

ISSN 2449-7320

CONSILIUM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Nº 6(25) 2017

European Cooperation

**Scientific Approaches and
Applied Technologies**

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

**Podejście Naukowe &
Zastosowane Technologie**

Warszawa 2017

RADA NAUKOWA

Przewodniczący Rady Naukowej:

Dr hab. (Ekonomia) **OLEKSANDR MELNYCHENKO**, Warszawa, Polska

Członkowie Rady Naukowej:

Dr (Inżynieria) **BESTOUN S. AHMED**, Erbil, Kurdistan, Irak

Dr (Inżynieria) **SALAWU ABDULRAHMAN ASIPITA**, Minna, Niger State, Nigeria

Dr hab. (Inżynieria), Prof. **ARTUR BARTOSIK**, Kielce, Polska

Dr hab. (Ekonomia), Prof. **LINO BRIGUGLIO**, Msida, Malta

Dr hab. (Ekonomia) **MAREK CHRZANOWSKI**, Warszawa, Polska

Dr hab. (Prawo) **OLEKSANDR DOWGAN**, Kijów, Ukraina

Dr hab. (Nauki polityczne), Prof. **ERNANDO FILGUEIRAS**, Belo Horizonte, Brazylia

Dr hab. (Nauki rolnicze), Prof. **VASYL FILON**, Charków, Ukraina

Dr (Ekonomia), Prof. **TSVETELINA**

ALEXANDROVA GANKOVA-IVANOVA, Sofia, Bułgaria

Dr (Ekonomia), Prof. **SHALVA GOGIASHVILI**, Tbilisi, Gruzja

Dr hab. (Ekonomia), Prof. **TETYANA KALNA-DUBINYUK**, Kijów, Ukraina

Dr (Inżynieria) **ROMAN KUBRIN**, Dübendorf, Szwajcaria

Dr (Ekonomia) **OLEKSII KVILINSKYI**, Poznań, Polska

Dr hab. (Ekonomia), Dr. h.c. mult., Prof.

FRANZ PETER LANG, Braunschweig, Niemcy

Dr hab. (Inżynieria), Prof. **KAZIMIERZ LEJDA**, Rzeszów, Polska

Dr hab. (Ekonomia), Prof. **IRENA MAČERINSKIENĖ**, Wilno, Litwa

Dr (Ekonomia), Prof. **ALEXANDER MASHARSKY**, Ryga, Łotwa

Dr hab. (Politologia), Prof. ndzw. **DONAT JERZY MIERZEJEWSKI**, Piła, Polska

Dr (Ekonomia) **RADOSŁAW MIŚKIEWICZ**, Łaziska Górne, Polska

Dr hab. (Ekonomia), Prof. **BORYS SAMORODOV**, Charków, Ukraina

Dr hab. (Inżynieria), Prof. **VADYM SAMORODOV**, Charków, Ukraina

Dr (Prawo) **TOMASZ SCHEFFLER**, Wrocław, Polska

Dr (Prawo) **OLEKSANDR SHAMARA**, Kijów, Ukraina

Dr (Ekonomia) **FRANKLIN SIMTOWE**, Nairobi, Kenia

Dr hab. (Ekonomia), Prof. **LAKHWINDER SINGH**, Patiala, Indie

Dr (Inżynieria) **ANDREY VOVK**, Magdeburg, Niemcy

Dr hab. (Ekonomia), **NADIYA YURKIV**, Kijów, Ukraina

Dr hab. (Inżynieria), Prof. **DMYTRO ZUBOV**, Ohrid, Republika Macedonii



Wydawca:

CONSILIUM SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

NR 6(25) 2017

Czasopismo jest zarejestrowane w Sądzie Okręgowym w Warszawie za numerem 19258

ISSN (PRINT) 2449-7320

Czasopismo naukowe WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA jest umieszczone i indeksowane w bazach danych naukometrycznych:

- ERIH PLUS
- Biblioteka Narodowa w Polsce
- Polska Bibliografia Naukowa (PBN)
- Index Copernicus
- Citefactor
- International Institute of Organized Research (I2OR)
- Google Scholar (GS)

Adres strony internetowej:

www.we.clmconsulting.pl

www.clmconsulting.pl



www.facebook.com/clmcstg

Adres do korespondencji:

Redakcja Czasopisma naukowego

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

Consilium Sp. z o.o.

ul. Marszałkowska 58

00-545 Warszawa, Polska

Redaktor naczelny –

Zbigniew Wąsik

redactor@clmconsulting.pl

Reklama w czasopiśmie:

office@clmconsulting.pl



SCIENTIFIC COUNCIL

Head of Scientific Council:

Dr. hab.-Econ. **OLEKSANDR MELNYCHENKO**,
Warsaw, Poland

Members of the Scientific Council:

Dr.-Ing. **BESTOUN S. AHMED**, Erbil, Kurdistan,
Iraq

Dr.-Ing. **SALAWU ABDULRAHMAN
ASIPITA**, Minna, Niger State, Nigeria

Dr. hab.-Ing., Prof. **ARTUR BARTOSIK**, Kielce,
Poland

Dr. hab.-Econ., Prof. **LINO BRIGUGLIO**,
Msida, Malta

Dr. hab.-Econ. **MAREK CHRZANOWSKI**,
Warsaw, Poland

Dr. hab.-Law **OLEKSANDR DOWGAN**, Kyiv,
Ukraine

Dr. hab.-Pol.Sci., Prof. **FERNANDO FILGUEIRAS**,
Belo Horizonte, Brazil

Dr. hab. (Agricultural Sciences), Prof. **VASYL
FILON**, Kharkiv, Ukraine

Dr.-Econ., Prof. **TSVETELINA ALEXANDROVA
GANKOVA-IVANOVA**, Sofia, Bulgaria

Dr.-Econ., Prof. **SHALVA GOGIASHVILI**, Tbilisi,
Georgia

Dr. hab.-Econ., Prof. **TETYANA KALNA-
DUBINYUK**, Kyiv, Ukraine

Dr.-Ing. **ROMAN KUBRIN**, Dübendorf, Switzerland

Dr.-Econ. **OLEKSII KVILINSKYI**, Poznan, Poland

Prof. Dr. habil. Dr. h.c. mult. **FRANZ PETER
LANG**, Braunschweig, Germany

Prof.dr hab.inż. **KAZIMIERZ LEJDA**, Rzeszow,
Poland

Dr. hab.-Econ., Prof. **IRENA MAČERINSKIENĖ**,
Vilnius, Lithuania

Dr.-Econ., prof. **ALEXANDER MASHARSKY**, Riga,
Latvia

Dr. hab.-Pol.Sci., Prof.ndzw. **DONAT JERZY
MIERZEJEWSKI**, Piła, Poland

Dr.-Econ. **RADOSŁAW MIŚKIEWICZ**, Łaziska
Górne, Poland

Dr. hab.-Econ., Prof. **BORYS SAMORODOV**,
Kharkiv, Ukraine

Dr. hab.-Ing, Prof. **VADYM SAMORODOV**,
Kharkiv, Ukraine

Dr.-Law **TOMASZ SCHEFFLER**, Wrocław, Poland

Dr.-Law **OLEKSANDR SHAMARA**, Kyiv, Ukraine

Dr.-Econ. **FRANKLIN SIMTOWE**, Nairobi, Kenya

Dr. hab.-Econ., Prof. **LAKHWINDER SINGH**,
Patiala, India

Dr.-Ing. **ANDREY VOVK**, Magdeburg, Germany

Dr. hab.-Econ., Honored Economist of

Ukraine **NADIYA YURKIV**, Kyiv, Ukraine

Dr. hab.-Ing., Prof. **DMYTRIO ZUBOV**, Ohrid,
Republic of Macedonia



Publisher:

CONSILIUM LIMITED
LIABILITY COMPANY

EUROPEAN COOPERATION Vol. 6(25) 2017
Collection of scientific proceedings is
registered in District Court in Warsaw for
the number 19258

ISSN (PRINT) 2449-7320

Collection of scientific proceedings
EUROPEAN COOPERATION is included and
indexed in the international informational
and scientometric data bases:

- ERIH PLUS
- National Library of Poland
- Polish Scholarly Bibliography (PBN)
- Index Copernicus
- Citefactor
- International Institute of Organized
Research (I2OR)
- Google Scholar (GS)

Web on:

www.we.clmconsulting.pl

www.clmconsulting.pl



www.facebook.com/clmctstg

Address for correspondence:

Editorial team of Collection
EUROPEAN COOPERATION
Consilium LLC

Marszałkowska str. 58
00-545 Warsaw, Poland

Chief editor of the Collection –
Zbigniew Waśnik

redactor@clmconsulting.pl

Advertising in the collection:

office@clmconsulting.pl



Сертификат, подтверждающий знание польского языка на уровне B2 – бесплатный экзамен

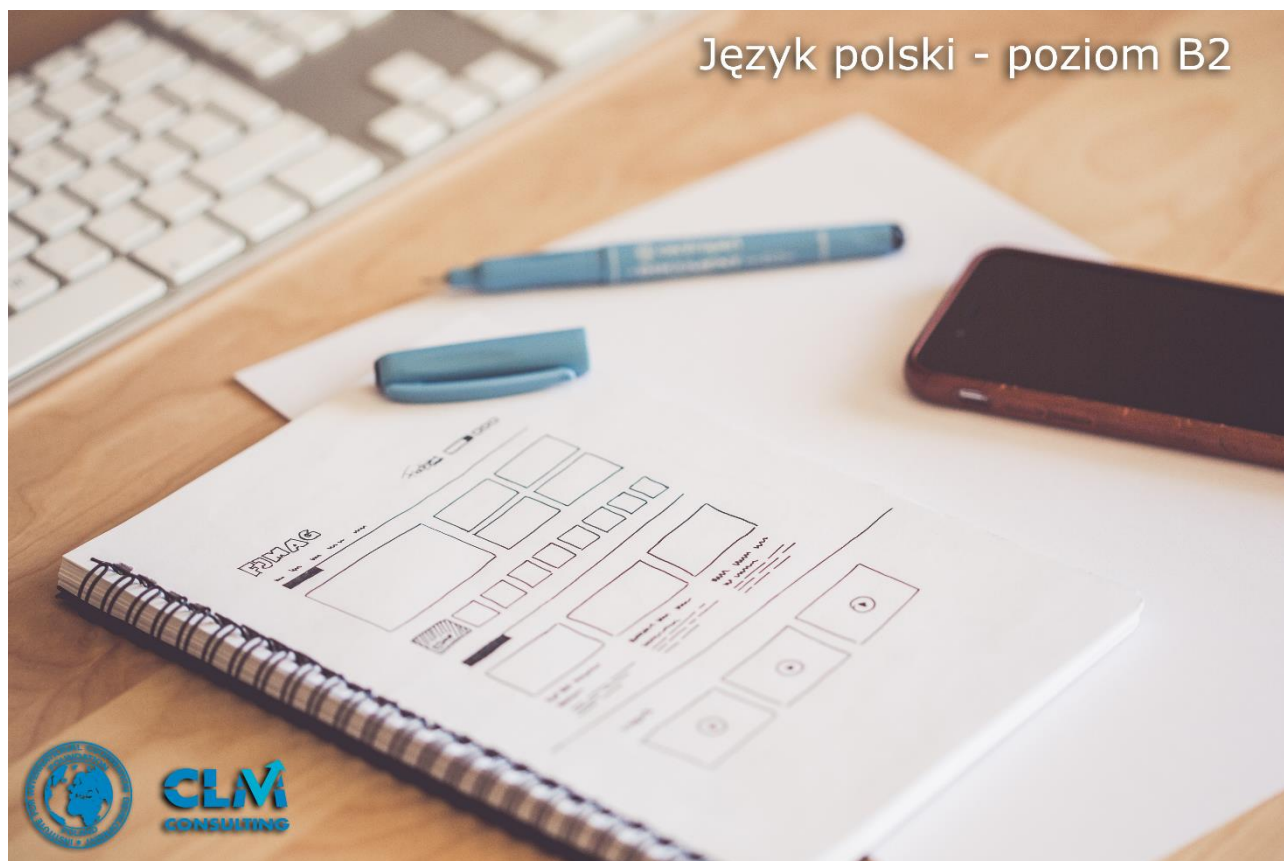


Институт развития международного сотрудничества, который является партнером Consilium Sp. z o.o., проводит дистанционно, с использованием специализированной современной Интернет-платформы, **бесплатный экзамен** для лиц, для которых польский язык является иностранным, **на уровне B2**.

По результатам экзамена выдается сертификат, подтверждающий знание польского языка на уровне B2 согласно с общеевропейскими компетенциями владения иностранным языком: изучение, преподавание, оценка (Common European Framework of Reference, CEFR).

Сертификат необходим с целью подачи документов абитуриентами, поступающими в польский вуз, преподавателями — при присуждении научного звания профессора, доцента, с.н.с. и для других лиц.

Сертифікат про знання польської мови на рівні B2 – безкоштовний іспит



Інститут розвитку міжнародної співпраці, який є партнером Consilium Sp. z o.o., проводить дистанційно, з використанням спеціалізованої сучасної Інтернет-платформи, **безкоштовний іспит** для осіб, для яких польська мова є іноземною, **на рівні B2**.

За результатами іспиту видається сертифікат, що підтверджує знання польської мови на рівні B2 відповідно до Загальноєвропейських компетенціями володіння іноземною мовою: вивчення, викладання, оцінка (Common European Framework of Reference, CEFR).

Сертифікат необхідний з метою подачі документів абітурієнтами, які вступають до польського ВНЗ, викладачами – при присудженні наукових звань професора, доцента, с.н.с. і для інших осіб.

SPIS TREŚCI

Zarządzanie i Marketing

THE MEANINGFUL ROLE OF CEO AT THE LEADING AMERICAN
UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT 9
Dmytro Nelipa
(ENG)

САЙТ ІНСТИТУТУ ЯК ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ
КОМУНІКАЦІЇ З ЦІЛЬОВОЮ АУДИТОРІЄЮ 17
Andrii Kyrychok
(UKR)

Społeczno-humanitarne studia

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ПОЛІТОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ І
НАУКИ В КИЇВСЬКОМУ НАЦІОНАЛЬНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА 29
Vyacheslav Vilkov, Sergii Rudenko
(UKR)

Ekonomia, finanse, księgowość, audyt i analiza

POTENTIAL COMPETITIVE EDGE AND DETERMINING FACTORS SHAPING
THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE ELECTRICAL POWER SUB-
SECTOR 49
Grzegorz Kinelski
(ENG)

ФОНДОВИЙ РИНОК: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ЗАГАЛЬНА
ХАРАКТЕРИСТИКА 60
Ruslan Volynets
(UKR)

TABLE OF CONTENTS

Management and Marketing

THE MEANINGFUL ROLE OF CEO AT THE LEADING AMERICAN
UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT 9
Dmytro Nelipa
(ENG)

THE SITE OF THE INSTITUTE AS THE MAIN FACTOR OF EFFECTIVE
COMMUNICATION WITH THE TARGET AUDIENCE 17
Andrii Kyrychok
(UKR)

Humanities and Social Studies

SPECIFICITIES OF CREATING THE SYSTEM OF POLITOLOGICAL
EDUCATION AND POLITOLOGICAL RESEARCH IN THE TARAS
SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV 29
Vyacheslav Vilkov, Sergii Rudenko
(UKR)

Economics, Finances, Accounting, Analysis and Audit

POTENTIAL COMPETITIVE EDGE AND DETERMINING FACTORS SHAPING
THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE ELECTRICAL POWER SUB-
SECTOR 49
Grzegorz Kinelski
(ENG)

STOCK MARKET: CONCEPT, STRUCTURE, GENERAL CHARACTERISTICS 60
Ruslan Volynets
(UKR)

Dmytro Nelipa

Doctor of Science (Philosophy), Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Chief of the Public Administration Chair of the Faculty of Philosophy
Kyiv, Ukraine
nelipa_dv@ukr.net

**THE MEANINGFUL ROLE OF CEO AT THE LEADING AMERICAN
UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC
MANAGEMENT**

Abstract. The article is dedicated to the investigation of the essential CEO role in the contemporary processes of the leading American universities development. It reveals the necessity of business strategy and tactics implementing it the structural work of the scientific-research and educational units. It is proved that the logic of CEO activity should be correlated with strategic thinking and strategic planning. The innovations are estimated as stimulant factors of effective university work led by CEO aware of the newest business trends and techniques. Manager skills are proved to be the most adequate CEO activity pattern.

