсіс Груп» розширило свою присутність на українському ринку і вийшло в лідери свого сегменту, відтак керівництво компанії вирішило усунути юридичні перешкоди для подальшого розвитку бізнесу й у червні 2012 року викупило торговельну марку «MMCIS» за суму, продиктовану українським власником [11].

Для фірми, яка вдало «стартувала» й уже тривалий час працює на ринку, важливим кроком в антипаразитарній стратегії є оптимізація портфеля її брендів з метою виявлення тих активів, правова охорона яких є недоцільною. Враховуючи власні виробничі та комерційні інтереси, компанія має можливість відмовитись від використання «неохороноздатних» марок, брендів, що втратили актуальність, застарілих засобів індивідуалізації тощо і зосередитись на застосуванні оригінальних позначень, що дасть змогу, з одного боку, зменшити ризик ініціювання паразитичних технологій конкурентами, а з іншого – знизити витрати фірми з перспективою розширення ринку та підвищення акціонерної вартості компанії. «Зайвою» торговельна марка може стати у випадках маркетингової безперспективності товару, який вона позначає (зняття з виробництва), реєстрації фірмою аналогічного, але оновленого товарного знаку, що відображає змінений дизайн товару, зміни стратегії компанії, за якою окремі напрями діяльності анулюються тощо.

Водночас успішність та широка відомість торговельної марки іноді також здатна завдати неприємностей фірмам-власникам, особливо, якщо їхня продукція не має замінників, тобто компанія певний час є монополістом, скажімо, першою виходить на ринок з даною продукцією. Чимало західних фірм з добре відомою торговельною маркою, яку активно використовують у рекламі, звертають увагу на те, що такій марці загрожує небезпека перетворитися на родове найменування товару, «увійти» до мови як загальна назва. Так свого часу сталося з безліччю назв матеріалів (целофан, целулоїд, нейлон), назвами ліків і продуктів (аспірин, вазелін, сахарин) і навіть такими назвами, що давно увійшли до вжитку, як фен, диктофон, примус, грамофон, ескалатор і термос. Усе це – торговельні марки, під якими фірми-першопрохідці вперше випускали на ринок ці винаходи. Перетворюючись на родові найменування товару, товарний знак у принципі втрачає власника, переходячи в загальне розпорядження. Після цього стає неможливим і подальше продовження реєстраційного свідоцтва його власника в патентному відомстві.

У судовій практиці відомо чимало випадків, коли власники торговельних марок за рішенням суду позбавлялись виключних прав на їх використання з тієї причини, що товарний знак втрачав свою функцію ідентифікації конкретного товару певної фірми і ставав родовим поняттям. У цьому ряду наведемо повчальний приклад американської компанії «King-Seeley Thermos Co.», власника восьми реєстрацій товарних знаків на основі слова «thermos» (термос), що звернулась до суду з позовом проти компанії «Aladdin Industries, Inc.» у зв'язку із загрозою порушення прав на зазначені вище товарні знаки. У свою чергу, відповідач, визнаючи свій намір продавати

ємності з вакуумною теплоізоляцією в ролі термосів («thermos bottles»), заявляв, що термін «thermos», чи «thermos bottle», в англійській мові є родовим, і просив суд анулювати реєстрації товарного знака «Thermos», що належать позивачу. За результатами розгляду суд першої інстанції виніс ухвалу, за якою реєстрації позивача мають юридичну силу, але слово «thermos» стало в англійській мові родовим описовим поняттям, що виступає синонімом ємності з вакуумною теплоізоляцією. Відповідно до цього, відповідач мав використовувати слово «thermos» лише з малою літерою «t», а також ніколи не послуговуватися словами «істинний» (original) чи «справжній» (genuine), здійснюючи опис свого продукту. Крім того, позивач зберігав за собою виключне право на всі форми товарного знака «Thermos» без змін [1, с. 12].

Серйозні проблеми можуть спіткати власників бізнесу під час зміни організаційно-правової форми підконтрольного їм підприємства та поділу його активів. У цьому зв'язку дослідники наголошують на необхідності ретельного юридичного опрацювання механізмів розподілу інтелектуальної власності, зокрема прав на торговельні марки. Важливим є документальне врегулювання прав власності між засновниками, визначення належності торговельної марки після відходу частини власників з підприємства. Річ у тім, що розірвання партнерських відносин між колишніми співвласниками тягне за собою намагання кожного з них «урвати» найбільший шмат активів – від виробничих до нематеріальних, і якщо торговельна марка є брендом, то «шкірка варта вичинки». Після реорганізації бізнесу власнику бренду доцільно певний час прискіпливо вивчати маркетингові ходи колишніх партнерів з метою своєчасного виявлення спроб паразитизму, а також для оцінки можливостей перехоплення інтелектуальних активів після поділу підприємства-родоначальника.

Важливим етапом антипаразитичної стратегії фірми – власника бренду є моделювання можливих атак з боку недобросовісних компаній. Як правило, таку роботу доручають патентним повіреним. На основі ретельного аналізу усіх елементів торговельної марки: найменування, логотипу, упаковки, кольорової гами, вивчення асоціацій споживача щодо продукту та елементів його дизайну – фахівець намагається змоделювати логіку та спосіб дії компаній-паразитів, тобто віднайти такі текстові, візуальні чи комплексні імітації образу товару, які могли б бути використані недобросовісними конкурентами. Після цього всі віднайдені комбінації реєструються і їх правовласником стає власник марки-оригіналу. Так, фірмою «Procter & Gamble» лише в Україні зареєстровано три словесні варіації відомого миючого засобу: «MR. PROPER», «MEISTER PROPER», «MR PROPER», а компанія «Астеліт» отримала патенти на такі торговельні марки: «Life», «Life :)», «:.)», «Лайф», «Лайф :)». Доволі складним завданням даного етапу є віднайдення якомога меншої кількості можливих імітацій, що забезпечують максимальний захист бренду.