Keywords: CEO, strategic management, strategic thinking, strategic planning, university, business strategy, innovation

Formulas: 0, fig.: 2, tabl.: 1, bibl.: 10

Introduction. The role of CEO at the leading American universities is meaningful in the context of strategic management. The comprehensive analysis of CEO is based on the two leading American universities research: Stanford University, one of world-famous traditional research universities, and University of Phoenix, the largest private non-traditional university in the United States. A university is observed as a complex whole system, which consists of several subsystems – interconnected, interrelated, and interacting elements, such as university top senior executives, C-level executives, as well as wide range of functional units. Their structures and characteristics of the excellent university senior executive influence the strategic management dramatically.

The main ideas and concepts are investigated in the following works: "Deep Dive: The Proven Method for Building Strategy, Focusing Your Resources, and Taking Smart Action", written by Rich Horwath in 2009. He analyzes three critical elements of strategic thinking, divides them into simple and achievable skills. Another work is "Management Challenges for the 21st Century" written by Peter Drucker, in 2012. Peter F. Drucker discusses how the new management paradigms have changed. "Strategic Management" written by Neil Ritson is free textbook on strategic management. Neil Ritson introduces to various approaches and schools within the framework of strategic thinking. The study also uses materials from books "Successful Business Plan: Secrets & Strategies" by Rhonda Abrams, and "The Curve Ahead: Discovering the Path to Unlimited Growth" by Dave Power.

Literature review and the problem statement. The purpose is to discover leading American universities Experience, which demonstrates the increasing role of CEO in the current process of modernization of educational and research institutions. The strategy of a university takes over the business tradition and now prefers strategic management in the organization activities.

That is why CEO of the university should be especially good manager, aware of modern management business models that can be incorporated into the up-to-date reform process. The basic methods of this researching are analysis and synthesis, hermeneutics method, comparative method.

Research results. University business strategy is a part of general strategic management. It is a long-term plan of action designed to achieve a particular goal or set of goals or objectives.

It is worth to emphasize that business strategy is different from vision, mission, goals, priorities, and plans. It is the result of choices executives make, on where to play and how to win, to maximize long-term value.

Our interviews with both universities senior executive show that creating business strategy, its permanent review and, when necessary revisions, is a core management function.

However, as they admitted, having a good strategy and executing the strategy well, does not guarantee success. Universities can face unforeseen circumstances and adverse conditions through no fault of their own. Like for example, it happened these days to University of Phoenix, when shortsighted decisions of the previous executive management drove the school to the drastic failure of its stock, and as the result, university's acquisition in February 2016.

According to majority of scholar research works, Strategic Planning is a systematic process of:

1. envisioning a desired future, and
2. translating this vision into broadly defined goals or objectives and a sequence of steps to achieve them.

In contrast to long-term planning (which begins with the current status and lays down a path to meet estimated future needs), strategic planning begins with the desired-end and works backward to the current status.

Analysis of various literature sources, as well as interviews with university executives allows to make a conclusion that strategic management at the university is a set of leadership and managerial decisions and actions that determines the new phase(s) or rebirth of the long-run performance of an university or parent corporation [Neil Ritson 2013].

The five tasks of university strategic management are:

1. Deciding what business the company will be in and forming a strategic vision of where the organization needs to be headed - in effect, setting the organization with a sense of purpose, providing long-term direction, and establishing a clear mission to be achieved.
2. Converting the strategic vision and mission into measurable objectives and performance targets.
3. Crafting a strategy to achieve the desired results.
4. Implementing and executing the chosen strategy efficiently and effectively.
5. Evaluating performance, reviewing new developments, and initiating corrective adjustments in long-term direction, objectives, strategy, or implementation in the light of actual experience, changing conditions, new ideas, and new opportunities.

The main highlights of business strategy [Rhonda Abrams 2014]:

- although strategy does not precisely detail all future deployments (of people, finances, material and other resources), it does provide a framework for managerial decisions;
- a strategy reflects a company awareness of how, when, and where it

should compete; against whom it should compete; and for what purposes it should compete.

Grand and generic strategies:

- grand Strategy or Long-Term Strategy – the strategy, which is based on a core idea about how the firm can best compete in the marketplace;
- generic Strategies: core ideas about how the firm can succeed in Grand Strategy implementation;
- grand Strategy is based on the set of Generic Strategies.

Offensive and defensive business strategies:

- offensive (for example, in marketing) warfare strategies are strategies designed to obtain some objective (market share, from a target competitor, key customers, high margin market segments, or high loyalty market segments);
- defensive marketing warfare strategies are strategies designed to protect your market share, profitability, positioning, or mind share.

According to Rich Horwath: "Strategy is not aspiration, best practices, or caution. Strategic Thinking is the generation and application of business insights on a continual basis to achieve competitive advantage" [Rich Horwath 2009].

Therefore, Strategy is different from vision, mission, goals, priorities, and plans. It is the result of choices executives make, on where to play and how to win, to maximize long-term value.

Encompassing core elements of company's sustainability and all-embracing success are presented as a subsystem consisting of sixteen elements: Competitiveness, Innovation, Breakthrough Technology and IT, Change Management, Re-engineering and restructuring, Organizational Development, Globalization and Outsourcing, Human Capital (f. HRM) Management, Executive Team and Shareholders Management, Employee Knowledge Sharing and Development, Investment and VC Management, Marketing & Social Media, Enrollment, P&L, Sustainable Development, Exit Plan Management.

CEO is a unique blend of talents, wisdom, knowledge, skills, abilities, experiences and intellectual innovative ideas able to boost organization's effectiveness and generate wealth and success across operations for encompassing core elements of company's sustainability and all-embracing success.

Characteristics of a University President and other Senior Executives with a great reputation are very important.

What the public thinks of a university's President CEO drives much of what they think of the university itself and has a lot to do with determining the university's success. Therefore, for the sake of the university they oversee, senior executives spend more and more of their time cultivating their own, personal "reputation premium".

The highly regarded President CEO Senior Executive:

1. Has a clear vision for the university.
2. Inspires and motivates VPs, C-level executives, deans, department chairs and students.
3. Is honest and ethical.
4. Is a good communicator internally.
5. Care that the university is a good place to work.
6. Has a global business outlook.
7. Is decisive.
8. Is focused on students and faculty.

We must admit business leaders are at a pivotal point. They are emerging

from a period in which CEOs kept fairly low profiles, raised to the public spotlight only by crisis or scandal. While they were keeping quiet, the media landscape exploded around them, effectively crowding out carefully crafted message points and spawning increasingly distracted audiences only interested in 140 characters at a time.

Fortunately, CEOs have entered a golden age of opportunity in which to tell their company stories. They are far less dependent on traditional media to profile their biographies and echo their future strategies. CEOs can now take their storytelling content directly to stakeholders without negotiating with the media, through content marketing and social media.

CEO's systemic vision of business strategy includes:

1. Competitiveness.
2. Innovation.
3. Breakthrough Technology and IT.
4. Change Management.
5. Re-engineering and restructuring.
6. Organizational Development.
7. Globalization and Outsourcing.
8. Human Capital (f. HRM) Management.
9. Executive Team and Shareholders Management.
10. Employee Knowledge Sharing and Development.
11. Investment and VC Management.
12. Marketing & Social Media.
13. Sales.
14. P&L.
15. Sustainable Development.
16. Exit Plan Management.

Strategic management means CEO should combine such skills as strategic thinking and strategic planning. We offer the table comparing these to qualities (Table 1).

Table 1 – Comparison of qualities

President or CEO	Strategic Thinking	Strategic Planning
1	2	3
Vision of the Future	Only the shape of the future can be predicted	A future that is predictable and specifiable in detail
Strategic Formulation and Implementation	Formulation and implementation are interactive rather than sequential and discrete	The roles of formulation and implementation can be neatly divided
Managerial Role in Strategy Making	Lower-level managers have a voice in strategy-making, as well as greater latitude to respond opportunistically to developing conditions	Senior executives obtain the needed information from lower-level managers, and then use it to create a plan which is, in turn, disseminated to managers for implementation

End of table 1

1	2	3
Control	Relies on self-reference – a sense of strategic intent and purpose embedded in the minds of managers throughout the organization that guides their choices on a daily basis in process that is often difficult to measure and monitor from above	Asserts control through measurement systems, assuming that organizations can measure and monitor important variables both accurately and quickly
Managerial Role in Implementation	All managers understand the larger system, the connection between their roles and the functioning of that system, as well as the interdependence between the various roles that comprise the system	Lower-level managers need only know his or her own role well and can be expected to defend only his or her own turf
Strategy Making	Sees strategy and change as inescapably linked and assumes that finding new strategic options and implementing them successfully is harder and more important than evaluating them	The challenge of setting strategic direction is primarily analytic
Process and Outcome	Sees the planning process itself as a critical value-adding element	Focus is on the creation of the plan as the ultimate objective

Source: own development

CEO should be open to innovations, yet he/she needs to analyze them deeply and find out more and less effective ones in order to use the best novelty samples.

The research helps to indicate several innovations' categories:

1. Disruptive Innovation. A disruptive innovation is an innovation that helps create a new market and value network, and eventually disrupts an existing market and value network (over a few years or decades), displacing an earlier technology. Disruptive innovation, a term of art coined by Clayton Christensen, describes a process by which a product or service takes root initially in simple applications at the bottom of a market and then relentlessly moves up market, eventually displacing established competitors.

2. Sustaining Innovation: in contrast to disruptive innovation, a sustaining innovation does not create new markets or value networks but rather only evolves existing ones with better value, allowing the firms within to compete against each other's sustaining improvements. This is the type of innovation that Apple excels at, where there is a clearly defined problem and a reasonably good understanding of how to solve it.

When Steve Jobs first envisioned the iPod, it was simply a device that allowed you to put "1000 songs in your pocket". That meant you needed to have a certain amount of memory fit into certain dimensions. Those were difficult problems that took a few years to solve, but it was pretty clear what was involved and who was capable of solving them.

Types of innovations by degree of novelty & depth:

- incremental innovations - a series of small improvements to an existing product or product line that usually helps maintain or improve its competitive position over time. Incremental innovation is regularly used within the high technology business by companies that need to continue to improve their products to include new features increasingly desired by consumers;
- radical innovations (sometimes referred to as breakthrough, discontinuous or disruptive innovations) provide something new to the world that we live in by uprooting industry conventions and by significantly changing customer expectations in a positive way. Ultimately, they often end up replacing existing methods / technologies. You often find smaller companies and start-ups being much stronger at radical innovation. Big companies are much better at incremental innovation than they are at radical innovation;
- systemic innovations - an intentional and organized process to evaluate opportunities to introduce change of which the sources of innovation may be internal or external to the enterprise.

Systematic Inventive Thinking (SIT) is a practical approach to creativity, innovation and problem solving, which has become a well-known methodology for Innovation.

At the heart of SIT's method is one core idea adopted from Genrich Altshuller's TRIZ which is also known as Theory of Inventive Problem Solving (TIPS): that inventive solutions share common patterns. Focusing not on what makes inventive solutions different - but on what they share in common - is core to SIT's approach.

There are several sources of innovation impulses [Peter Drucker 2012]:

I. Internal impulses:

1. Unexpected event/Unexpected success.

- What will the use of the offered opportunity mean to us?
- Where will its introduction take us?
- What do we need to do for its implementation?
- How can we achieve that?
- Unexpected failure.
- Unexpected external event.

2. Contradiction.

- non-compliance with economic reality;
- contradiction between reality and anticipations about it;
- contradiction between the anticipated and real behavior of customers

and their values.

3. Change of work process.

Necessity of change, based on:

- identification of the weak point of the chain;
- convenient, feasible solution for implementation;
- change in the structure of industry or market;
- rapid growth of the industry;
- identification of new market segments;
- convergence of technologies (e.g. use of computers in telecommunications);
- rapid change of the industry and resulting need of a structural change;
- external impulses.

4. Demographic changes.

New emerging demographic groups' needs:

- generation "Babyboomers";
- generation "Youth";
- mobile device users;
- e-commerce users.

S-curve of the growth of university enrollment would show a rapid, exponential increase in enrollment for a period time, followed by a tapering or leveling off. The tapering occurs when the population of new students declines, like it happened with the University of Phoenix in 2012-2016. At this point growth is slow or negligible, and is sustained by existing interested individuals who continue to apply for university programs.

There are numerous graphic presentations of the S-curve analytical methodology [Dave Power 2014]. Let us examine some of them (Figure 1, 2).

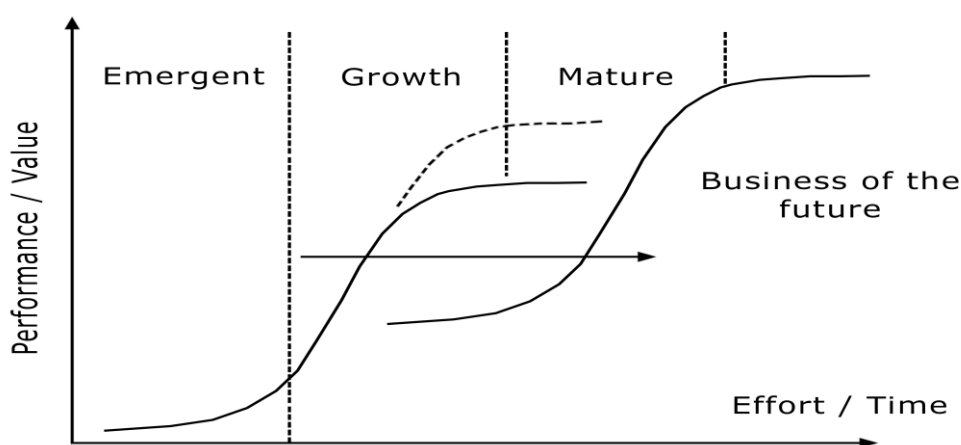


Figure 1 – Graph of Correlation of Performance and Effort

Source: own development

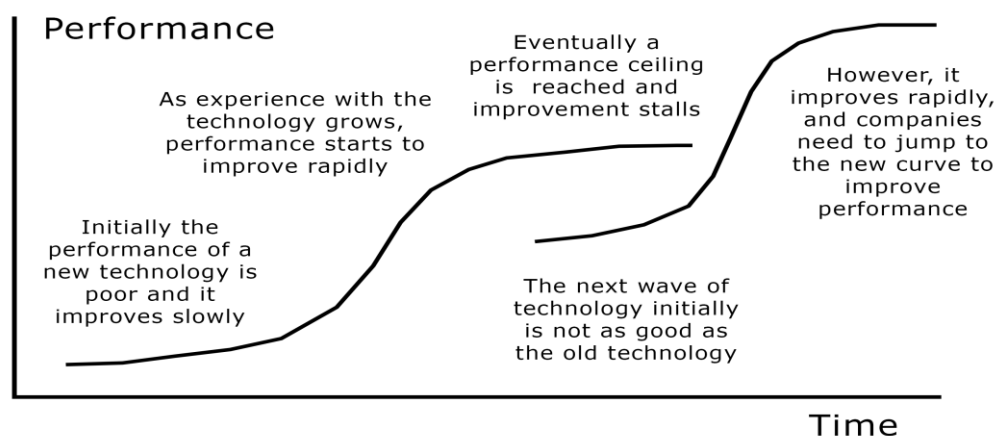


Figure 2 – Graph of Correlation of Performance and Time

Source: own development

Conclusions. The research of existing publications on university Executive Management, as well as a dozen of interviews with Senior Executives of Stanford University and University of Phoenix during our on-site visits and shadowing

them allowed to make a conclusion that innovations followed by university Change Management system (which includes implementation and monitoring processes) is a core of university Senior Executive Managers business strategy for achieving desired results and outcomes. Positions of President, CEO, Vice President, Executive Director are about business strategy, first. The core element of every university senior executive (or future senior executive) business career is business strategy.

References

- Abrams, R. (2014). *Successful Business Plan: Secrets & Strategies*. Planning Shop.
- Drucker, P. (2012). *Management Challenges for the 21st Century*. Routledge.
- Drucker, P. (2014). *Innovation and Entrepreneurship*. Routledge.
- Hindery, L. (2005). *It Takes a CEO: It's Time to Lead with Integrity*. Simon and Schuster.
- Horwath, R. (2009). *Deep Dive: The Proven Method for Building Strategy, Focusing Your Resources, and Taking Smart Action*.
- Power, D. (2014). *The Curve Ahead: Discovering the Path to Unlimited Growth*. Palgrave Macmillan.
- Ritson, N, & Marsden, A. (2003). *Organisational Management*. Elsevier Science & Technology Books.
- Ritson, N. (2013). *Strategic Management*. BookBoon.
- Sayer, R. (2009). *The CEO, the Chairman and the Board: Trevor Eastwood*. Hardie Grant Books.
- Vancil, R. (1987). *Passing the baton: Managing the process of CEO succession*. Harvard Business School Press.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 17.05.2017
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 13.06.2017

Киричок А.П.

канд. соц.ком., старший викладач,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Київ, Україна
akyrychok@ukr.net

САЙТ ІНСТИТУТУ ЯК ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ З ЦІЛЬОВОЮ АУДИТОРІЄЮ

Анотація. Для сучасного світу характерні мінливість, швидкоплинність процесів та соціальних явищ. На перше місце у сучасному світі виходить комунікація. Окрім того, існує великий попит на надання освітніх послуг якісно нового рівня із врахуванням інноваційної компоненти навчання. Важливим у цьому контексті стає інтернет комунікація Вищого навчального закладу (ВНЗ) задля формування ефективних комунікативних зв'язків з цільовими аудиторіями. У статті наведений приклад дослідження, яке було здійснено для отримання емпіричних даних щодо основних складників покращення сайту ВНЗ в умовах високої конкуренції. Автор аналізує ключові аспекти дослідження та надає практичні поради щодо удосконалення сайту ВНЗ, як основного інструменту комунікації з громадськістю.

Ключові слова: PR-технологія, PR-просування, імідж ВНЗ, нові медіа, комунікація, цільова аудиторія

Формул: 1, рис.: 10, табл. 0, бібл.: 20

Andrii Kyrychok

PhD (Social communications),
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute",
Senior Lecturer
Kyiv, Ukraine
akyrychok@ukr.net

THE SITE OF THE INSTITUTE AS THE MAIN FACTOR OF EFFECTIVE COMMUNICATION WITH THE TARGET AUDIENCE

Abstract. For the contemporary world characterized the volatility transient processes and social phenomena of the processes. The first place in the modern world comes to communication. In addition, there is a great demand for providing educational services to a new level and taking into account the innovative components of training. Important in this context is the Internet communication for universities to create effective communication links with target groups. The article is an example of a study that was done in order to get empirical data on the main components of improving the university web site in high competition. The author analyzes the key aspects of the study and provides practical advice on improving university website as the main tool of communication with the public.

Keywords: PR-technology, PR-promotion, image of University, new media, communication, target group

Formulas: 1, fig.: 10, tabl.: 0, bibl.: 20

Вступ. У сучасних умовах на ринку освітніх послуг традиційні методи управління, що використовувалися навчальними закладами впродовж десятиліть і на які, в основному, покладалися завдання залучення майбутніх студентів, стають недостатньо ефективними через те, що розраховані на інші соціально-економічні умови. Сучасний стан розвитку вищої освіти в Україні вимагає якомога більшого залучення засобів, що довели свою ефективність у суміжних галузях і можуть бути успішно використані для задоволення потреб вищих навчальних закладів у підвищенні їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

З огляду на це, набуває великої актуальності процес упровадження в освітню галузь різноманітних рекламних та PR-технологій.

Рекламна та PR-діяльність більшості вищих навчальних закладів України здійснюється спорадично та децентралізовано, оскільки різні елементи комплексу маркетингу перебувають під контролем різних відділів, немає єдиного центру управління рекламною діяльністю ВНЗ.

Питання конкурентоспроможності вищих навчальних закладів завжди було актуальним, навіть у так звану епоху соціалізму, коли всі мали «рівні можливості» та «рівні права», й конкуренції офіційно не існувало. Тоді, коли конкуренція набула офіційного статусу – у період формування ринкових відносин і появи різноманітних приватних ВНЗ, навчальних центрів, курсів, тренінгових фірм, бізнес-класів тощо, які пропонують реалізувати будь-яку навчальну програму, коли збереження високого статусу диплома про державну вищу освіту стало надзвичайно важливими.

Безперечно, в будь-який період існування закладів вищої освіти визначальними критеріями під час обрання того чи іншого навчального закладу та його конкурентоспроможності залишались якість освіти та репутація закладу.

Отже, основним засобом просування освітніх послуг з метою підвищення конкурентоспроможності та створення позитивного іміджу ВНЗ за допомогою PR і рекламних кампаній освітніх послуг є управління системою рекламної діяльності.

З огляду на вищезазначене тема цієї статті є актуальною, оскільки на перенасиченому ринку освітніх послуг гостро постає проблема формування позитивного іміджу ВНЗ засобами реклами та PR.

Бурхливий розвиток ринку вищої освіти та деяких із видів освітніх послуг в Україні за останні роки супроводжується зростанням рекламно-інформаційної активності в цій сфері. Активно рекламують свої послуги державні та недержавні, давно відомі й щойно створені ВНЗ, для чого використовують медіа (пряма і непряма друкована реклама, телевізійна та радіореклама, реклама у пресі, зокрема: діловій і молодіжній), зовнішню рекламу, рекламу на транспорті, виставкову діяльність, дні відкритих дверей, ювілейні чи пам'ятні дати як самого ВНЗ, так і його визначних співробітників та випускників; зустрічі та асоціації випускників, клуби почесних докторів, наукові конференції, симпозіуми тощо.

Отже, основним засобом просування освітніх послуг для підвищення конкурентоспроможності та створення позитивного іміджу ВНЗ за допомогою використання концепцій маркетингу і рекламних кампаній освітніх послуг є управління системою рекламної діяльності.

Метою статті є визначення особливостей створення та функціонування сайту освітньої установи з метою підвищення ефективності її комунікації з цільовими аудиторіями.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Не можна стверджувати, що тема створення ефективних сайтів для ВНЗ є детально-дослідженою, але все ж таки напрацювання у цьому напрямку проводились. Особливий інтерес, у контексті нашого дослідження становлять фундаментальні теоретичні праці таких вчених, як А. Грегорі [Gregory], Р. Браун [Brown 1993], В. Кумбс [Coombs 2007], С. Фінк [Fink 1986], І. Карантелі [Quarantelli 1988], Дж. Сервах [Serwach 2008], Д. Сміт [Smith 1990], А. Маслов [Maslow 1987], Ф. Котлер [Котлер 2007].

У контексті дослідження цієї проблематики також працювали науковці Ю. Бернадська [Бернадська 2005], В. Королько [Королько 2000], Є. Ромат [Ромат 2006], Г. Почепцов [Почепцов 2000], Т. Примак [Примак 2004]. Окрім цього важливу роль у дослідженні відіграли теоретико-методологічні напрацювання В. Божкової [Божкова 2005], Є. Клусової [Клусова 2005], Л. Ледкової [Ледкова 2011], у яких аналізуються основи рекламної діяльності.

Це пов'язано з тим, що освітні послуги до недавня взагалі не прирівнювали до товарів і вважали соціальною сферою діяльності, тому маркетингові стратегії розвитку навчальних закладів ринку на сьогодні вивчено недостатньо.

Результати дослідження. Найголовнішим чинником формування іміджу ВНЗ є наявність про нього інформації в інформаційному просторі, який формується за допомогою медіаресурсів. Нині основним медіаресурсом, що може забезпечити ефективне просування ВНЗ в інформаційному просторі, є «нові медіа», до яких також належить Інтернет. Оскільки інтернет-сайт також належить до «нових медіа», то доцільно провести опитування студентів інституту задля визначення усіх проблемних аспектів та шляхів оптимізації та покращення університетського сайту.

Завдання дослідження: оцінити дизайн сайту очима його користувачів; оцінити навігацію сайту та зручність користування; оцінити інформаційне наповнення сайту; визначити елементи, які потрібні на сайті Видавничо-поліграфічного інституту (ВПІ).

У цьому дослідженні генеральною сукупністю обрано всіх студентів ВПІ денної форми навчання, які зареєстровані у ВК (ВКонтакте). Згідно зі статистичними даними у ВПІ навчається 1056 студентів денної форми навчання.

Обсяг генеральної сукупності є значним, тому слід застосувати вибіркового метод, за який оберемо метод комбінованого відбору, тобто поєднання методу районування з квотним відбором. Районування здійснюватиметься за формою навчання – денна.

Обсяг вибіркової сукупності розраховуємо за формулою:

$$n = \frac{t^2 \cdot \sigma^2 \cdot N}{\Delta^2 \cdot N + t^2 \cdot \sigma^2} \quad (1)$$

де N – обсяг генеральної сукупності; n – обсяг вибіркової сукупності; t – рівень довірчої ймовірності; σ – значення дисперсії ознаки, за якою розраховується репрезентативність у генеральній сукупності; Δ – гранична теоретична похибка.

Нехай гранична теоретична похибка матиме значення $\Delta = 5\%$, ймовірність $P = 0,95$, тоді рівень довірчої ймовірності $t = 2$. Обсяг генеральної сукупності:

$$n = \frac{4 \cdot 0,25 \cdot 1056}{0,0025 \cdot 1056 + 4 \cdot 0,25} \approx 290$$

Отже, обсяг вибіркової сукупності для заданих даних становить 290 осіб.

Обґрунтування методики дослідження. Соціологічне дослідження будемо проводити за допомогою методу інтернет-опитування (онлайн-опитування). Інтернет-опитування здійснюватимемо за допомогою розсилання анкет на e-mail адреси потенційних респондентів (у цьому інтернет-опитування схожі з методикою поштового опитування), або наданням респонденту доступу на сайт дослідницької організації. У цьому разі було обрано другий варіант. У деяких випадках можна комбінувати методи інтернет-опитувань з іншими, більш традиційними методами для опитування груп респондентів, недоступних через інтернет.

Онлайн – опитування як метод збирання даних є одним з найперспективніших, оскільки наявність інтернету останнім часом стає все меншою проблемою населення великих міст України. Метод має такі переваги: технологічність доступу до респондентів; широта просторового охоплення в разі фіксованого бюджету; управління часовими параметрами опитування для забезпечення його одномоментності (або за потреби – для реалізації складних процедур послідовного, повторного або прив'язаного до часу значущих оффлайн-подій контакту з окремими групами опитаних); контроль за якістю введення відповідей і процесом кодування та оброблення опитувальних даних; легкість реалізації процедур контролю над вибірковими одиницями; зворотний зв'язок з респондентами та деякі інші одвічних методологічні труднощі – онлайн-опитування мають суттєві переваги порівняно зі звичними опитувальними техніками.

Опитування проводилося через соціальну мережу «ВКонтакте» за допомогою розміщення на сайті посилання, скориставшись яким можна було перейти на сторінку для проходження онлайн-опитування.

Анкету було адаптовано для онлайн-опитування, застосовувались дихотомічні та шкальні запитання для отримання оцінки респондентів, а також запитання-переліки в номінальній варіаційній шкалі, в яких учасники дослідження могли обрати декілька варіантів відповідей. І закінчити програму необхідно інструментарієм-анкетною.

Перед тим, як проводити будь-які дії з PR-просування ВПІ в мережі інтернет, було проведено соціологічне дослідження, яке стосувалося сайту інституту. Опитування проводилося серед студентів ВПІ у формі онлайн-опитування. Цей метод було обрано через відносну простоту реалізації, малу затратність ресурсів та через безпосередню аудиторію, на яку було спрямовано опитування, – студентів, що користуються інтернетом. Анкета дослідження складалася з десяти запитань.

За результатами дослідження було з'ясовано, що гіпотеза про низький рівень обізнаності студентів щодо сайту університету і про його якісні показники була правильною, зокрема 60% опитаних студентів користувалися сайтом інституту, при цьому майже 40% не користуються. Такий показник є достатньо високим, але, зважаючи на поширеність інформаційних технологій, недостатнім. Це свідчить про малу інформативність сайту інституту, незручність у користуванні ним або необізнаність про існування подібного ресурсу.

Так, на перше запитання «Чи користувались ви сайтом ВПІ?» відповіли «Так» лише 60,27%, а «Ні» – 39,73%, що в добу інформатизації є

вкрай низьким показником (рис. 1).

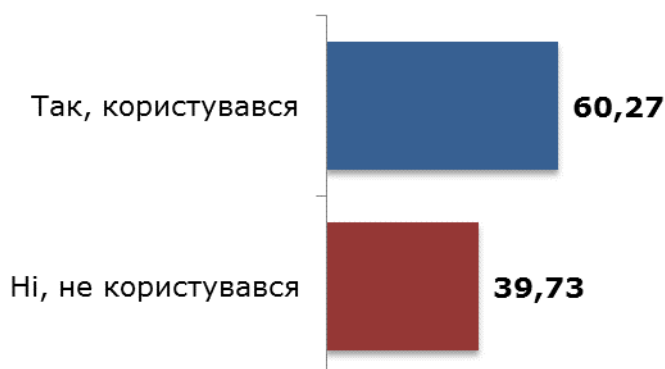


Рисунок 1 – Результати соціологічного дослідження (питання «Чи користувались ви сайтом ВПІ?»)

Джерело: [Киричок 2015]

Можна зазначити, що такі результати відображають загальну тенденцію в НТУУ «КПІ». Так, за результатами дослідження, проведеного НДЦ ПС «Соціоплюс» у квітні 2014 р. за репрезентативною вибіркою на всіх факультетах, у процесі якого було опитано 2529 респондентів (похибка не перевищує 2%), сайт факультету як найбільш зручну форму спілкування викладачів та студентів обрали тільки 8,5% респондентів (рис. 2).

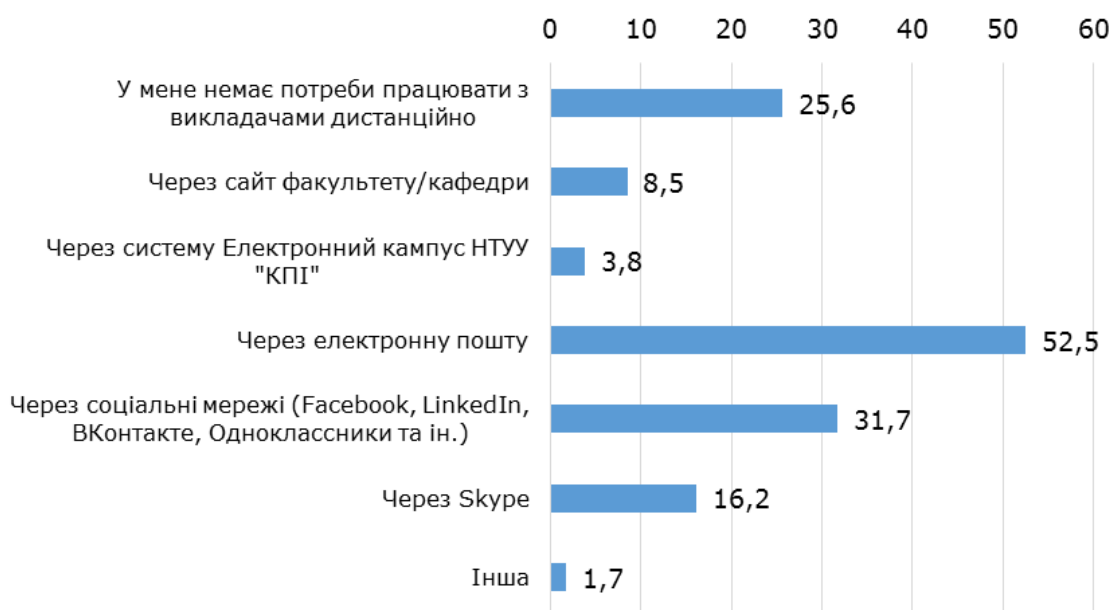


Рисунок 2 – Результати соціологічного дослідження (питання «Яка форма дистанційної роботи з викладачами є для Вас найбільш зручною?»)

Джерело: [Киричок 2015]

Питання розширення можливостей дистанційної роботи з викладачами стає дуже актуальним для студентів у сучасних умовах. Зростання частки самостійної пошукової роботи студентів вимагає пошуку спеціальних

інструментів, які забезпечували б найбільш ефективний та зручний спосіб спілкування студента з викладачем. Сучасні технології (електронна пошта, Skype тощо) частково здатні забезпечити цей попит, проте досвід провідних університетів світу свідчить, що існування дослідницького університету неможливе без використання спеціалізованих систем, які створено спеціально для обміну інформацією між усіма учасниками навчального процесу. На думку переважної більшості учасників дослідження (52,5%), найбільш зручною формою дистанційної роботи з викладачами є спілкування за допомогою електронної пошти.