Не зайвим буде застерегти окремих підприємців, які своїм безвідповідальним ставленням до юридичного захисту бренду самі провокують атаки

паразитів. Трапляються випадки, коли представники фірм розкривають засобом масової інформації свої плани запуску нових марок, називають імена майбутніх брендів. Як провокування паразитизму можна розцінювати і таку цінову політику власника торговельної марки, за якої фірма встановлює на товар-бренд надвисоку ціну і водночас відмовляється випускати на ринок більш дешеві аналоги. На думку фахівців, «краще атакувати себе самим, випускаючи новинки та дешеві аналоги, ніж дозволити зробити це конкурентам чи «паразитам» [7]. Так, згадувана вже «Procter & Gamble», продукуючи порівняно дорогі брендові порошки «Ariel», «Tide», водночас випускає більш дешеві аналоги «Bonix», «Gala», «DAX». За таких умов паразитичний бізнес залишається майже без шансів, оскільки оригінальна фірма освоїла випуск цілого асортиментного ряду товарів, кожен з яких націлений на конкретний сегмент ринку.

Водночас, трапляються випадки, коли превентивні антипаразитарні заходи були застосовані запізно, неправильно або не в повному обсязі, що не дало змоги уникнути проблеми появи клонів. У такому випадку постраждалій фірмі вкрай важливо вчасно забезпечити юридичний захист прав інтелектуальної власності на свої торговельні марки. Законодавство України передбачає адміністративно-правовий та судовий способи захисту порушених прав. Адміністративно-правовий захист прав інтелектуальної власності найчастіше здійснюється шляхом звернення до Антимонопольного комітету України (АМКУ), який розглядає справу в контексті порушення правил добросовісної конкуренції через неправомірне використання позначень. Судовий захист прав інтелектуальної власності передбачає звернення до суду з позовною заявою з метою визнання або відновлення порушених прав на торговельну марку, припинення правопорушення, відшкодування правопорушником завданих збитків тощо.

Як свідчить практика, окреслені способи захисту можуть бути цілком дієвими і часто доповнюють один одного. Так, заявник під час звернення до АМКУ може вимагати визнання факту недобросовісної конкуренції, припинення недобросовісної конкуренції, офіційного спростування за рахунок порушника поширених ним неправдивих, неточних або неповних відомостей і накладення штрафу на порушника. Якщо АМКУ визнає певні дії порушника неправомірним використанням позначення, тоді заявник має право звернутись до суду з позовом про вилучення відповідних товарів із неправомірно використаним позначенням як у виробника, так і у продавця. Крім того, на підставі рішень АМКУ заявник може звернутись до суду з позовом про відшкодування збитків, заподіяних неправомірними діями порушника.

Як судова, так і адміністративно-правова процедура захисту прав на торговельну марку мають свої особливості. Відповідні механізми захисту прав істотно відрізняються їх способами (вимогами, які заявник або позивач може пред'явити порушнику), межами розгляду справи (суд, на відміну від АМКУ, не має права виходити за межі позовних вимог), рівнем формалізації



процесу розгляду справи (у суді процедура більш формальна), суб'єктивним складом (АМКУ розглядає справи лише за участю суб'єктів господарювання, які є конкурентами), юридичною силою рішення (рішення АМКУ можна оскаржити в суді) тощо [6, с. 29]. Враховуючи ці особливості, суб'єкт господарювання обирає найбільш прийнятний для себе спосіб захисту порушених прав інтелектуальної власності на торговельну марку.

Так, італійська компанія «Ferrero», виробник відомих солодощів «Raffaello» в Україні неодноразово успішно захищала свої позиції в Антимонопольному комітеті України. У 2005 році АМКУ припинив щодо неї недобросовісну конкуренцію з боку ДП «Севастопольський виноробний завод» і ТОВ «ТД «Маркет-Груп», заборонивши цим підприємствам виробляти та реалізовувати шампанське вино «Raffaell», елементи упаковки якого композиційно та графічно співпадали з обгорткою цукерок «Raffaello». У 2009 році АМКУ визнав ще один факт «паразитизму» щодо компанії «Ferrero», на цей раз з боку ТОВ «Віва» (м. Луцьк). Винуватця було оштрафовано на 300 тис. грн. Як з'ясувалося, ТОВ «Віва» виробляло та реалізовувало цукерки «Extaza» і «Місячний Рафаель» в упаковці, яке імітувало елементи оформлення солодких кульок «Raffaello». У 2010 році ТОВ «Віва» знов було викрите у недобросовісній конкуренції щодо корпорації «Ferrero» та оштрафоване на 30 тис. грн. Як встановив Антимонопольний комітет, ТОВ «Віва» виробляло та реалізовувало батончики «Бонутті» та «Бенітто» в упаковці, яка імітувала оформлення шоколадного батончика «Kinder Bueno», виробництва корпорації «Ferrero». Крім того, самі позначення «Бонутті» та «Бенітто» мали схожість зі словами італійської або іспанської мов, що створювало у споживачів асоціацію з назвою «Bueno». Рішеннями АМКУ у 2009 та 2010 рр. дії ТОВ «Віва» визнані спробою використати чужу ділову репутацію шляхом введення в оману споживачів. Красномовним є факт, що, що в обох названих випадках «паразитизму» фірма-порушник взагалі не рекламувала цукерки-підробки.

До слова, у тому ж 2010 році згадуване вище ТОВ «Віва» було оштрафоване Антимонопольним комітетом України на 20 тис. грн. за недобросовісну конкуренцію щодо виробника кондитерських виробів «Mars Inc» (США). Як встановив Комітет, порушник виробляв цукерки «Twist», «Success», «Бамбо», «Міллка» («Міллка») в упаковках, що імітують оформлення шоколадних батончиків «Twix», «Snickers», «Bounty» та «Milky Way» виробництва компанії групи «Mars». У дизайні цукерок використовувалися основні графічні та композиційні елементи обгортки відомих кондитерських виробів. Тим самим Луцька кондитерська компанія намагалася використати чужу ділову репутацію, що суперечить чесним торговим звичаям у підприємницькій діяльності. Зазначені приклади свідчать, що ТОВ «Віва» обрало «паразитизм» своєю основною конкурентною стратегією, проте в кожному з випадків оригінальні компанії вміло захищали свої бізнес-інтереси, звертаючись до Антимонопольного комітету України.

Вітчизняна практика свідчить, що доволі часто суб'єкти паразитичного бізнесу влаштовують судову тяганину, оскаржуючи рішення АМКУ чи суду першої інстанції в усіх можливих судах вищої інстанції. Відповідно, поки йде оскарження, справа залишається остаточно не вирішеною. Судові процеси є тривалими, а весь цей час марка-паразит перебуває на ринку, отримує неправомірну вигоду і продовжує завдавати шкоди оригіналу. Разом із тим, як свідчать експерти, судовий захист є найбільш ефективним серед комплексу заходів захисту від недобросовісної конкуренції, адже створює можливості для найповнішого задоволення інтересів позивача, хоч і передбачає доволі складну процедуру доведення незаконних дій імітатора, потребу в залученні фахових юристів та необхідність тривалого відстоювання власної позиції, у тому числі в апеляційних та касаційних інстанціях.

Прикладом успішного судового захисту порушених прав є справа «Нусомед» проти «Фарма Старт». Данська компанія «Нусомед», власник відомого бренду «Кардіомагніл», звернулася до господарського суду з позовом проти київської фірми «Фарма Старт», яка у 2010 р. зареєструвала торговельну марку «Кормагніл» на вітчизняний препарат аналогічної дії. Проїшовши кілька інстанцій, справа дійшла до Вищого господарського суду України (ВГСУ), який підтвердив рішення попередніх судів припинити використання в господарській діяльності назви «Кормагніл», зберігання товару з такою назвою, його продаж, імпорт та експорт, а також інші вимоги позивача. Таким чином, намагання підприємства-відповідача випустити аналогічний брендовому, але значно дешевший препарат, використовуючи семантичну схожість у його назві, у результаті довгих судових розглядів були припинені.

Водночас, є приклади і невдалих судових розглядів для фірми-оригінала. Так, у 2008 році російська фармацевтична компанія «Нижфарм» вивела на ринок препарат від запалення суглобів «Хондроксид», на що невдовзі український завод «Фармак» дав «симетричну відповідь» – ліки з аналогічною формулою і назвою «Хондрасил». У 2010 році «Нижфарм» подав до суду позов з вимогою зупинити виробництво та реалізацію медичного препарату «Хондрасил», визнати недійсним свідоцтво про реєстрацію компанією «Фармак» бренду «Chondrasil»/«Хондрасил» і надалі не використовувати цю назву в маркетингових комунікаціях. Після дворічної судової тяганини останню крапку поставив ВГСУ, який 14 листопада 2012 року відмовив позивачеві в забороні продажу препарату «Хондрасил», що виробляється компанією «Фармак».

Загалом, аналіз вітчизняної та світової практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав на торговельні марки, свідчить про необхідність подальшого вдосконалення українського законодавства у цій царині. До актуальних проблем правового регулювання торговельних марок, що потребують додаткової уваги науковців і законодавців, експерти включають: питання адміністративно-правового захисту прав на торговельні марки, юридичної відповідальності за правопорушення, що мають місце на стадії розгляду за-

явок та експертизи, механізму розгляду окреслених справ в адміністративному порядку, правової охорони добре відомих торговельних марок і запобігання їх реєстрації третіми особами тощо [10, с. 28].

## **Висновки**

Паразитизм як культура «позичання» успішних торговельних марок менш успішними конкурентами став вигідною формою бізнесу в багатьох країнах світу. Найчастіше імітують назву конкретного бренду або дизайн упаковки товарів, що мають масовий попит, відповідно випадки паразитизму трапляються здебільшого на споживчих ринках. Діяльність фірми-клона забезпечує їй високі прибутки за мінімальних виробничо-технологічних та збутових зусиль, водночас зумовлює суттєві втрати для оригінальної компанії та вводить в оману суспільство. Недосконале законодавство в окремих країнах робить діяльність дублерів практично безкарною, чим заохочує недобросовісну конкуренцію у сфері інтелектуальної власності. Водночас, у розвинених країнах, де правова охорона торговельних марок і їх юридичний захист, власне як і правосвідомість громадян, перебувають на доволі високому рівні, випадки паразитизму також є доволі поширеними. Вагомим чинником, що стимулює паразитичний маркетинг у цьому випадку, є прорахунки відомих фірм в управлінні власними торговими марками. Саме тому найбільш успішними заходами в боротьбі з паразитизмом є превентивні дії. Кожен власник бренду має розуміти, що протидія і припинення майбутніх зазіхань є набагато ефективнішими і вигіднішими, ніж боротьба з наявними «паразитами». Антипаразитарна стратегія має формуватися ще на етапі розробки нового товару та виведення його на ринок. Зокрема, торговельна марка має бути оригінальною (єдиною у своєму роді) та враховувати обмеження, встановлені законом. Реєстрація торговельної марки має передувати її активному розкручуванню. Окрім основної марки, солідні фірми часто реєструють аналогічні (близькі за звучанням чи візуалізацією) товарні знаки, чим запобігають можливим атакам з боку недобросовісних конкурентів. На етапі зростання та зрілості компанія – власник бренду має проводити виважену рекламну кампанію своєї торговельної марки, враховуючи ризик перетворення бренду на родову назву. Для компанії-лідера завжди важливо здійснювати продуману цінову політику з метою недопущення надвисокої ціни, що може привабити конкурентів. На кожному з етапів власного життєвого циклу фірма може знати реорганізації, що передбачає для її власників необхідність ретельного опрацювання механізмів потенційного розподілу інтелектуальної власності в майбутньому. У випадку, коли запропоновані заходи не дозволили уникнути проблем, пов'язаних із паразитуванням, дієвим засобом захисту своїх прав є звернення до органів підтримки конкуренції та до суду. Як свідчить вітчизняна практика, розгляд справ про недобросовісну конкуренцію в органах Анти-

монопольного комітету та судах різних інстанцій має юридичну перспективу, проте потребує значних фінансових, інтелектуальних та часових витрат.