Зауважимо, що значна частина респондентів (31,7%) за цим дослідженням визначає соціальні мережі як зручну форму дистанційної роботи викладачів та студентів. І така тенденція в цілому повторюється у дослідженні, яке описано далі.

У дослідженні було передбачено серію запитань щодо оцінки різних параметрів сайту ВПІ. Оцінювання проводилося за шкалою від одного до п'яти, де один – це дуже погано, а п'ять – дуже добре.

Варто звернути увагу на те, що частка студентів інституту, які оцінюють сайт інституту позитивно і негативно приблизно однакова, тобто 30,68% оцінили сайт позитивно і 29,55% – негативно. Найбільший відсоток респондентів оцінив сайт ВПІ посередньо 39,77% (рис. 3).

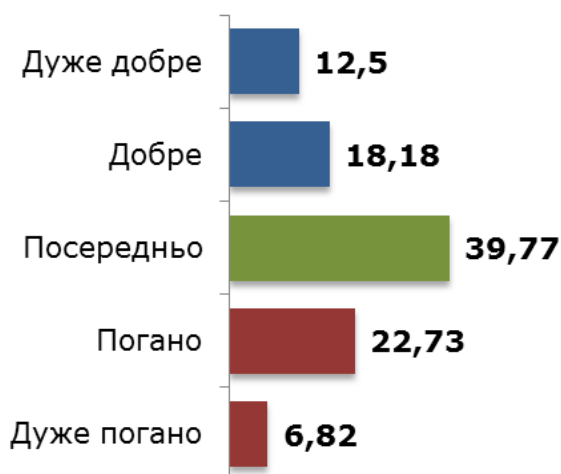


Рисунок 3 – Результати соціологічного дослідження (питання «Оцінка студентами дизайну сайту ВПІ»)

Джерело: [Киричок 2015]

На думку більшості опитаних студентів, сайт інституту має погану навігацію та незручний у користуванні інтерфейс. Так, на питання «Оцініть, будь ласка, навігацію та зручності користування сайтом» лише 13,64% респондентів обрали відповідь «добре» та «дуже добре», на відповідь «посередньо» відповіли 48,86%, а відповідь «погано» та «дуже погано» в сумі становило 37,5% (рис. 4).



Рисунок 4 – Результати соціологічного дослідження (питання «Оцінка студентами навігації та зручності користування сайтом ВПІ»)

Джерело: [Киричок 2015]

Схожі показники були у відповідях студентів на питання: «Оцініть, будь-ласка, інформаційне наповнення сайту». Негативно («дуже погано» та «погано») та посередньо відповіли 40,91% опитуваних, а «добре» та «дуже добре» – лише 18,18% опитуваних (рис. 5).

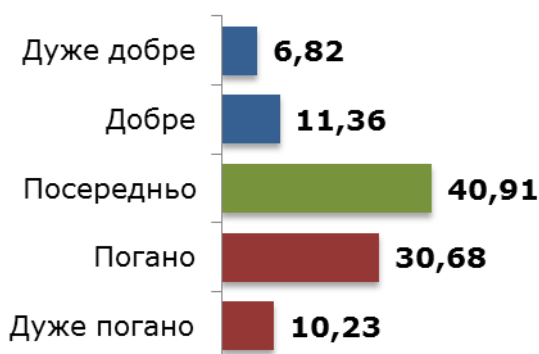


Рисунок 5 – Результати соціологічного дослідження (питання «Оцінка студентами інформаційного наповнення сайту ВПІ»)

Джерело: [Киричок 2015]

Отже, найкращим компонентом сайту нині є дизайн, а найгіршим – навігація. Для поліпшення ситуації, необхідно насамперед звернути увагу на проблеми з навігацією, дизайном та інформаційним наповненням. Під час дослідження виявилось, що значна частина студентів оцінює оновлюваність інформації на сайті ВПІ як дуже низьку. На запитання «Наскільки часто, на вашу думку, оновлюється інформація на сайті?» 84,09% респондентів відповіли «швидше нечасто» та «нечасто», і лише 15,91% вважають, що інформація оновлюється «дуже часто» або «швидше часто» (рис. 6).

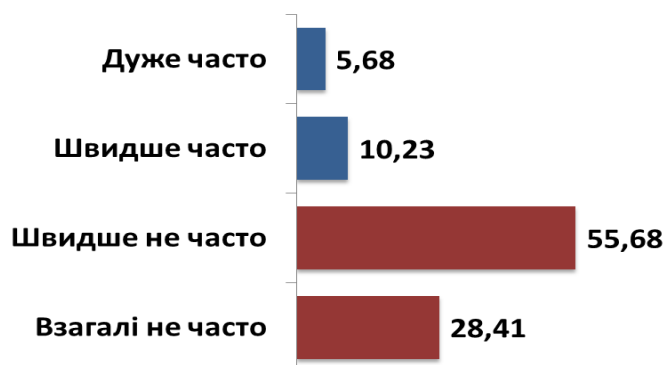


Рисунок 6 – Результати соціологічного дослідження (питання «Наскільки часто, на думку студентів, оновлюється інформація на сайті ВПІ»)

Джерело: [Киричок 2015]

Слід зазначити, що більшість опитаних студентів відвідували інформаційні ресурси інших факультетів та інститутів НТУУ «КПІ» (58,62%) і можуть порівняти сайт ВПІ з іншими, при цьому 40,69% респондентів не відвідували сайти інших факультетів та інститутів НТУУ «КПІ» (рис. 7).

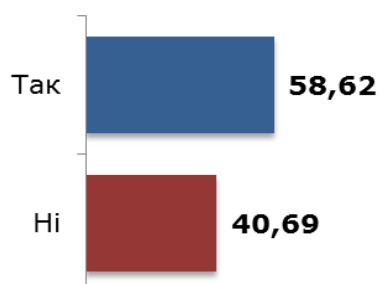


Рисунок 7 – Результати соціологічного дослідження (питання «Чи відвідували сайти інших факультетів(інститутів)?»)

Джерело: [Киричок 2015]

Так, серед тих, хто відвідував сайти інших факультетів та інститутів КПІ, більше третини вважають, що сайт ВПІ має однаковий рівень з іншими інформаційними ресурсами НТУУ «КПІ» – 38,37%, при цьому менше третини студентів вважають сайт ВПІ гіршим за інші – 27,91%, невелика частка студентів вважають сайт ВПІ кращим за інші – 6,98% опитаних (рис. 8).



Рисунок 8 – Результати соціологічного дослідження (питання «Оцінка студентами сайту ВПІ порівняно з іншими факультетами (інститутами)»)

Джерело: [Киричок 2015]

Зауважимо, що переважна більшість опитаних студентів вважають, що сайт ВПІ потребує додаткових елементів у своїй структурі – 86,81%, і лише 13,19% респондентів - що не потребує (рис. 9).

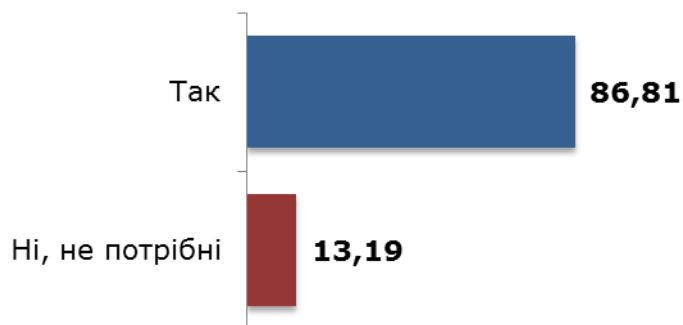


Рисунок 9 – Результати соціологічного дослідження (питання «Чи потрібні на сайті ВПІ додаткові елементи?»)

Джерело: [Киричок 2015]

За результатами дослідження виявилось, що найнеобхіднішою інформацією, яку студенти хотіли б бачити на сайті інституту, є розклад та список заліків і екзаменів. Також необхідною для студентів була б інформація про викладачів та рубрика оголошень (рис. 10).

Слід звернути увагу, що велика частка студентів хотіла б, щоб сайт інституту мав зв'язок із соціальними мережами. Зважаючи на те, що велика кількість студентів і абітурієнтів отримує інформацію із соціальних мереж та проводить там багато часу, реалізація такої пропозиції сприяла б популярності ВПІ серед цільової аудиторії інституту. Це також може підвищити ефективність комунікації між адміністрацією та студентами ВПІ.



Рисунок 10 – Результати соціологічного дослідження (питання «Яку саме інформацію ви хотіли б бачити на сайті ВПІ?»)

Джерело: [Киричок 2015]

Висновки. У ході дослідження було з'ясовано основні проблеми та недоліки пов'язані із комунікацією через веб-сайт університету. Отже, на сьогодні Інтернет-сайти інститутів не є потужним та конкурентоспроможним засобом підвищення іміджу, ця компонента вимагає покращення практично

всіх складників. Для удосконалення комунікативної стратегії ВНЗ необхідно формувати принципово нові підходи до комунікації через «нові медіа» та використовувати сайт інституту, як платформу для комунікації з цільовими аудиторіями. Щоб удосконалити комунікацію за допомогою сайту інституту необхідно покращити його дизайн, навігацію, організувати зворотній зв'язок. Саме ці характеристики дадуть змогу практично впровадити зміни, які допоможуть налагодити ефективну комунікацію між ВНЗ та цільовими аудиторіями.

Література

- Бернадская, Ю. С. (2005). *Основы рекламы : учебник* / Ю. С. Бернадская, С. С. Марочкина, Л. Ф. Смотрова; под ред. Л. М. Дмитриевой. – М. : Наука, – 281 с.
- Божкова, В. В., Линник, Ю. М. (2005). Визначення результатів застосування інструментів маркетингових комунікацій // *Управління розвитком : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 75-річчю заснування ХНЕУ, Харків, ХНЕУ, № 3*, с. 17–18.
- Божкова, В. В., Мельник, Ю. М. (2009). *Реклама та стимулювання збуту [Текст] : навч. посіб.* – Київ : Центр навч. літ. – 200 с.
- Клусова, Е. А. (2005). Особенности продвижения образовательных услуг // *Надежды : сб. науч. ст. студ. ; науч. ред. З. Х. Саралиева / Кто?. Вып. 3.* – С. 47–50.
- Королько, В. Г. (2000). *Основы паблік рилейшнз.* – М. ; Киев : Рефлбук : Ваклер, 528 с.
- Котлер, Ф. (2007). *Основы маркетинга. Краткий курс.* – М. : Вильямс. – 656 с.
- Ледкова, О. А. *Рекламная деятельность образовательных учреждений г. Москвы на рубеже XX–XXI веков.* URL: <http://www.lib.uaru.net/diss/cont/93289.html>.
- Почепцов, Г. Г. (2000). *Паблік рилейшнз : навч. посіб.* – Київ : Знання, 506 с.
- Примак, Т. О. (2004). *Маркетинг : навч. посіб.* – Київ : МАУП. – 228 с.
- Ромат, Є. В. (2006). *Основы реклами : навч. посіб.* – Київ : Студцентр. – 288 с.
- Brown, R. (1993). Improving Campus Signs [Text] // *Planning for Higher Education, № 21*, p. 1.
- Coombs, W. T. (2007). *Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding / Coombs.* – Los Angeles: Sage, 231 с.
- Fink, S. (1986). *Crisis management: Planning for the inevitable / Fink.* – New York: AMACOM, 245 с.
- Gregory, A. *To Spin or not to Spin – The Ethics of Public Relations.* URL: <http://www.proi.org/inst/news/pa99-03.html>.
- Know Thyself 5 Strategies for Marketing a College.* URL: <http://chronicle.com/weekly/v50/i34/34b00901.htm>.
- Maslow, A. H., & Frager, R. (1987). *Motivation and Personality [Text].* – New York : Harper and Row, 293 p.
- Quarantelli, E. (1988). Disaster crisis management: A summary of research findings / Quarantelli // *Journal of Management Studies, №25*, p. 373 – 385.
- Serwach, J. How we keep score: College rankings, reputation and the University of Michigan // *The University of Michigan. Final Paper and Policy Analysis for Education 561*, December 8, 2008. URL:

http://www.academia.edu/186691/How_we_keep_score_College_rankings_reputation_and_the_University_of_Michigan.

Smith, D. (1990). Beyond contingency planning: Towards a model of crisis management // *Industrial Crisis Quarterly*, №4, p. 263 – 275.

The Berlin Principles of Ranking of Higher Education Institutions. *The Proceedings of 2nd Meeting of the International Rankings Expert Group (IREG): «Methodology and Quality Standards of Rankings»*, 18-20 May 2006, Berlin, Germany.

References

Bernadskaya, Yu. S. (2005). *Osnovy reklamy : uchebnik* / Yu. S. Bernadskaya, S. S. Marochkina, L. F. Smotrova; pod red. L. M. Dmitrievoy. – Moskov. : Nauka, 281 s.

Bozhkova, V. V., & Linnik, Yu. M. (2005). Vznachennya rezultativ zastosuvannya Instrumentiv marketingovih komunikatsiy // *Upravlinnya rozvitkom : materialu mizhnar. nauk.-prakt. konf., prisvyach. 75-richchyu zasnovannya HNEU, Harkiv, HNEU, № 3*, s. 17–18.

Bozhkova, V. V., & Melnik, Yu. M. (2009). *Reklama ta stymuliuvannia zbutu [Tekst] : navch. posib.* – Kyiv : Tsentri navch. lit. – 200 s.

Brown, R. (1993). Improving Campus Signs [Text] // *Planning for Higher Education*, № 21, p. 1.

Coombs, W. T. (2007). *Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding* / Coombs. – Los Angeles: Sage, 231 c.

Fink, S. (1986). *Crisis management: Planning for the inevitable.* – New York: AMACOM, 245 c.

Gregory, A. *To Spin or not to Spin – The Ethics of Public Relations*. URL: <http://www.proi.org/inst/news/pa99-03.html>.

Klusova, E. A. (2005). *Osobennosti prodvizhenia obrazovatelnyh uslug* // *Nadezhdyi : sb. nauch. st. stud. ; nauch. red. Z. H. Saralieva / Kto?. Vyp. 3.* – C. 47–50.

Korolko, V. G. (2000). *Osnovy pablik rileyshnz.* – Moscow; Kyiv : Reflibuk : Vakler, 528 s.

Kotler, F. (2007). *Osnovy marketinga. Kratkiy kurs.* – Moscow : Vilyams. – 656 s.

Know Thyself 5 Strategies for Marketing a College. URL: <http://chronicle.com/weekly/v50/i34/34b00901.htm>.

Ledkova, O. A. *Reklamnaia deyatel'nost' obrazovatelnyh uchrezhdenij g. Moskvy na rubezhe XX–XXI vekov.* URL: <http://www.lib.uaru.net/diss/cont/93289.html>.

Maslow, A. H., & Frager, R. (1987). *Motivation and Personality* [Text]. – New York : Harper and Row, 293 p.

Pocheptsov, G. G. (2000). *Pablik rileyshnz : navch. posib.* – Kyiv : Znannia, 506 s.

Primak, T. O. (2004). *Marketing : navch. posib.* – Kyiv : MAUP. – 228 s.

Romat, E. V. (2006). *Osnovy reklamy : navch. posib.* – Kyiv: Studtsentr. – 288 s.

Quarantelli, E. (1988). Disaster crisis management: A summary of research findings / Quarantelli // *Journal of Management Studies*, №25, p. 373 – 385.

Serwach, J. How we keep score: College rankings, reputation and the University of Michigan // *The University of Michigan. Final Paper and Policy Analysis*

for Education 561, December 8, 2008. URL:
http://www.academia.edu/186691/How_we_keep_score_College_rankings_reputation_and_the_University_of_Michigan.

Smith, D. (1990). Beyond contingency planning: towards a model of crisis management // *Industrial Crisis Quarterly*, №4, p. 263 – 275.

The Berlin Principles of Ranking of Higher Education Institutions. *The Proceedings of 2nd Meeting of the International Rankings Expert Group (IREG): «Methodology and Quality Standards of Rankings»*, 18-20 May 2006, Berlin, Germany.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 02.06.2017
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 11.06.2017

Вілков В.Ю.

к.філос.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
старший науковий співробітник філософського факультету
Київ, Україна
tvvvilkof59@gmail.com

Руденко С.В.