### Література

1. Андрощук Г. Ловушка для товарных знаков. Дело компании King-Seeley Thermos Co. против компании Aladdin Industries, Inc. // Юридическая практика. – 2002. – № 30 (240). – С. 12.
2. Беляев В. Маркетингова стратегія чи недобросовісна конкуренція / В. Беляев // Конкуренція. – 2009. – № 3. – С. 54–58.
3. Вороницька-Гайдак Н. Порушення права на знак для товарів і послуг, як одна з форм прояву недобросовісної конкуренції / Надія Вороницька-Гайдак // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2011. – № 2. – С. 66–69.
4. Вороницька-Гайдак Н. Антимонопольний комітет України як суб'єкт захисту права власності на знак для товарів та послуг / Надія Вороницька-Гайдак // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2011. – № 4. – С. 51–55.
5. Ерков А. Стратегия защиты от «паразитического» маркетинга [Електронний ресурс] / А. Ерков. – Режим доступу: <http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=463>.
6. Жухевич О. Про практику вирішення спорів, пов'язаних із захистом на торговельні марки / Олег Жухевич // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 7. – С. 28–32.
7. Кот Д. Клоны наступают... на горло [Електронний ресурс] / Дмитрий Кот. – Режим доступу: // <http://www.mastertext.spb.ru/artclone.html>.
8. Крейнер С. Бренды, которые изменили бизнес: Полная коллекция величайших брендов мира / Стюарт Клейнер, Дез Дирлав. – Спб. : Крылов, 2004. – 320 с.
9. Невінчаний І. Засоби протидії недобросовісній конкуренції у сфері інтелектуальної власності / І. Невінчаний // Конкуренція. – 2010. – № 1. – С. 27–33.
10. Макода В. Особливості охорони та захисту прав на знаки для товарів і послуг / В. Макода // Юридичний журнал. – 2012. – № 2. – С. 26–30.
11. Молодой украинский предприниматель продал торговую марку MMCIS за 100 млн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/ukraine/molodoj-ukrainckij-predprinimatel-prodal-torhovuju-marku-mmcis-za-100-mln.html>

12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності: Закон України, 22 травня 2003 р. № 850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 35.
13. Про внесення змін до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» : Закон України, 18 грудня 2008 р. №689-VI // Урядовий кур'єр. – 2009. – 13 січня. – С. 5.
14. Ромат Т. Практические аспекты защиты нематериального актива – товарного знака / Татьяна Ромат // Маркетинг и реклама. – 2011. – № 3. – С. 42–46.
15. Романадзе Л. Органи захисту прав на торговельні марки: зарубіжний досвід та Україна / Л. Романадзе // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – № 6. – С. 30–38.
16. Соловйова В. В. Особливості захисту від недобросовісного використання чужих позначень товарів (робіт та послуг) / В. В. Соловйова, С. В. Томчишен // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 6. – С. 32–42.

Стаття надійшла до редакції 27 грудня 2013 р.

**Мікроекономіка**

Ростислав ПИНДА

**СТАНДАРТИЗАЦІЯ  
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ  
В БУДІВНИЦТВІ****Резюме**

Стандартизація якості особливо важлива для підприємств, які надають будівельно-монтажні та ремонтні послуги. Суб'єкти будівельної галузі, які гарантують високий рівень якості систем управління, спроможні вчасно здати об'єкт будівництва з оптимальними витратами виконання будівельних робіт та послуг, характеризуються конкурентними перевагами. У статті особливу увагу приділено стандартизації якості робіт і послуг у середовищі побудови та розвитку регіональних будівельних кластерів.

**Ключові слова**

Стандартизація якості, будівельно-монтажні роботи, управління якістю, регіональні будівельні кластери.

**Класифікація за JEL:** L74, L15.

---

© Ростислав Пинда, 2014.

Пинда Ростислав, канд. екон. наук, доцент, Інститут регіональних досліджень НАН України.

**Постановка проблеми.** У розвинених економіках зі здоровим конкурентним середовищем ділової репутації та професійним якість контрагента надається одне з пріоритетних значень при прийнятті рішення про співпрацю чи замовлення товарів (робіт, послуг). Адже підприємство, що налагодило практику дотримання високих стандартів якості бізнес-процесів, забезпечує також і належну якість продукції (товарів, робіт, послуг) та кінцевих результатів господарювання, є більш стабільним, життєспроможним, платоспроможним, а отже, співробітництво з ним менш ризикове.

Відомо, що стандартизацію якості здійснюють як вітчизняні, так і міжнародні організації. Але якщо вітчизняна система стандартизації спрямована більшою мірою на гарантування необхідного рівня якості товарів та послуг, то головними завданнями міжнародної є вирівнювання якості товарів і послуг, що виготовляють (надають) підприємства в різних країнах, забезпечення взаємозамінності елементів продукції (послуг), сприяння міжнародній торгівлі, забезпечення обміну науково-технічної інформації та прискорення науково-технічного прогресу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі приділяється чимало уваги проблемам стандартизації та сертифікації якості, приведенню якості у відповідність до світових стандартів. Дані питання досліджувало чимало зарубіжних науковців, серед яких Н. Архіпова, С. Бушуєв, Р. Джозефсон, Г. Вінг, І. Кондо, Д. Сільверман, П. Самуельсон; а також вітчизняні, зокрема С. Кропельницька, А. Петруняк, Ю. Ребрин, І. Ткачук, М. Шаповал та інші.