д.філос.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
заступник декана філософського факультету, доцент кафедри української
філософії і культури
Київ, Україна
rudenkosrg@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ПОЛІТОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ І НАУКИ В КИЇВСЬКОМУ НАЦІОНАЛЬНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Анотація. Стаття є одним із нечисленних результатів дослідження процесів виникнення в системі підготовки кадрів для викладацької та науково-дослідної діяльності в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка такого навчального курсу та спеціалізації, як «політологія».

У ній, перш за все, на основі системного та історико-компаративного методів ретельно аналізуються наукові та науково-методичні джерела кінця 80-х – початку 90-х років ХХ століття, нормативно-правові документи, що були засадничими в організації та регламентації професійної підготовки викладачів та науковців-політологів, розкривається ідейна та структурна логіка історії фундаментальної трансформації від викладання наукового комунізму як матриці або напряму соціально-політичних досліджень і загальнообов'язкової навчальної дисципліни в СРСР та УРСР, до утвердження політології у статусі самостійної галузі пізнання в межах українського суспільствознавства та нормативного курсу в системі вищої освіти України¹.

Особливої актуальності тематиці та проблематиці статті надає те, що наявна література стосовно висвітлення процесу генезису соціально-політичних наук в Україні на перетині тисячоліть майже відсутня. А значна її частина має, головним чином, інформаційно-довідковий характер. Таким чином, для істориків політичної науки як серед представників українського наукового співтовариства, так і за кордоном, можливості з'ясування особливостей визначальних детермінант, об'єктивних і суб'єктивних чинників суті та спрямованості модернізації ідейно-теоретичного та інституційного забезпечення спеціалізованої підготовки тих, чиєю професією ставало відтворення і розвиток теоретичного і прикладного знання про політику в умовах філософського факультету Київського університету періоду кінця 80-х – початку 90-х років ХХ століття, залишаються вкрай обмеженими.

¹ За своїм матеріалом стаття є фактично продовженням, другою частиною публікації Вілков В.Ю., Руденко С.В. «Запровадження «наукового комунізму» в СРСР як визначальний чинник створення системи спеціалізованої політологічної освіти і напряму наукових досліджень політики в Київському університеті» // Współpraca Europejska, Warszawa, Polska, Wydawca – Consilium Sp. z o.o., 2017. – № 5.

Особливу увагу у статті приділено висвітленню впливу загальносвітових і національних суспільно-політичних та ідейно-світоглядних чинників на характер діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів України і Київського університету, організаційне забезпечення і змістовне наповнення процесу навчання спеціалістів-політологів у період створення основ сучасної системи їхньої професійної підготовки.

Ключові слова: Україна, СРСР, науковий комунізм, політичні науки, політолог, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, філософський факультет

Формул: 0, рис.: 0, табл. 0, бібл.: 18

Vyacheslav Vilkov

PhD (Philosophy), Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Senior researcher at Faculty of Philosophy
Kyiv, Ukraine
vilkof@voliacable.com

Sergii Rudenko

Doctor of Science (Philosophy), Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Vice-Dean of the Faculty of Philosophy,
Associate Professor of Ukrainian Philosophy and Culture Department
Kyiv, Ukraine
rudenkosrg@gmail.com

SPECIFICITIES OF CREATING THE SYSTEM OF POLITOLOGICAL EDUCATION AND POLITOLOGICAL RESEARCH IN THE TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

Abstract. The paper explores the appearance of such a course and specialization as Politology in the system of preparing future university faculty members and research workers at the Taras Shevchenko National University of Kyiv.

The system, historical and comparative methods are primarily employed to give a comprehensive analysis of scholarly sources and textbooks published in the 1980s – 1990s, regulatory documents laying the foundation for the professional education of future university faculty members and research workers in the politological field. The study reveals the ideological and «administrative» logic of the history of fundamental transformation from the course of Scientific Communism as a matrix or direction of social and political research, from an obligatory course in the USSR and Ukrainian SSR to establishing Politology as an independent field in Ukrainian Social Studies and a university course in Ukraine.

The topicality of the research is emphasized by the absence of studies describing the genesis of social and political sciences in Ukraine at the turn of the 21st century. Most of the existing papers are of informative and reference nature. Thus the specificities of determining factors, objective and subjective elements of the essence and direction of modernization of ideological, theoretical

and institutional education of those whose career was linked to the theoretical and applied knowledge of political science in the 1980s and 1990s have been oblique for historians of the political science both among the researchers in Ukraine and abroad.

The study focuses on the influence of global and national social and political, ideological factors on the scholarly activities of the university faculties at Ukrainian universities and the Taras Shevchenko National University of Kyiv, organizational support, ideological and theoretical content of the preparation process of political scientists during the period of shaping the contemporary system of their professional education.

Keywords: Ukraine, USSR, scientific communism, political science, political scientist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Faculty of Philosophy

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 18

Вступ. З точки зору хронології, на Заході, порівняно з процесом появи та розвитку політичних наук (напрямів наукових досліджень, теоретичних моделей, концепцій, методології та понятійного апарату) і політологічної освіти, внаслідок чого – окремих навчальних дисциплін і спеціалізацій, так само, як необхідних для цих двох вимірів або складових системи відтворення і прогресу політичного пізнання і знання – навчальних закладів, кафедр, науково-дослідних структур, професійних співтовариств, періодичних видань, що отримали назву «політичних» – в СРСР та Україні формально можемо спостерігати запізнення на десятки років.

Проте таке відставання є досить умовним і навіть мало свої переваги. Оскільки повільне формування політичних наук як окремого напрямку діяльності суспільствознавців у США та Європі (за період останньої третини XIX – першої половини XX ст.) пройшло свій власний, досить довгий та складний шлях «спроб і помилок». А при визначенні їх предметного поля та, особливо, розробці методології в межах західних національних шкіл чи співтовариств, тривалий час відчувався значний – спрямовуючий науковий політологічний пошук, який визначав специфіку науки і освіти – вплив не лише неповторних внутрішніх для кожної країни та зовнішніх для неї чинників (економічних, соціальних, політичних, цивілізаційних і культурних, ідеологічних, світоглядних, інтелектуальних традицій і новацій), але й ідейних та методологічних настанов різноманітних суспільствознавчих і гуманітарних наук. Таких, як правознавство, конституційне право, політична філософія, соціологія, психологія, економічні та геополітичні теоретичні моделі тощо.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Метою статті є аналіз умов і чинників створення та модернізації системи професійної політологічної освіти і науки в межах Київського університету імені Тараса Шевченка, його філософського факультету в період кінця 80-х – першої половини 90-х років; висвітлення етапності та основних тенденцій процесу запровадження й оновлення ідейно-теоретичних та інституційних засад викладання політології як для всіх факультетів університету, так і комплексу політичних наук для студентів спеціалізації «політологія».

Методологічним стрижнем дослідження стали принцип історизму, методи контент-аналізу, системного та порівняльного аналізу.

Щодо узагальнення змісту тієї невеликої кількості наукових публікацій, які послуговували аналітичною базою для реалізації мети статті, то більшість із

них як джерела інформації, у тому числі через покликання, безпосередньо згадується в ній. По-друге, основні публікації з'явилися 10-15 років тому, а їх матеріал значною мірою дублює один одного, має переважно довідковий характер.

Серед новітніх ґрунтовних матеріалів, де висвітлюється історична логіка та деякі інституційні проблеми підготовки фахівців-політологів на філософському факультеті КНУ у контексті радикальних змін у системі вищої освіти України та в країні, а також наводиться статистичний матеріал, який показує результати його діяльності (тобто кількість випускників спеціальності «політологія» різних форм навчання та освітньо-кваліфікаційних рівнів з 1994 до 2016 року) можна назвати лише один – статтю П.П. Шляхтуна і Г.М. Малкіної «Київський національний університет імені Тараса Шевченка» [Шляхтун, Малкіна 2016, с. 438-451].

Проте, тут необхідно зазначити, що безумовно оригінальний матеріал згаданої вище публікації висвітлює, в основному, період змін у системі політологічної освіти і науки на філософському факультеті Київського університету у другій половині 90-х – першому десятиріччі 2000-х, тоді як розкриття етапності процесу, так само як структурно-дисциплінарного змісту утворення такої системи в період кінця 80-х – початку 90-х минулого сторіччя, вкрай лаконічно та фрагментарно, а також частково, дублює попередні статті авторів, не корелюється з оцінкою тенденцій виникнення політичної науки як окремого напрямку/галузі суспільствознавчих досліджень та історії створення стандартизованої професійної політологічної освіти у країнах Заходу.

Результати дослідження. Отже, можна визнати, що радянські науковці отримали можливість розробляти політологію з майже «чистого світоглядного аркуша», почавши лише з відмови від жорстких ідеологічних приписів наукового комунізму та відкоригувавши його об'єктну спрямованість і предметне поле. До того ж, для такого способу модернізації суспільно-політичної науки були наявні вже ретельно відібрані за десятиріччя західними колегами (включно з обґрунтовано відкинутими як помилкові чи безперспективні) ідеї, парадигми, концепції, інтерпретації предмета і структури, методологія, евристичні напрями й актуальна тематика, сформовані стандарти та вимоги до політології як до наукової галузі та спеціалізованої вищої освіти. За таких передумов проблема була за малим: з'ясувати, змістовно та інструментально опанувати це або оптимально застосувати до власних вітчизняних традицій, специфіки політичної історії минулого чи реалій сучасності. А загалом, деяких інших, ніж для західних політологів об'єктів дослідження (теоретичних уявлень, феноменів, процесів, інституцій, проблем, тенденцій та багато ін.).

По суті, унікальність – без перебільшення революційного – переходу від «наукового комунізму» до «політології» в системі вищої школи, тобто викладання політичних наук та підготовки фахівців вже як політологів в СРСР та Україні взагалі та в межах філософського факультету Київського державного університету ім. Т.Г. Шевченка зокрема, що відбувся протягом лише двох-трьох років внаслідок радикальних змін всієї суспільно-політичної та економічної моделі з радянської на пострадянську, по-перше, фактично підтвердила високу наукову кваліфікацію, адаптивні здатності та професійні якості викладацького складу, панівна більшість представників якого не мала безпосереднього доступу до західноєвропейських або американських університетських програм навчання студентів (їх не було навіть у

спецфондах бібліотек республіканського й союзного статусу, а Інтернету ще не існувало взагалі). По-друге, швидкість переходу переконливо довела, що попередня парадигма комплексу суспільно-політичних наук та дисциплін накопичувала, послідовно і змістовно вбирала в себе західні політологічні напрацювання. А ідейно-теоретичні засади, понятійно-категоріальний апарат і методологічні приписи марксизму, за умов їх деідеологізації та зміни тематики/проблематики у дослідженнях чи освіті, були здатні до швидкої кореляції з парадигмами, що були розроблені західними науковцями і концептуально пояснювали політичні феномени і процеси, застосовуючи особливий (немарксистський) ідейний, понятійний чи методологічний інструментарій.

Крім того, нагадаємо, що проблема «наукового транзиту» як процесу трансформації наук «про політику», так само як створення розгалуженої, інституційно оформленої системи їх викладання спеціалізованими навчальними закладами – це фундаментальна проблема, яка поставала перед будь-якою з впливових національних шкіл у період їх формування – американської, французької, англійської, італійської чи німецької. І вирішувалася вона не протягом років, а протягом десятиріч.

Для наочного підтвердження того, що не лише радянські, але й західні дослідники політики (тим самим і вся система політологічної освіти як базовий елемент поширення і відтворення політологічного знання та самого наукового співтовариства) втратили багато часу на здобуття власної наукової незалежності, особовості та освітньої самодостатності, наведемо вкрай лаконічний обрис.

Отже, як свідчить література, історичне лідерство в інституційному утворенні окремої галузі науки, що офіційно може іменуватися «політичною», належить Франції (хоча кожна з західних «політологічних шкіл» і претендує на статус історичної першості)². Символічною датою її народження вважають 1871 рік, коли була створена Вільна школа політичної науки (у 1945 р. перетворена на Національну адміністративну школу та Інститут політичних досліджень Паризького університету, пізніше аналогічні інститути були створені в Ексі, Бордо, Греноблі, Ліоні, Страсбурзі та Тулузі), а з 1886 року друкується її журнал – «Аннали Вільної Школи політичних наук». Конгреси політичних наук, які почали з 1900 року проводити представники «Школи», значно посприяли інтенсифікації становлення політичних досліджень як самостійної галузі, їх взаємозбагаченню і поширенню їх напрацювань, відтворенню та формуванню нового кадрового ресурсу наукового співтовариства французьких суспільствознавців, які поставили за мету вивчення політики, а також її теоретичне моделювання та прикладне застосування. При цьому однією з атрибутивних рис початкового етапу становлення політичної науки у Франції (кінець XIX – перша третина XX ст.) стало домінування юридичного підходу, так званого «конституціоналізму» (його засновниками вважають Л. Дюгі та М. Оріу) до аналізу політичних

² Конкретний аналіз становлення та сучасних проблем розвитку політичних наук, а також специфіки утворення та функціонування системи політологічної освіти, її структури та стандартів у США та провідних країнах Європи [див., зокрема: Современная буржуазная политическая наука: проблемы государства и демократии 1982; Фавр 1996, с. 109-116; Истон Д. Политическая наука в Соединенных Штатах: прошлое и настоящее; Алмонд Г. Политическая наука: история дисциплины. Профессионализация политической науки в XX в. [Электронный ресурс]; Алмонд 1999, с. 69-112].

явищ, суттєве домінування проблематики аналізу природи та функцій політичних інститутів (урядових, представницьких), структурно-функціональної специфіки діяльності політичних партій, механізмів виборчих процесів над іншими.

У цілому, західні дослідники історії політичної науки стверджують, що утворення політології у Франції проходило за кілька десятиліть шлях від «Курсів конституційного права» через «Курси конституційного права та політичної науки» до «Курсів політичної науки» [Современная буржуазная политическая наука: проблемы государства и демократии 1982, с. 181]. Серед причин цього, перш за все, було те, що визначальну роль у становленні політичної науки у Франції зіграли факультети права в університетах, а чимало французьких правознавців доводили, що політична наука є лише конституційним правом. Подолання такої теоретико-методологічної парадигми остаточно відбувається лише після Другої світової війни, коли, з одного боку, з середини 40-х – до першої половини 50-х створюється багато адміністративних шкіл, інститутів політичних досліджень, політологічних кафедр у вищих навчальних закладах міст країни, засновуються Французька асоціація політичних наук та Національний фонд політичних наук, вводиться науковий ступінь доктора політичних наук (1956 р.), починає виходити «Французький журнал політичної науки», а з іншого, значно посилюється ідейно-теоретичний, методологічний, ціннісний вплив американської політології, яку починають визнавати за еталон серед європейських наукових співтовариств.

Точкою відліку для виникнення політології в США³ як спеціальної дисципліни, що була запропонована для фахового освоєння та професійної діяльності, дослідниками визнається створення в 1880 році школи політичної науки в Колумбійському університеті. З кінця XIX століття до початку Першої світової війни у багатьох університетах, наприклад, Колумбійському, Корнелльському, Єльському, Гарвардському, Принстонському та ряді інших з'являються школи або відділення політичної науки. Більше того, у перші десятиріччя формується американська національна традиція, яка полягає в тому, що саме університетські структури, науково-викладацьке співтовариство, яке в них працює, стають головними осередками відтворення й розвитку політичних наук і досліджень в Америці.

У 1886 році починає видаватися спеціалізований науковий журнал «Political Science Quarterly». У 1889 створюється Американська академія політичної і соціальної науки (з 1890 р. видається її журнал «Annals of the American Academy of Political and Social Science»). У 1903 році створюється Американська асоціація політичної науки та з 1906 року починає виходити її

³ Американські дослідники по-різному датують тривалість та етапність процесу оформлення політичної науки як самостійної галузі досліджень, тим самим і як професії, що потребує кваліфікованої освіти. Наприклад, А. Соуміт та Дж. Тананхаус стверджують, що 1880-1903 – це етап зародження політичної науки в Америці; 1903-1921 – етап її оформлення; 1921-1945 – це період «створення наук про політику» [Современная буржуазная политическая наука: проблемы государства и демократии 1982, с. 17]. За оцінками видатного американського політолога Д. Істона: «початок» – це, по суті, два з чотирьох етапів в історії американської політичної науки. Перший із них – «формальний (правовий)». Другий – «традиційний (неформальний, або добіхевіоралістський)». Він починається з кінця XIX та триває майже до середини XX ст. Як американські, так і політологи за кордоном США пропонують й інші варіанти періодизації розвитку політичних досліджень та політологічної освіти в Америці [Истон [Электронный ресурс]].

журнал «Political Science Review». На початку минулого століття в США (на місцевому рівні – 1906 р., федеральному – 1914 р.) з'являються і спеціальні центри для проведення емпіричних досліджень. Проте, як зазначає багато вчених, на першому етапі свого розвитку політична наука, хоча і протиставляла себе державно-правовій науці, але не мала чітко визначеної власної проблематики. А в освітньому вимірі її характеризувало те, що «політологічні дисципліни» як концептуальні уявлення (чи просто теоретично оформлені інтерпретації) про різноманітні аспекти політичного життя викладалися та вивчалися студентами в межах конституційного права, політичної філософії, історії, економіки, соціології, а серед методів аналізу політичних феноменів і процесів переважав порівняльно-історичний.

Якщо стисло окреслювати новітню чи популярну тематику наукових пошуків у галузі політичних наук серед американських учених перших десятиліть ХХ століття (бо для детального висвітлення це потребує величезного за обсягом окремого дослідження), то треба нагадати, що в цей період ішло інтенсивне формування наукових шкіл, розроблялася методологічна база політологічних, за їх дисциплінарним характером, досліджень (особливо новаційним стало застосування емпіричних методів, які запозичувалися із соціології, економічних наук, психології), активно формувалися окремі напрями, ідейно-теоретичні підходи (наприклад, сцієнтизм та антисцієнтизм) та утворювалися впливові течії/парадигми. Наприклад – всесвітньовідомий та впливовий «біхевіоризм». Загалом, політична наука та її викладання в США намагалися стати самостійною і самодостатньою цариною в межах суспільствознавства, а їх фундатори розробляли та запроваджували у процеси наукових досліджень і фахової освіти вже суто політологічні теоретичні моделі, концепції та гіпотези, методологію. І зрештою, на рубежі середини ХХ століття це призвело до того, що політичні науки чи дослідження структурно і змістовно оформилися. Вони остаточно виокремилися із лона політичної філософії, філософії історії, теоретичної соціології, правознавства і конституційного права, культурної антропології, історичних, економічних та ряду інших наук, які традиційно вивчали всі суспільно-політичні та соціально-економічні феномени, особливо інститути, процеси, свідомість і поведінку.

Після Другої світової війни процеси інституціалізації політичних наук у вимірах як проведення дослідницької роботи, так і підготовки нових кадрів у межах системи спеціалізованої освіти у США значно активізуються. В університетах створюється багато нових спеціалізованих кафедр, поширюються, стають більш фундаментальними, теоретично ґрунтовними і тематично розгалуженими політичні дослідження, виникають декілька десятків їх окремих напрямків, що потім визначать на наступні роки стандарти та спрямованість розвитку політології. І не лише у США, а й у країнах західної Європи. Бо після створення Міжнародної асоціації політичних наук у 1949 американські вчені почнуть очолювати її керівні органи, а американські наукові видання завойовують статус найбільш престижних, публікації їх авторів – найбільш впливових, таких, що слугують зразками методологічних стандартів, ідейних новацій, евристичних відкриттів, теоретичних узагальнень. Про домінування американців у світовому науковому співтоваристві дослідників політики та тих, хто викладає політологічні дисципліни, показово свідчить навіть чинник «кількості». «У період з 50-х до 90-х років, – підкреслював на перетині тисячоліть український науковець З.І. Гриценко, покликаючись на зарубіжні джерела, –

розвиток політичної науки найбільш масштабно відбувався у США, де вже на початку 80-х років налічувалося близько 15-16 тисяч політологів, у той час як у Західній Європі було лише 2500. В інших частинах світу політична наука залишалася дуже слаборозвиненою». Тоді як «якісно» «успіху в розвитку американської політології сприяв не лише великий кадровий потенціал. Як зазначив Істон, американська політична думка досягла значного розвитку і впливу завдяки універсалізму, вивченню політики як частини універсальної моральної філософії, правовому підходу, вивченню держави як суттєвої законної структури і акцентуванню уваги на вивченні конституцій і юридичних норм; реалізму, який звертався до практики реального політичного життя більше, ніж до формальних структур; біхевіоризму, з його увагою до нових форм реальності і вивченням не просто інститутів, але й практичним використанням досягнень інших дисциплін, таких як психологія і соціологія» [Гриценко 2000, с. 55-56].

Щодо історії формування «політології» у Великобританії, то нагадаємо, що в 1894 році була заснована Лондонська школа економіки і політичних наук, потім в Оксфордському, Кембриджському Манчестерському, Ліверпульському та інших університетах до Другої світової війни починається викладання і вивчення політичних інститутів та державного управління; конституційного і адміністративного права; державної служби колоніальної адміністрації; міжнародних відносин; виборів, історії політичних ідей, сутності політичної влади та суверенітету; політичної філософії та теорії, політичної, конституціональної, соціально-економічної історії на однойменних кафедрах або кафедрах політичних наук.

Інтенсивному розвитку англійської політичної науки як самостійної галузі досліджень та системи ефективної підготовки фахівців посприяло створення низки спеціалізованих журналів, зокрема, «Public Administration» (1923 р.), «The Political Quarterly» (1930 р.), а потім і багатьох інших. За аналогією з США та країнами континентальної Європи, у 1950 році засновується Асоціація політичних досліджень Сполученого Королівства, яка стане одним із філіалів Міжнародної асоціації політичної науки, здійснюючи вплив на спрямованість та характер наукових досліджень, відповідно, освіти, як у середині країни, та її за її межами.

У контексті зазначеного вище, тут лише коротко зазначимо, що подібні до США, Франції та Англії процеси дисциплінарного виокремлення та облаштування політичної науки як самостійної галузі досліджень та комплексу навчальних дисциплін, безумовно зі специфікою впливу сталих національних освітніх, а головне – суспільствознавчих традицій і тенденцій (ідейних передумов, проблематики, методології, місця та ролі в системі «наук про суспільство та його історію»), особливо до початку Другої Світової, причому з деяким запізненням у період 30-х – початку 40-х років ХХ століття в умовах тоталітарності ідеологічних доктрин (метанарацій) та адміністративно-правових порядків нацистсько-фашистських режимів, були характерні для таких країн континентальної Європи, як Німеччина, Італія, Іспанія.

Підсумовуючи короткий аналіз процесів та тенденцій зародження та остаточного утворення «політології» у провідних країнах Заходу, лише узагальнено підкреслимо, що, як безперечний факт у розвитку політичних наук у світі і, перш за все, у Європі, науковці називають міжнародний колоквиум у Парижі, проведений з ініціативи ЮНЕСКО в 1948 році, де було чітко визначено структуру предметного поля, а отже, і напрями

політологічних досліджень, що в наступні десятиріччя структурно вплинуло на організацію фахової освіти та наукову спеціалізацію при підготовці та захисті дисертацій із політичних наук, проведення численних досліджень усіх вимірів та аспектів політичного життя.

Так, за результатами обговорень і дискусій на міжнародному колоквиумі був визначений такий зміст, «тематична організація» політичних досліджень і структури науки «про політику»:

- «політична теорія (політична теорія та історія ідей)»;
- «політичні інститути (конституція, регіональне й місцеве управління, публічна адміністрація і соціальні функції управління, порівняльне вивчення політичних інститутів)»;
- «партії, групи і громадська думка (політичні партії, групи й асоціації, участь громадян в управлінні й адміністрації, громадська думка)»;
- «міжнародні відносини (міжнародна політика, політика і міжнародні організації, міжнародне право)» [Современная буржуазная политическая наука: проблемы государства и демократии 1982, с. 182-183].

Крім того, 12-16 вересня 1949 р. в Парижі відбулась конференція вчених, дослідників політики, яка прийняла рішення заснувати Міжнародну асоціацію політичних наук (МАПН). Першими її колективними членами стали національні асоціації США, Канади, Франції та Індії, а згодом до неї приєдналося багато інших національних об'єднань, у тому числі СРСР (1955 р.). Одними з головних завдань МАПН стали: «підтримка створення і розвитку національних асоціацій з політичних наук, поширення інформації про значні досягнення в політичній науці, організація конференцій, дискусій та інших форм для особистих контактів серед учених-політологів, розвиток міжнародних досліджень» тощо [Гриценко 2000, с. 54].

Як уже зазначалося на самому початку, радикальне реформування системи викладання суспільствознавчих дисциплін у вишах, перехід до політичної освіти в межах діяльності філософського факультету Київського державного університету ім. Т.Г. Шевченка (за нинішньою назвою – Київського національного університету імені Тараса Шевченка) наприкінці 80-х років ХХ сторіччя (так само, як і в країні в цілому), поява нових спеціалізацій та ліквідація попередніх, створення та реорганізація відповідних структурних підрозділів для підготовки фахівців у галузі суспільно-політичних наук, перегляд та розробка теоретико-методологічних та методичних засад для забезпечення навчального процесу, відбувалися, головним чином, не за внутрішньою логікою розвитку чи нагальними потребами модернізації «науки про політику», а під впливом масштабних зовнішніх по відношенню до діяльності вищої школи (суспільно-політичних, соціально-економічних, глобальних цивілізаційних, ідеологічних, адміністративних тощо) запитів та викликів.

У контексті зазначеного лише нагадаємо, що становлення політології як науки і навчальної дисципліни припадає на кінець 80-х років. Так, 4 листопада 1988 року Державний комітет СРСР з науки і техніки на основі рішення ЦК КПРС та Ради Міністрів країни ще від березня 1987 р. затвердив уточнену і доповнену номенклатуру спеціальностей наукових працівників, у якій передбачалася така спеціалізація «Політичних наук»: 23.00.01 – «теорія та історія політичної науки», 23.00.02 – «політичні інститути та процеси», 23.00.03 – «політична культура та ідеологія», 23.00.04 – «політичні проблеми міжнародних відносин та глобального розвитку», а також 22.00.05 – «соціально-політичні процеси, організація і управління»; 22.00.07 –

«суспільна думка». Відповідно до наказу ВАК при Раді Міністрів СРСР від 25 січня 1989 р., нова номенклатура була прийнята до виконання всіма органами атестації наукових та науково-педагогічних кадрів [див., наприклад: Воробьев 2007, с. 177].

У такий спосіб, проведені адміністративні заходи відкривали можливість реформування системи суспільно-політичної науки та освіти (перш за все, заміну курсів «Історія КПРС» та «Науковий комунізм» політологічними дисциплінами), а також стимулювала до радикальної модернізації процесу підготовки наукових кадрів (студентів, аспірантів, докторантів, пошукачів), інструктивно рекомендуючи не лише навчання за фахом «політологія», але й написання та захист дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата та доктора вже з «політичних наук», а не лише «філософських», як це відбувалося в попередні десятиліття.

1992-й став нарешті вирішальним роком у процесі становлення політології, бо курс саме під такою назвою остаточно увійшов «до переліку нормативних дисциплін вищої школи», а політологія «була затверджена як дипломна спеціальність. Політичні науки були виокремлені в наукову галузь, запроваджені наукові ступені кандидата і доктора політичних наук. Почався процес фундації політологічних науково-дослідницьких і навчальних структур та професійних асоціацій»[Хилько 2007, с. 190].

Отже, можна стверджувати, що загальна об'єктивна та суб'єктивна логіка «політичної історії» в умовах колишнього СРСР та України виявилася в тому, що в період фундаментальних суспільних перетворень, так званої «перебудови» (а саме, «з початком у Радянському Союзі демократизації суспільного життя, деідеологізації навчального процесу»), у діяльності Київського державного університету ім. Т.Г. Шевченка та його філософського факультету відбулися радикальні структурні зміни, які дозволили суттєво модернізувати інституційне та наукове-методичне забезпечення навчального процесу, розпочати підготовку фахівців-політологів усіх рівнів⁴.

Щодо інституційних або структурних змін, то нагадаємо, що кафедра наукового комунізму філософського факультету, яка з 1963 року забезпечувала викладання соціально-політичної теорії марксизму (наукового комунізму), була в 1990 році реорганізована спочатку в кафедру соціально-політичних проблем сучасного суспільства, а в 1991 році в кафедру теорії та історії соціально-політичних відносин, яка в 1992 році отримала назву «кафедра політичних наук», під якою функціонує до цього часу. І це, підкреслимо, був не лише процес зміни назв. Його масштабне забезпечення здійснювалося на основі впровадження нової університетської концепції освіти та вимог до наукової та педагогічної діяльності, проведення протягом 1990-1991 навчального року переатестації та перепідготовки всіх викладачів кафедр суспільних наук в Інституті підвищення кваліфікації або шляхом їх професійного самовдосконалення (стажування, творчі відпустки для

⁴ Про вирішальний вплив зовнішніх інституційних, політичних та ідеологічних чинників щодо переходу від викладання курсу «науковий комунізм» до запровадження замість нього «політології» переконливо свідчить те, що вже в 1989 році така підпорядкована партійним органам структура освіти, як Університет марксизму-ленізму Київського міського Компартії України почав викладати слухачам курс «політологія», розробивши для цього навчально-тематичний план, програму, плани семінарських занять (хоча і загальним обсягом лише 22 години [Политология (Учебно-тематический план, программа, планы семинарских занятий) 1989]).

написання нових підручників, посібників, навчальних програм, навчально-методичних розробок, довідників, хрестоматій, підготовки до видання праць відомих українських та зарубіжних учених тощо), створення принципово нових програм навчання і здійснення наукових досліджень, з урахуванням досвіду розвинених зарубіжних країн.

Вже з 1989 року (за іншими джерелами, з 1990 року [Філософський факультет (документи та матеріали) 2004, с. 302]) кафедрасоціально-політичних проблем сучасного суспільства почала забезпечувати підготовку зі спеціальності «Політологія» на філософському факультеті. Причому така «спеціальність у Радянському Союзі» була вперше відкрита в Київському державному університеті, а кафедра стала базовою в підготовці фахівців із спеціальності «політологія». І навіть сама її остаточна назва – «політичних наук» – підкреслила те, що викладацька діяльність її працівників мала своїм призначенням не читання загальнообов'язкового курсу «політологія» для студентів усіх факультетів університету, а ставила за мету ідейно-теоретичне та методологічне забезпечення підготовки політологів-фахівців, специфіка та рівень якої передбачає розробку та запровадження в навчальний процес різноманітних політологічних курсів та спецкурсів. Крім того, «навчальний план спеціальності «Політологія», яким керувалися «в наступні роки «всі вищі навчальні заклади України, де велася підготовка фахівців-політологів», був розроблений саме кафедрою, тоді як «більшість програм фахових навчальних курсів спеціальності «Політологія» вперше в Україні було підготовлено викладачами кафедри» [Філософський факультет (документи та матеріали), 2004, с. 302-303]. При цьому, як підкреслює відомий український науковець П.П. Шляхтун, «запровадження в навчальний процес політології як загальноосвітньої дисципліни» та, особливо, пріоритетність «започаткування підготовки фахівців зі спеціальності «Політологія» у Київському університеті імені Тараса Шевченка» порівняно з будь-якими іншими університетами СРСР, не було випадковим. І «зроблено це було» «не в гонитві за модою, а з необхідності – з метою продовження навчання студентів, які готувалися зі спеціальності «Науковий комунізм». Бо «провідні вищі навчальні заклади Росії почували себе впевнено, політична ж атмосфера в Україні не залишала йому жодних шансів на майбутнє. Довелося готувати політологів, перший випуск яких було здійснено в середині 90-х років» [Шляхтун 2000, с. 242]. А якщо більш конкретно, то «перший випуск фахівців із кваліфікацією «політолог, викладач соціально-політичних та філософських дисциплін» відбувся в Київському університеті 1994 р. [Шляхтун, Малкіна 2016, с. 439]⁵.

⁵ А взагалі треба зазначити, що згодом високу якість підготовки фахівців у царині політичних наук, навіть тих, хто навчався ще в умовах окресленого вище перехідного періоду, підтвердили наочні приклади і тенденції: випускниками філософського факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка спеціальності «політологія» була укомплектована більшість посад викладачів та наукових співробітників як його самого, так і багатьох інших вищих навчальних закладів України; а серед тих, хто за часів незалежності працює в органах державної влади та управління, засобах масової інформації, науково-дослідних установах, став народним депутатом, відповідальним працівником адміністрації Президента України, керівним представником міністерств і відомств країни, її дипломатичним представником у зарубіжних країнах, політичним діячем, експертом і т.п., більшість отримали професійну політологічну освіту на філософському факультеті [Політологія: освітньо-професійний комплекс 2007, с. 14, 37].