У рамках нашого дослідження особливої уваги вимагає стандартизація управління якістю робіт і послуг у системі розвитку будівництва в Україні.

**Метою** статті є дослідження будівельних структур у регіонах на предмет стандартизації робіт і послуг для налагодження практики дотримання стандартів якості кінцевих результатів господарювання і посилення конкурентоспроможності.

**Матеріали та результати дослідження.** Стандартизація якості особливо важлива для підприємств, які надають будівельно-монтажні та ремонтні послуги, оскільки технологічний процес будівництва тривалий, зумовлений широким діапазоном ризиків, витрато- та капіталомісткий, залежить від великої кількості суб'єктів зовнішнього середовища (виробників і постачальників будівельних матеріалів, проектних організацій, енергозабезпечуючих підприємств, адміністративних органів влади та контрольних структур, субпідрядників, фінансових, транспортних, логістичних організацій тощо), інституційних чинників і трансакційних процедур. Відповідно, ті суб'єкти будівельної галузі, які гарантують високий рівень якості систем управління, спроможні вчасно

здати об'єкт будівництва з оптимальними витратами виконання будівельних робіт та послуг, а відтак – характеризуються конкурентними перевагами, особливо на ринках інших регіонів України та зовнішніх ринках.

Аспект якості важливий і для кластерних структур, про що часто згадується в наукових працях з аналізованих проблем. Так, І. Ткачук, С. Кропельницька та А. Петруняк у праці «Організація виробництва за кластерною моделлю» доводять важливість наявності в межах кластера взірців якості товарів (послуг), з якими б кожного разу порівнювалися результати поточного господарювання<sup>1</sup>.

Відомо, що стандартизацію якості здійснюють як вітчизняні, так і міжнародні організації. Але якщо вітчизняна система стандартизації спрямована більшою мірою на гарантування необхідного рівня якості товарів та послуг, то головними завданнями міжнародної є вирівнювання якості товарів і послуг, що виготовляють (надають) підприємства в різних країнах, забезпечення взаємозамінності елементів продукції (послуг), сприяння міжнародній торгівлі, забезпечення обміну науково-технічної інформації та прискорення науково-технічного прогресу. Відповідно, підтвердженням того, що підприємства будівництва дотримуються вітчизняних стандартів, є отримання ними ліцензій на певні види будівельних робіт; міжнародних стандартів якості – сертифікатів на певні сфери стандартизації.

В Україні Держстандарт України організовує і координує роботи зі стандартизації та функціонування державної системи стандартизації, встановлює організаційно-технічні правила проведення робіт, здійснює їх міжгалузеву координацію, визначає порядок державної реєстрації нормативних документів, бере участь у проведенні заходів з міжнародної, регіональної стандартизації, а Мінбудархітектури України організовує безпосередньо роботи зі стандартизації в галузі будівництва. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України бере участь у роботах зі стандартизації та організовує цю діяльність у межах своєї компетенції через головні або базові організації зі стандартизації. Регіональний рівень стандартизації забезпечується діяльністю відповідних технічних комітетів. Як можна зробити висновок, вітчизняна система стандартизації побудована за аналогією до інших сфер державного управління – за вертикальною та функціональною ознаками, що, з одного боку, забезпечує вищий рівень контролю, а з іншого – створює додаткові бюрократичні перепони, призводить до ускладнення (внаслідок необхідності узгодження діяльності) її функціонування та є істотним тягарем для державного бюджету. Відповідно, перспективним напрямом усунення цих недоліків є демонополізація і роздержавлення вітчизняної системи стандартизації в регіонах України, належне роз-

<sup>1</sup> Ткачук І. Г. Організація виробництва за кластерною моделлю : навчальний посібник / Ткачук І. Г., Кропельницька С. О., Петруняк А. Д. – Івано-Франківськ: Вид-во «Плай» ЦІТ Прикарпатського нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2009. – С. 95–96.



ширення компетенцій недержавних структур та організацій громадянського суспільства.

Попри це, особливих нарікань з боку підприємств будівництва на неможливість проходження процедур зі стандартизації чи їх надмірну витратомісткість у ЗМІ або профільних наукових і галузевих виданнях регіонів України не спостерігається, а кількість виданих ліцензій щороку збільшується. Поширеною є практика, коли заявляються одні й ті ж фахівці, як представники різних підприємств, для отримання будівельних ліцензій. Це засвідчує, що, попри державний контроль і суворі регламентації, процедура отримання ліцензій на будівельні роботи в регіонах України доволі ліберальна. Причина цьому об'єктивна – владні структури зацікавлені у збільшенні кількості суб'єктів господарювання в будівельній сфері та обсягів їх діяльності за умови дотримання належного рівня якості робіт і послуг, охорони праці, навколишнього середовища тощо.

Натомість процедури міжнародної системи стандартизації дещо складніші та триваліші, у тому числі через більшу кількість завдань, які вирішують при цьому. Це, крім міжнародної конвергенції рівня якості товарів та послуг і сприяння науково-технічній співпраці, усунення технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі та гармонізація нормативних документів (що особливо актуально для вітчизняних підприємств будівництва в умовах недостатньої гармонізації *acquis communautaire*), гарантування безпеки та охорони здоров'я, збереження навколишнього середовища.

Додамо, що Європейська економічна комісія ООН визначила лише 15 секторів, для яких застосовують стандартизацію якості, та до їх переліку належить будівельне обладнання й елементи. З огляду на це, якості управління цією складовою ресурсного забезпечення регіональних будівельних кластерів необхідно приділити більшу увагу.