Ще одним базовим структурним елементом для забезпечення процесу викладання політології в університеті та підготовки фахівців-політологів стала кафедра політології. Вона «була заснована згідно з ухвалою Вченої ради університету від 1 квітня 1991 року на базі трьох кафедр філософського факультету: теорії соціалізму і політології, суспільно-політичних теорій та соціально-політичних проблем сучасного суспільства. На час заснування до її складу ввійшло 26 членів професорсько-викладацького та допоміжного складу». Серед них – 4 доктори наук та 16 кандидатів наук [Філософський факультет (документи та матеріали) 2004, с. 308].

Отже, у 1990-1991 рр., на хвилі демократизації системи освіти в умовах «перебудови», вимог, як проголошувалося: «революційного оновлення суспільства» та на основі прикладу «досвіду організації освіти багатьох зарубіжних університетів», де «посилюється гуманітарна підготовка майбутніх спеціалістів з вищою освітою», в Київському університеті (у тому числі «для піднесення університетської освіти до рівня світових наукових досягнень») запроваджувалася нова «концепція викладання та вивчення гуманітарних, суспільно-політичних наук». Вона передбачала відмову від попередніх приписів «освітньої обов'язковості», що визначалася виключно з боку Мінвузу УРСР, та «поєднання високого рівня викладання» з «самостійністю студентів і факультетів у виборі дисциплін, що вивчаються» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 4, 6].

Якщо коротко, то суть – як констатувалося – «перебудови» змісту та організації викладання і вивченні гуманітарних, суспільно-політичних дисциплін формулювалася наступним чином:

– «Рада університету затверджує основні обов'язкові в гуманітарній освіті студентів блоки дисциплін: історичні, філософські, економічні та соціально-політичні. В межах кожного блоку дисциплін читаються навчальні курси, перелік яких визначається відповідними суспільствознавчими факультетами з урахуванням побажань інших факультетів;

– ради факультетів з урахуванням специфіки факультету та побажань студентів обирають з зазначеного переліку навчальних курсів в межах кожного основного обов'язкового блоку дисциплін по одному курсу, який підлягає вивченню студентами. Ради факультетів можуть вносити відповідним суспільствознавчим факультетам пропозиції щодо змін у переліку навчальних курсів по кожному обов'язковому блоку дисциплін...;

– в межах кожної з гуманітарних дисциплін читаються спеціальні курси, частина з яких визначається радами факультетів та кафедрами як обов'язкові, а інші вибираються студентами;

– з усіх обов'язкових навчальних дисциплін по закінченню їх вивчення складаються екзамени;

– загальна кількість годин, що відводяться на вивчення гуманітарних та суспільно-політичних дисциплін, визначається з урахуванням необхідності гуманітаризації освіти. Обсяг годин на кожен дисципліну визначається радами факультетів спільно з відповідними кафедрами. Причому треба враховувати, що 50% часу, виділеного на основну обов'язкову навчальну дисципліну, може використовуватися для організації спецкурсів та спецсеминарів з її проблематики, виходячи зі специфіки факультету та побажань студентів» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 6-7].

Що стосується блоку суспільно-політичних як «основних дисциплін» для «вибору радою факультетів з урахуванням побажань студентів» однієї, то Вчена рада університету в переліку «Нормативних та спеціальних курсів з гуманітарних та суспільно-політичних наук, запропонованих для вивчення в Київському університеті ім. Т.Г. Шевченка» (1990 рік, тобто ще в умовах СРСР, його чинної конституції та політичного режиму, офіційно визнаного суспільного ладу, ієрархії адміністративних і нормативно-правових відносин між Міністерствами освіти та вишами), затвердила такі новаційні, неортодоксальні, порівняно з попередніми роками, як: «Політологія», «Історія політичних вчень», «Сучасні теорії соціалізму» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 10].

Вже в наступному офіційному документі (1991 р.) «Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та соціально-політичних наук, які пропонуються для вивчення в Київському університеті ім. Т.Г. Шевченка» (погодженому з Міністерством вищої і середньої спеціальної освіти УРСР), класифікація суспільно-політичних наук/дисциплін була значно розширена та конкретизована. І якщо в подібному переліку 1990 року пропонувалося виокремлення лише трьох дисциплін, то в 1991 році до них зарахували вже «політологію», «політичну соціологію», «історію суспільно-політичних вчень», «теорію світового політичного процесу», «сучасну теорію соціалізму», а також навчальні курси «політика та ідеологія» і «політичні процеси й інститути» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1991, с. 6].

У цій ситуації перехідного періоду 1990-1991 років кафедрасоціально-політичних теорій філософського факультету запропонувала курс «Політологія». Його мали читати всі викладачі на природничих факультетах загальним обсягом 80 годин, а її основні теми були присвячені розкриттю таких питань, як «історія політичних учень, роль і функції ідеології в системі політичної влади; механізми політичної влади, політичного життя суспільства; філософсько-методологічні основи політики й політичних відносин; теорії політичних систем і їх елементів: держави, партій, політичних режимів; теорії управління соціально-політичними процесами; проблеми сучасної світової політики» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 107]. Крім того, доцент Пшеничнюк В.О. розробив спецкурс «Історія політичних учень» (12 годин).

Викладачі кафедри теорії соціалізму і політології, чия діяльність була орієнтована на навчання студентів гуманітарних факультетів, а також філософського факультету, запропонували свої три основні курси («Політологія», «Історія політичних учень», «Сучасні теорії соціалізму») та 21 авторський, невеликий за обсягом навчального часу (від 8 до 16 годин) спецкурс.

Структура нормативного курсу «Політологія» тематично виглядала так: «Предмет, метод, виміри політики: історичний, соціально-економічний, теоретичний, інституційний, особовий, демографічний, культурний. Політична організація і політична наука сучасного капіталістичного суспільства. Політичне життя в слаборозвинених країнах. Політичне життя і політичні теорії соціалізму: концепції, моделі соціалізму. Політична система соціалізму. Демократія і соціалізм. Політична культура сучасного соціалізму. Перебудова, оновлення суспільних відносин. Політичне майбутнє людства». Курс «Сучасні теорії соціалізму» включав до себе такі теми: «Домарксистські уявлення про соціалізм і соціальну справедливість (утопісти, революційні

демократи). Марксистсько-ленінська теорія соціалістичного суспільства. Класова боротьба і соціалістична революція. Закономірності і характерні риси соціалізму. Перебудова і нове політичне мислення. Різноманітність сучасних концепцій соціалізму. Соціально-демократична концепція соціалізму: австрійський шлях, шведська модель, німецька соціал-демократія. Соціалістичні уявлення в країнах, що розвиваються (Куба, КНДР, Китай, африканський соціалізм). Цілісність і суперечність сучасної цивілізації. Діалектика загальнолюдського і класового. Рушійні сили світового розвитку. Соціалізм і капіталізм у сучасному світі. Перспективи розвитку людства».

І нарешті, у межах навчальної дисципліни «Історія політичних вчень» було запропоновано вивчати такі теми: «Політичні вчення Стародавнього Сходу, Давньої Греції і Стародавнього Риму, епохи феодалізму і буржуазних революцій. Соціально-політичні погляди представників утопічного соціалізму, революційно-демократичної думки. Формування і розвиток марксистської політичної думки. Ленінізм – творчий розвиток марксизму. Основні напрямки розвитку сучасних немарксистських політичних учень» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 111-112].

Викладачі кафедри теорії соціалізму і політології розробили та запропонували на вибір факультетів і студентів дванадцять спецкурсів: «Духовна культура і духовне життя соціалістичного суспільства» (доц. Безверха Г.І.); «Соціальні проблеми управління суспільством» (проф. Гаєвський Б.А.); «Основні тенденції розвитку політичної системи соціалістичних країн у сучасних умовах» (к.ф.н. Грущенко О.І.); «Основні напрямки розвитку соціальної активності особистості» (к.ф.н. Корж М.О.); «Соціальні та екологічні наслідки сучасного етапу НТП» (проф. Касьян В.І.); «Соціально-класова структура сучасного суспільства» (доц. Фененко В.М.); «Соціально-політичний статус особистості і проблеми її активізації при соціалізмі» (доц. Зарицький Ю.П.); «Проблеми міжнародного і комуністичного руху» (доц. Гарін В.Б.). Професор Кудін В.О., доценти Плечко С.П. і Шуба О.В., к.ф.н., асистент Федірко І.П. запропонували для викладання спеціальний курс: «Теорія і практика виховання». А проф. Кудін В.О. додатково запропонував ще такі спецкурси: «Мистецтво (культура) спілкування»; «Теорія пізнання і творчості»; «Масові засоби інформації в політичному житті суспільства» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1990, с. 113-117].

Кафедра теорії та історії соціально-політичних відносин, чия викладацька праця забезпечувала, перш за все, фахову підготовку політологів, розробила та запровадила для студентів такі нормативні курси: «Історія соціально-політичних вчень» (272 год., викладали доценти Кирилюк Ф.М. та Кляшторний М.Д.); «Теорія соціалізму» (120 год., проф. Сирцов М.Г.); «Проблеми теорії сучасного соціалізму» (64 год., професорсько-викладацький склад кафедри); два курси «Основи політології» (один 120 год., доц. Круглов С.М.) інший (40-120 год., який могли читати всі викладачі кафедри) для студентів, які не отримували спеціалізованої політологічної освіти; «Історія політичних партій та рухів» (72 год., доц. Гарін В.Б.); «Духовна культура суспільства» (48 год., проф. Антоненко В.Г.); «Основи вітчизняної і світової культури» та «Основи теорії і практики виховання» (по 120 год., проф. Кудін В.О.).

Нормативна дисципліна «Історія соціально-політичних учень», з точки зору основних тем, була побудована за науковою традицією хронологічно.

Вона передбачала вивчення «історії виникнення, становлення і розвитку соціально-політичних» концепцій «з давніх часів до наших днів». Основна увага приділялася «розкриттю різних її течій, сутності, ідейно-теоретичної і практичної спрямованості», концептуальному висвітленню логіки «обґрунтування наукових принципів періодизації і класифікації» соціально-політичних учень. Велика увага приділялася авторами «розгляду історії розвитку соціально-політичної думки в Україні», що, безумовно, стало новаційним кроком. Безсумнівно, що одна із запропонованих дисциплін як обов'язкова для фахової політологічної освіти перехідного періоду – це «Теорія соціалізму», у межах навчального плану якої «висвітлювалися кардинальні положення теорії соціалізму, викладені у працях К. Марса, Ф. Енгельса і В.І. Леніна», «розкривалася ленінська концепція побудови соціалізму» в окремій країні, «проводилася наукова критика її сталінських перекручень, деформацій та збочень». Згідно із програмою дисципліни, велика увага приділялася «висвітленню практики будівництва соціалізму» в СРСР та Україні, а також «аналізу проблем розвитку основних сфер життєдіяльності радянського суспільства на сучасному етапі» (тобто на рубежі 90-х минулого століття). Інша, наближена за тематикою програма курсу «Проблеми теорії сучасного соціалізму», приписувала вивчати «питання теорії та практики сучасного соціалізму, причини деформацій цінностей соціалізму в радянському суспільстві, історичну необхідність і завдання його перебудови». Серед основних тем також були: «проблеми розвитку соціалізму в сучасному світі, перспективи пріоритету загальнолюдських інтересів» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1991, с. 78].

Один із двох тих нормативних курсів «Основи політології», що пропонувався в переліку обов'язкових, а саме підготовлений доцентом С.М. Кругловим, складався з 22 тем. Серед них основними були ті питання і проблеми, що пов'язані зі «становленням і розвитком політології, її завданнями, категоріями, межами дослідження, методологічними принципами». Крім того, «особлива увага зосереджувалася на вивченні» сенсів-значень концептів «влада, держава, політичні партії, організації і рухи», а також на з'ясуванні специфіки «політичних систем світу» та «актуальних проблем міжнародної політики».

Ще один навчальний курс під назвою «Основи політології» як обов'язкова дисципліна в освіті студентів Київського державного університету ім. Т.Г. Шевченка, передбачав оволодіння загально-політологічним знанням, тобто курс лекцій та семінарів, що його структурно утворювали, ставив за мету «розкрити основні поняття та принципи політології як науки». Увага навчального процесу також акцентувалася «на механізмах реалізації політичної влади в суспільствах з різним соціальним ладом». Відповідно до актуальних запитів того часу, у курсі також пропонувалося «проаналізувати перебудовчі процеси і перспективи розвитку політичних систем тоталітарного типу, у напрямку їх демократизації та політичного плюралізму» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1991, с. 78-79].

У темах нормативного курсу «Історія політичних партій та рухів» «розглядалася історія створення та розвитку найбільших політичних партій сучасності від моменту їх виникнення до сьогодення, а також найбільш масові суспільно-політичні рухи, починаючи з середини ХІХ століття». Автор програми курсу приділяв «значне місце аналізу програмних документів та

практичних дій основних політичних рухів ХХ ст. – міжнародного робітничого та комуністичного, соціал-демократичного, національно-визвольного, загальнодемократичного» та ряду інших, «розкривав» особливості їх «історичної еволюції». Доволі традиційна для радянських часів і наближена до соціальної філософії дисципліна «Духовна культура суспільства» пропонувала «розкриття специфіки і структури духовної культури, закономірностей її розвитку», аналіз різноманітних концептуальних інтерпретацій «її суті і суспільних функцій» Також низка тем навчального курсу «акцентував увагу на особливостях розвитку духовної культури в різні епохи» та «проблемам прогресу у сфері духовного виробництва». Крім того, «значна увага приділялася» осмисленню та оцінці «досягнень і втрат у духовній культурі радянського періоду, сучасному її стану та перспективам розвитку в умовах становлення цілісності світу й утвердження нового політичного мислення⁶». Такий же обов'язковий курс навчання, як «Основи вітчизняної і світової культури» (розроблений професором Кудіним В.О.) наближався за замістом до соціально-філософської та культурологічної тематики і проблематики і включав до себе наступні базові теми: «Культура як соціальне і суспільне явище. Суть, характер і особливості культури, загальнолюдське і національне в культурі. Історичні етапи розвитку культури, її типологія. Культура в духовному розвитку особистості. Загальна культура людини, культура праці і повсякденної поведінки. Майбутнє людства і доля культури». А ще один курс за авторством професора В.О. Кудіна, що мав назву «Основи теорії і практики виховання», прийшов на зміну заідеологізованій та поширеній у радянській системі вищої освіти навчальній дисципліні «Основи комуністичного виховання» і складався з таких тем: «Суспільство і виховання людини. Характер і природа закономірностей виховання, їх соціальна зумовленість. Категорії і принципи виховання. Особливості процесу навчання і виховання. Теорія і практика виховання в системі знань про людину. Проблема всебічного розвитку людини в системі виховання. Людина і суспільно-історичні етапи формування особистості. Типологія особи в теорії і практиці виховання. Система виховання в розвитку людини» [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1991, с. 78-79].

Підготовка фахівців-політологів викладацьким складом кафедр теорії та історії соціально-політичних відносин також включала освоєння великої кількості спеціальних курсів: «Протиріччя розвитку радянського суспільства» (20 год., проф. Сирцов М.Г.); «Соціальна структура і політика» (18 год., проф. Шляхтун П.П.); «Політика та особистість» (30 год., доц. Лазоренко О.В.); «Політичні режими» (12 год., доц. Кравченко В.В.); «Політичне лідерство» (12 год., доц. Кляшторний М.Д.); «Діалектика суспільного виховання індивідуума» (18 год., доц. Білик В.Ф.); «Масові засоби інформації у політичному житті суспільства» (24 год., Кудін В.О.); «Культура спілкування» (24 год., Кудін В.О.); «Демократія та соціалізм» (20 год., доц. Озадовський Г.М.); «Соціальна екологія» (20 год., ас. Салтовський О.І.); «Влада і політика» (12 год., доц. Круглов С.М.); «Мистецтво та світогляд» (12 год., проф. Антоненко В.Г.) [Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук 1991, с. 76-77].

⁶Нагадаємо, що словосполучення «нове політичне мислення» – з'явився у політичному дискурсі та залишився в історії не як науковий концепт, а як улюблена лексема М. Горбачева.