Провідними міжнародними організаціями зі стандартизації є Міжнародна організація стандартизації (ISO), Міжнародна електротехнічна комісія, Міжнародний союз електрозв'язку. Крім того, до визнаних міжнародних організацій, що беруть участь у роботах зі стандартизації, відносяться Європейська економічна комісія ООН, Світова організація торгівлі, Міжнародна організація законодавчої метрології, Міжнародна організація споживчих союзів, а також доволі велика кількість структур, які мають чітко спеціалізовану (галузеву) спрямованість. Визнаними регіональними організаціями стандартизації є Міждержавна рада СНД, Європейська організація стандартизації, НАТО та ін.

Зауважимо, що найбільш поширеною в регіонах України є практика сертифікації в Міжнародній організації стандартизації (ISO), що зрозуміло, адже це одна з найбільш досвідчених та авторитетних структур у аналізованій сфері, при цьому недержавної форми власності. Хоча й вартість проходження процедур стандартизації якості висока (передусім витрати потрібні для підготовки фахівців підприємства, що бажає пройти стандартизацію, та

діяльність, яку вони мають провести) і на це необхідний достатньо тривалий період часу, отримання сертифікату цієї організації гарантує іншим учасникам економічних відносин у будівельній сфері, що послуги підприємства безпечні, надійні та якісні. Разом з тим, воно має і важливе значення для ефективності бізнес-процесів підприємства, оскільки слугує стратегічним інструментом зниження витрат шляхом мінімізації часу і виробничих втрат, розширення виробничих потужностей, кращого задоволення потреб і запитів споживачів, збільшення ринкової частки, виходу на зовнішні ринки та вирівнювання умов конкуренції з провідними міжнародними будівельними організаціями, покращення соціальної та екологічної відповідальності.

Потрібно зазначити, що серед найбільш популярних предметів стандартизації ISO – такі як менеджмент якості (ISO 9000), екологічний менеджмент (ISO 14000), соціальна відповідальність (ISO 26000), менеджмент ризиків (ISO 31000). Це актуально для вітчизняних регіональних будівельних кластерів з огляду на важливість цих аспектів як у будівельній діяльності, так і в тих сферах, на підсилення яких зорієнтоване їх створення і розвиток.

Працівникам апарату управління регіональними будівельними кластерами і регіональної та місцевої влади варто звернути увагу й на діяльність значної кількості міжнародних науково-технічних товариств і консорціумів, що беруть участь у міжнародній стандартизації. Зокрема, серед них є структури, які спеціалізуються й на будівельній сфері. Це, зокрема Американське товариство з дослідження матеріалів (ASTM) – неприбуткова організація, що розробляє стандарти і документи в межах цілого світу в декількох видах економічної діяльності, серед яких – будівництво, а також Міжнародна рада з норм та правил (ICC) – неприбуткова організація, метою функціонування якої є розвиток єдиної комплексної та узгодженої моделі національних стандартів, які безпосередньо стосуються винятково будівельної сфери.

Очевидно, що при створенні та розвитку регіональних будівельних кластерів важливо гарантувати умови, які надають пріоритетне право суб'єктам будівельного бізнесу, що налагодили системи управління якістю, участі в цих структурах. При цьому важливо враховувати ще кілька аспектів. По-перше, підприємства будівництва, які отримали державні ліцензії на повний комплекс чи окремі види будівельних робіт і здійснюють їх з дотриманням вітчизняного законодавства з нормативного забезпечення будівництва (тобто в межах державних норм та стандартів), також відносять себе до тих, що здійснюють діяльність з дотриманням стандартів. Утім, у зазначеному випадку стандартизованою є лише якість виконання будівельно-монтажних і ремонтних робіт. Не може йтися про гарантування якості всього комплексу бізнес-процесів суб'єкта господарювання, тобто це системно не охоплює всі функції управління. Відтак, дотримання охарактеризованого підходу вже не відповідає сучасним вимогам до функціонування ефективних суб'єктів господарювання. Саме тому в стратегіях і програмах розвитку будівництва в регіонах України як один з цільових орієнтирів важливо визначати не лише до-

тримання державних норм та стандартів, а й формування систем управління якістю бізнес-процесів підприємств будівництва та, що ще перспективніше, – взаємодії учасників інтегрованих будівельних структур.

По-друге, підприємство, що надає будівельні послуги, може забезпечити належне управління якістю власних бізнес-процесів, проте без отримання відповідного на це підтвердження з боку провідних міжнародних організацій з стандартизації якості, оформивши відповідні процедури у вигляді внутрішньої управлінської документації. Такий підхід має як переваги, так і недоліки, тому не може характеризуватися як достатній чи досконалий. До переваг можна віднести безпосередньо реальне впровадження систем управління і контролю якості бізнес-процесів та економію на витратах на отримання сертифікату з підтвердження стандартизації системи якості та його щорічне підтримання. Водночас головним недоліком є відсутність документа, що підтверджує дотримання підприємством стандартів якості, а це не сприяє посиленню його нематеріальних конкурентних переваг.

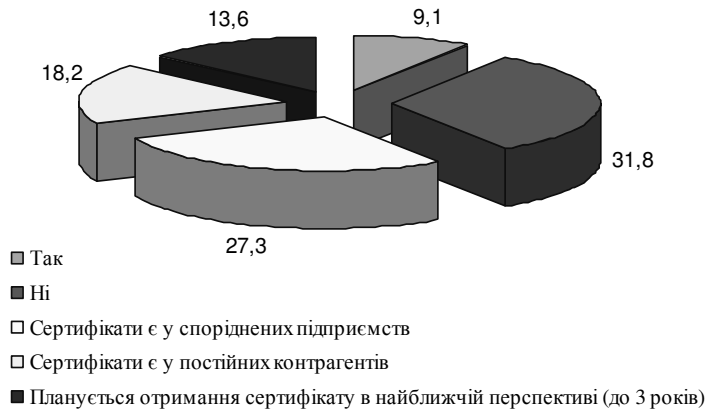
По-третє, позитивними, але все ж недостатніми потрібно вважати й практики стандартизації якості управління різного роду дочірніх, споріднених, афілійованих підприємств чи окремих етапів технологічного процесу будівництва, як от – проектування будівельних об'єктів чи їх інфраструктури, послуги консультування та супроводження реалізації процесу будівництва, фінансування робіт чи продаж збудованих об'єктів.

Отже, регіональним органам державного управління необхідно всебічно сприяти підприємствам будівництва та іншим учасникам кластерних структур відносно імплементації ними систем управління якістю з отриманням сертифікатів визнаних міжнародних організацій зі стандартизації. Але, зрозуміло, що для цього потрібно чітко розуміти проблеми та перешкоди, які супроводжують на сьогодні такі ініціативи, а також бачити як перспективи, так і конкретні механізми та засоби відповідного сприяння на регіональному і місцевому рівнях, підсилити дієві чинники заохочення переходу підприємств на міжнародні стандарти якості. Цього можна досягти шляхом фінансування за рахунок коштів регіонального і місцевих бюджетів навчання керівників та фахівців підприємств, надання послуг експертів із впровадження міжнародних систем якості управління з обов'язковим відстежуванням подальшого отримання будівельними підприємствами, представники яких пройшли навчання чи консультації, відповідних сертифікатів якості міжнародного взірця.

На жаль, незважаючи на згадану доцільність та переваги, вітчизняні підприємства в регіонах України вкрай рідко зважаються на впровадження систем управління якістю бізнес-процесів з подальшим проходженням процедур міжнародної стандартизації (рис. 1).

Рисунок 1

**Структура відповідей респондентів на запитання  
«Чи володіє підприємство сертифікатами управління якістю  
міжнародних організацій зі стандартизації?»**



Джерело: визначено автором за результатами експертного опитування.

Так, за результатами експертного опитування (представників провідних будівельних підприємств та організацій, які здійснюють діяльність у Львівській області, а саме – за період квітня–червня 2012 р. було опитано 22 експерти, що є керівниками або фахівцями таких підприємств, як ТОВ «БК «Комфортбуд», ВАТ фірма «Галбуд», Корпорація «Карпатбуд», ПАТ «Холдингова компанія «Еко-Дім», ДП «Інтергал-Буд», ТОВ «СВ», ПП «Євробуд-Плюс», ТОВ «Львівська інженерно-будівельна компанія», ТОВ «Світ будівництва і комфорту», БК «Франківськміськбуд», ІБК «Арс-Буд», БІК «Скол», БК «Добробуд», БК «Тернопільбуд», БК «Креаторбуд») виявлено, що лише 9,1 % підприємств галузі вважають за необхідне та пройшли процедури стандартизації систем управління якістю міжнародних організацій (зокрема ISO). Не приділяло уваги проблемам стандартизації якості майже кожне третє підприємство будівництва регіону (31,8 %) та його головні контрагенти і партнери з бізнесу. Натомість широкого поширення набула практика отримання міжнародних сертифікатів якості спорідненими підприємствами (27,3 %).

Тобто, задля мінімізації часових і фінансових витрат великих підприємств будівництва регіону стандарти управління якістю впроваджуються на

їх дочірніх підприємствах чи філіях, діяльність яких здебільшого вузькоспеціалізована та на яких працює обмежена кількість працівників (як правило, до 10–15 осіб). Відповідно, таким економічним агентам легше та дешевше пройти необхідні процедури. Але маркетинговими перевагами від отримання міжнародних сертифікатів стандартизації якості користуються як материнська компанія, так і інші споріднені підприємства. Зокрема, така практика набула поширення на великих будівельних підприємствах регіону – ТОВ «БК «Комфортбуд»», ВАТ фірма «Галбуд», ПАТ «Холдингова компанія «Еко-Дім» та ін. Так, при групі компаній Комфортбуд у 2003 р. створено ТОВ «Інститут проектування «Комфортбуд»», що здійснює комплексне проектування об'єктів «під ключ» (нове будівництво, реконструкцію, технічне переоснащення, реставрацію), а також розробку окремих та спеціальних розділів проектних пропозицій. Здебільшого ці роботи ведуться для споріднених підприємств, а ТОВ «Інститут проектування «Комфортбуд»» володіє сертифікатами ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 та ін. (сфера сертифікації: розроблення містобудівної документації, комплексне проектування житлових, громадських і виробничих будівель та споруд з інженерними мережами, інжинірингові роботи)<sup>2</sup>.

Причому, якщо проблему стандартизації управління якістю ще абсолютно не розглядали 31,8 % підприємств галузі, то виявлено, що на 63,6 % підприємств системна діяльність (що передбачає розробку нормативного забезпечення, планування та контроль дотримання процедур) зі стандартизації систем управління якістю не ведеться. Тобто насправді проблема більш глибока, адже майже дві третини суб'єктів господарювання будівельної сфери регіону не приділяють проблемам управління якістю не лише належної, а й жодної уваги. Звідси – проблеми нестабільності якості будівельних робіт та послуг, а також недостатньо прийнятні показники фінансово-економічної ефективності господарювання.

Крім того, у контексті формування належного інституційного середовища, сприятливого для розвитку систем управління якістю підприємств будівництва важливо розширити компетенції асоціативних структур будівельної галузі та сфери консалтингу, сприяти розвитку сукупності інноваційних та кластерних зв'язків у галузі, створити регіональний та місцеві органи з координації процесів управління діяльністю у сфері стандартизації якості бізнес-процесів у будівництві та формування довірливих відносин між її учасниками.

Для усунення найбільш істотних перешкод розвитку систем управління якістю на будівельних підприємствах України регіональним та місцевим органам влади потрібно створити сприятливі умови щодо покращення ресурсного і фінансового забезпечення суб'єктів господарювання. Тому необхідною є розробка відповідних регіональних і місцевих цільових програм з включен-

<sup>2</sup> Офіційний інтернет-сайт ТОВ «Інститут проектування «Комфортбуд». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comforbud.ua>.

ням до них заходів з витратами на покращення матеріальної та технічної бази і доступу суб'єктів господарювання до інформації та методичного забезпечення підготовки і проведення стандартизації систем управління якістю. Важливо, щоб пріоритетні напрями державного фінансово-кредитного сприяння (відшкодування частини відсоткових ставок чи частини коштів за кредитами комерційних банків, пролонгації термінів погашення тіла кредиту та відсоткових ставок тощо) підприємницьким проектам у регіонах України були доповнені фінансуванням проектів зі стандартизації якості суб'єктів реального сектора регіональних економічних комплексів.

Важливим доповненням до ресурсного та фінансово-економічного сприяння підприємствам будівництва щодо впровадження сучасних систем управління якістю слід вважати й організаційну підтримку з боку органів влади. Вона може проявлятися у всебічній допомозі при проходженні відповідних технологічних етапів стандартизації якості, інформаційній підтримці учасників кластера, які бажають покращити ефективність управління бізнес-процесами тощо.

Очевидно, що фахівцям і службовцям, які працюють на підприємствах будівництва, сьогодні бракує досвіду та відповідних навичок і знань, щоб самотужки організувати і реалізувати заходи з комплексного впровадження систем управління якістю, тим паче на великих підприємствах, де працює значна кількість працівників, а технологічний процес складається зі значної кількості операцій. Відтак, суб'єкти господарювання об'єктивно потребують фахово-професійної підтримки. Ідеться про повну або часткову оплату послуг консультантів, спрямовану на поширення досвіду, навичок, професійних знань з організації діяльності як інтегрованих систем, так і впровадження на них систем управління якістю; сприяння в отриманні достатньої професійної підготовки та розвитку інтелектуально-кадрового забезпечення регіональних будівельних кластерів, можливості доступу до необхідних знань.

Отже, повноцінна робота з створення сприятливого середовища для розвитку систем управління якістю в будівництві вимагає й формування позитивної суспільної думки, адже її відсутність об'єктивно знижує стимули підприємств до втілення відповідних заходів та понесення на це невеликих витрат. Саме тому регіональним і місцевим органам державного управління потрібно реалізувати заходи, спрямовані на покращення ставлення до підприємств, які стандартизували власні системи менеджменту та беруть участь у кластерних структурах, усвідомлення всіма суб'єктами будівельного ринку переваг і об'єктивної необхідності як інтегрування, так і підвищення ефективності управління.

### **Література**

1. Ткачук І. Г. Організація виробництва за кластерною моделлю : навчальний посібник / Ткачук І. Г., Кропельницька С. О., Петруняк А. Д. – Івано-Франківськ : Вид-во «Плай» ЦІТ Прикарпатського нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2009. – С. 95-96.
2. Офіційний інтернет-сайт ТОВ «Інститут проектування «Комфортбуд». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comforbud.ua>.
3. Ребрин Ю. И. Управление качеством / Ю. И. Ребрин. – Т. : Изд-во ТРТУ, 2004. – С. 133-142.
4. Шаповал М. І. Менеджмент якості: підручник. – К. : Знання, 2007. – 471 с.
5. Ансофф И. Х. Стратегическое управление / 3 изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2002. – 518 с.
6. Архипова Н. И., Кульба В. В., Косяченко С. А., Чанхиева Ф. Ю. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М. : «Издательство ПРИОР», 2002. – 384 с.
7. Бушуев С. Д., Бушуева Н. С. Управление проектами. Основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров. – К. : ІРІДІУМ, 2006. – 208 с.
8. Josephson, P.-E. and Sakkoriipi, L. (2009) 31 rekommendationer för ökad lönsamhet i byggandet – att minska slöseriet. FoU-Väst Rapport 0904, Swedish Construction Federation, Stockholm, Sweden.
9. Kondo, Y. (2000) Innovation versus Standardization. The TQM Magazine, Vol. 12, No. 1, pp. 6–10.
10. Silverman, D. (2004) Doing quantitative research – A practical handbook, Saga publications, London, Thousand Oak, New Delhi.
11. Samuelsson, P. (2006) Integrated Measurement and the Assessment of Performance in Large Organizations: The Case of a Swedish Construction Company. PhD-thesis. Building economics and management. Department of civil and environmental engineering. Chalmers University of Technology. Göteborg, Sweden.
12. Winch, G. M. (2002) Managing Construction Projects – An Information Processing Approach, Blackwell Science, Oxford, UK.



## НАШІ АВТОРИ

**Войтко  
Сергій**

докт. екон. наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»,  
Україна

**Геїтона  
Марі**

PhD, доцент економіки охорони здоров'я  
та соціальної політики,  
Пелопоннеський університет,  
Греція

**Іляш  
Ольга**

докт. екон. наук, професор,  
Львівська комерційна академія,  
Україна

**Козюк  
Віктор**

докт. екон. наук, професор,  
Тернопільський національний економічний університет,  
Україна

**Пика  
Ян**

доктор, професор,  
Університет економіки в Катовіце,  
Польща

**Пинда  
Ростислав**

канд. екон. наук, доцент,  
Інститут регіональних досліджень  
НАН України

**Поуліопулос  
Леонідас**

Технологічний інститут Західної Македонії, Касторія,  
Греція

**Поуліопулос  
Теофілас**

магістр бізнес-адміністрації,  
Тернопільський національний економічний університет,  
Україна

**Степаненко  
Сергій**

канд. екон. наук, доцент,  
Полтавський національний педагогічний університет  
ім. В. Г. Короленка,  
Україна



**Тріантафілідоу  
Амалія**

магістр менеджменту послуг,  
Афінський університет економіки і бізнесу,  
Греція

**Янішевські  
Адам**

магістр,  
Університет економіки в Катовіце,  
Польща