Щодо процесу подальшого інституційного запровадження політології у системі вишів після здобуття державної незалежності України, то можна нагадати, що як обов'язкова навчальна дисципліна вона з мінімальним обсягом годин її вивчення (80) була введена листом Міністерства освіти «Про викладання соціально-гуманітарних дисциплін» від 19 травня 1993 року. А менш ніж через рік (лист Міністерства освіти «Про розробку освітньо-професійних програм вищої освіти за відповідним професійним спрямуванням» від 18.02.94 р.) цей курс навчальної дисципліни «Політологія» було збільшено до 108 годин. Поряд із процесом упровадження в навчальний процес політології як дисципліни загальноосвітньої було започатковано підготовку фахівців зі спеціальності «Політологія». На сьогодні підготовку за такою спеціальністю здійснюють вже десятки вищих навчальних закладів України [див, зокрема: Шляхтун 2007, с. 242; Хилько 2007, с. 191].

Окрім інституалізації системи владання політології в Україні та в структурі філософського факультету Київського університету, що фундаментально забезпечив процес підготовки фахівців з політичних наук для країни (вишів та науково-дослідних структур), на початку 90-х років минулого століття активно відбувалося створення зовнішнього «інституційного середовища» для цієї галузі наукових досліджень, додаткової підготовки майбутніх політологів та їхнього працевлаштування. Так, зокрема, у 1992 році засновується урядовий науково-дослідницький центр політичного та економічного аналізу й прогнозування – Національний інститут стратегічних досліджень, а для підготовки управлінських кадрів при КМ «створюється Інститут державного управління та самоврядування (зараз – Національна академія державного управління при Президентіві України). У системі НАН України виникає фундаментальна науково-дослідна структура – Інститут національних відносин і політології (з 1997 р. – Інститут політичних та етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса). Пізніше Академія педагогічних наук України засновує Інститут соціальної та політичної психології». Поряд з академічними й державними засновуються і недержавні політологічні структури. Серед них «найбільш авторитетним став Інститут посткомуністичного суспільства (зараз – Інститут політики). Створюються центри політологічних досліджень при Донецькому та Львівському університетах. Інформаційно-аналітичні структури створюють політичні партії. Виникають асоціації фахівців, що працюють у царині політики. У квітні 1991 р. засновується Українська асоціація політологів, у 1992 р. – Українська асоціація молодих політологів і політиків, у 1995 р. – Асоціація політичних психологів України та Українська асоціація Паблік Рілейшнз. У квітні 1993 р. створюється Українська академія політичних наук, яка у своїй структурі має 3 галузеві відділення – історії політичної думки; методології і теорії політики; прикладної політології, та осередки у великих університетських центрах [Хилько 2007, с. 191; більш детальну інформацію див., зокрема: Політична наука в Україні 1991-2016. Т. 1 2016, с. 327-403].

У свою чергу, значною подією для утвердження системи політичних наук як спеціалізованої сфери професійної діяльності, що визнана та підтримується державою, а також для визначення спрямованості, змістовних орієнтирів навчального процесу, особливо в аспірантурі та докторантурі, стало затвердження 15 квітня 1997 р. наказом Вищої атестаційної комісії України переліку спеціальностей галузі науки, з якої присуджується наукові ступені «політичні науки»: «теорія та історія політичної науки» (23.00.01);

«політичні інститути та процеси» (23.00.02); «політична культура та ідеологія» (23.00.03); «політичні проблеми міжнародних систем та глобального розвитку» (23.00.04); «етнополітологія та етнодержавознавство» (23.00.05). У 2009 році Постановою Президії ВАК України від 2 липня № 99-06/6 це було також зафіксовано у «Паспорті спеціальності», де сформульована кожна з п'яти «формул спеціальності» та детально розкриті «основні напрями досліджень» [Бюлетень ВАК України, № 3, 2009, с. 6-11].

Висновки. Загалом, можна констатувати, що в результаті інституалізації політології як у сфері науково-дослідної діяльності, так і в системі вищої освіти, особливо радикальних трансформацій у межах Київського національного університету імені Тараса Шевченка, протягом кінця 80-х – початку 90-х років минулого століття значно активізується, стає більш ґрунтовним, постійно модернізується процес підготовки фахівців-політологів, оновлюється відповідно до світових стандартів ідейно-теоретичне, методологічне та методичне забезпечення викладання нормативних і спеціальних дисциплін, що утворюють комплекс політичних наук і навчальну дисципліну «політологія» для загальної вищої освіти. І цей процес, що відбувався в умовах безперервного оновлення приписів законів про вищу освіту у країні, вимог до неї, забезпечувався завдяки інтенсивній викладацькій, науково-дослідній та адміністративній системній діяльності, запровадженню структурних та змістовних освітніх інновацій працівниками філософського факультету, професорсько-викладацьким складом його кафедр та співробітниками НДЧ. Тобто всіх тих, хто забезпечував підготовку за спеціалізацією «політологія», проведення лекційних та практичних занять, постійно вивчав практику, аналізував і узагальнював досвід викладання політичних наук багатьох провідних зарубіжних і українських вишів (зокрема, Донецького, Львівського, Одеського, Харківського університетів, вишів м. Києва). А на основі його наукового і навчально-методичного осмислення та критичної оцінки як позитивних досягнень, так і наявних недоліків в освіті та вихованні, а також прогнозного бачення тенденцій у розвитку соціально-політичних наук у світі, власних доробок і новацій, створювався комплекс навчально-методичної літератури (підручники, посібники, хрестоматії, політологічні словники, програми курсів та спецкурсів, плани семінарських занять тощо), вдосконалювалися форми і методи навчання як майбутніх фахівців у галузі політичних наук, так і студентів інших факультетів та інститутів університету, враховуючи їхню професійну специфіку.

Література

- Алмонд, Г. *Политическая наука: история дисциплины. Профессионализация политической науки в XX в.* URL: http://www.tinlib.ru/politika/politologija_hrestomatija/p1.php].
- Алмонд, Г. (1999). *Политическая наука история дисциплины // Политическая наука: новые направления.* – М.: Вече, с. 69-112.
- Бюлетень ВАК України, № 3 (113), 2009.* – 40 с.
- Воробьев, Д. М. (2007). *Политология в СССР: формирование и развитие научного сообщества // Полис, №4, с. 169-168.*
- Гриценко, З. І. (2000). XVIII світовий конгрес міжнародної політологічної асоціації (IPSA) та проблеми подальшого розвитку політичної науки в Україні // *Політологія в Україні: стан та перспективи розвитку //*

- Збірник наукових доповідей і статей.* – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, с. 49-59.
- Истон, Д. *Политическая наука в Соединенных Штатах: прошлое и настоящее.* URL: http://www.tinlib.ru/politika/politologija_hrestomatija/p1.php].
- Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук, які пропонуються для вивчення в Київському університеті ім. Т.Г. Шевченка.* – К.: Уч. тип. КГУ, 1990. – 154 с.
- Нормативні та спеціальні курси з гуманітарних та суспільно-політичних наук, які пропонуються для вивчення в Київському університеті ім. Т.Г. Шевченка.* – К.: Уч. друк. КГУ, 1991. – 173 с.
- Политология как научная и учебная дисциплина* URL: <http://www.studfiles.ru/preview/1199672/page:1-5>].
- Политология (Учебно-тематический план, программа, планы семинарских занятий).* – К.: ГП ППО «Укрвузполиграф», 1989. – 15 с.
- Современная буржуазная политическая наука: проблемы государства и демократии /* Под общ. ред.: Шахназаров Г.Х – М.: «Наука», 1982. – 335 с.
- Політологія: освітньо-професійний комплекс: напрям підготовки 030104 – «Політологія», спеціальність – «Політологія» (6. 030104; 7. 040301; 8. 040301): Навч. посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 680 с.
- Філософський факультет (документи та матеріали) /* За ред. д-ра філос. наук, проф. Конверського А.Є. – К.: Центр навчальної літератури, 2004 – 319 с.
- Фавр, П. (1996). *Политическая наука во Франции // Полис. Политические исследования, № 6, с. 109-116.*
- Хилько, М. І. (2007). *Політологія як нова парадигма освітньо-наукового знання // Філософська та політологічна освіта в Україні на перетині тисячоліть: монографія / Конверський А.Є., Бугров В.А., Губерський Л.В. ін.; За заг. ред. А.Є. Конверський, В.А. Бугрова.* – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», С. 190–228.
- Шляхтун, П. П. (2000). *Актуальні проблеми підготовки професійних політологів в Україні // Політологія в Україні: стан та перспективи розвитку. Збірник наукових доповідей і статей.* – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, с. 241-247.
- Шляхтун, П. П. (2007). *Політичні науки у фаховій підготовці політологів // Філософська та політологічна освіта в Україні на перетині тисячоліть: монографія / Конверський А.Є., Бугров В.А., Губерський Л.В. ін.; За заг. ред. А.Є. Конверський, В.А. Бугрова.* – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», с. 190–228.
- Шляхтун, П. П., Малкіна, Г. М. (2016). *«Київський національний університет імені Тараса Шевченка» // Політична наука в Україні 1991-2016. У двох томах. Т. 1. Політична наука: західні тенденції розвитку й українська специфіка.* – К.: Парламентське видавництво, с. 438-451.

References

- Almond, G. *Politicheskaya nauka: istoriya distsipliny. Professionalizatsiya politicheskoy nauki v XX v.* Retrieved from http://www.tinlib.ru/politika/politologija_hrestomatija/p1.php.
- Almond, G. (1999) *Politicheskaya nauka istoriya distsipliny // Politicheskaya nauka: novyye napravleniya.* Moskow: Veche.

- Byuleten VAK Ukrainu* (2009), №3 (113).
- Favr, P. (1996). *Politicheskaya nauka vo Frantsii // Polis. Politicheskiye issledovaniya*, № 6.
- Filosofskiy fakultet (dokumenti ta materiali)* / Za red. d-ra filos. nauk. prof. Konverskogo A.E. (2004) Kyiv: Tsentrnachalnoi literaturi.
- Gritsenko, Z. I. (2000) XVIII svitoviy kongres mizhnarodnoi politologichnoi asotsiatsii (IPSA) ta problemi podalshogo rozvitku politichnoi nauki v Ukraini // *Politologiya v Ukraini: stan ta perspektivi rozvitku. Zbirnik naukovikh dopovidey i statey*. Kyiv: Vid-voevrop.
- Hilko, M. I. (2007). *Politologiya yak nova paradigma osvitho-naukovogo znannya // Filosofska ta politologichna osvita v Ukraini na peretini tisyacholit: monografiya* / Konverskiy A.E., Bugrov V.A., Guberskiy L.V. in.; Za zag. red. A.E. Konverskiy, V.A. Bugrova. Kyiv: Vidavnicho-poligrafichniy tsentr «Kiyivskiy universitet».
- Iston, D. *Politicheskaya nauka v Soyedinennykh Shtatakh: proshloye i nastoyashcheye*. URL: http://www.tinlib.ru/politika/politologija_hrestomatija/p1.php
- Normativni ta spetsialni kursi z gumanitarnikh ta suspilno-politichnikh nauk yakii proponuyutsya dlya vivchennya v Kiiivskomu universiteti im. T.G. Shevchenka*. (1990) Kyiv: Uch. tip. KGU.
- Normativni ta spetsialni kursi z gumanitarnikh ta suspilno-politichnikh nauk. Yaki proponuyutsya dlya vivchennya v Kiiivskomu universiteti im. T.G. Shevchenka*. (1991) Kyiv: Uch. druk. KGU.
- Politologiya kak nauchnaya i uchebnaya distsiplina*. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/1199672/page:1-5>
- Politologiya (Uchebno-tematicheskiiy plan. programma. plany seminariskikh zanyatyy)*. (1989) Kyiv: GP PPO «Ukrvuzpoligraf».
- Politologiya: osvitho-profesiyniiy kompleks: napryam pidgotovki 030104 – «Politologiya». Spetsialnist – «Politologiya» (6. 030104; 7. 040301; 8. 040301): Navch. posibnik*. (2007) Kyiv: Tsentrucho-bovoi literaturi.
- Shlyakhtun, P. P. (2000). Aktualni problemi pidgotovki profesiynikh politologiv v Ukraini // *Politologiya v Ukraini: stan ta perspektivi rozvitku. Zbirnik naukovikh dopovidey i statey*. Kyiv: Vid-voevrop. Un-tu.
- Shlyakhtun, P. P. (2007). *Politichni nauki u fahoviiy pidgotovtsi politologiv // Filosofska ta politologichna osvita v Ukraini na peretini tisyacholit: monografiya* / Konverskiy A.E., Bugrov V.A., Guberskiy L.V. in.; Za zag. red. A.E. Konverskiy, V.A. Bugrova. Kyiv: Vidavnicho-poligrafichniy tsentr «Kiyivskiy universitet».
- Shlyakhtun, P. P., Malkina, G. M. (2016) «Kiiivskiy natsionalniy universitet imeni Tarasa Shevchenka» / *Politichna nauka v Ukraini 1991-2016. U dvokh tomakh. T. 1. Politichna nauka: zakhidni tendentsii rozvitku y ukrainska spetsifika*. Kyiv: Parlamentske vidavniststvo.
- Sovremennaya burzhuaznaya politicheskaya nauka: problemy gosudarstva i demokratii* /Pod obshch. red.: Shakhnazarov G.Kh (1982) – Moskow: «Nauka».
- Vorobev, D. M. (2004) *Politologiya v SSSR: Formirovanie i razvitie nauchnogo soobshchestva // Polis*, № 4.

*Data przesłania artykułu do Redakcji: 23.06.2017
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 29.06.2017*

Grzegorz Kinelski

PhD (Economics),
Association for Energy Management of Poland, IAEE,
Member of Polish Committee of Electrical Energy
Warsaw, Poland
grzegorz.kinelski@gmail.com

**POTENTIAL COMPETITIVE EDGE AND DETERMINING FACTORS
SHAPING THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE
ELECTRICAL POWER SUB-SECTOR**

Abstract. Sources of competitive advantage of companies from the power sector involve primarily strategic material resources such as generation assets, accessibility of fuels and raw materials, distribution networks, staff's competencies as well as their expertise, innovation, entrepreneurship, and reputation. The traditional approach to competitiveness according to which a given enterprise's standing is determined by cost advantage does not apply in this case. An economy's high competitiveness is primarily shaped by guaranteed energy supplies at prices affordable to clients. In an environment of constant changes in legal regulations as well as customer preferences and expectations, instruments that enable enterprises to compete effectively are gaining in significance, as they support each other and lead to effects of synergy. Seeking sources of competitiveness in one advantage, be it cost or quality, does not guarantee success.

Keywords: competitive environment, electrical power sub-sector, synergetic effect, cost advantage, innovation

Formulas: 3, fig.: 10, tabl.: 0, bibl.: 48

Introduction. All enterprises function in an environment in which they enter into various relationships. It consists of various elements. Over time they may become stronger or weaker, which brings about constant shifts, so the environment's basic feature is instability and turbulence. [Krupski 2005, p. 15].

Factors that affect an entity's competitiveness should be examined in a broad, comprehensive manner so as to take into account various connections and interrelations between them. Competitiveness may be considered on the level of six main economic systems i.e. micro-micro, micro, meso, macro, regional, global [Gorynia, Łązniewska 2009, s. 51].

The fact that competitiveness is may be very diverse results from the impact of microeconomic, mesoeconomic, and macroeconomic variables which affect each undertaking to a different extent. Micro-micro is the lowest level. It is concerned with individual clients, business people, and single employees. The next is the micro level, which relates to the level of the entire enterprise or a household and consists of more than one consumers. Microeconomic determinants of competitiveness are dynamic by their nature. In order to increase market competitiveness, present-day determinants need to include numerous factors existing both in internal and external environments. An example of a narrow approach to competitiveness is its definition taken from Business Encyclopaedia (1995), which equates competitiveness with adjusting products to market demands and other entities especially in terms of product range, quality, price, and utilizing optimal sales channels and marketing methods. The micro level is related to costs and product quality, which translate

to required effectiveness and profitability of goods offered, which at the same time influences the way an enterprise performs in a given market [Adamkiewicz-Drwiłło 2002, p. 128].

Literature review and the problem statement. In a global world, competition is ubiquitous. It covers all sectors of the market economy, including energy. Porter's Model 5 Powers, incorporated into the company's development strategy, forces the implementation of innovative solutions. This caused the author of the article, as an experienced practice, to work with his comments in this regard. And these good practices are the content of this study.

Research results. Competitive environment. Competitive potential of a business is understood as the ability perform effectively in a given market. Competitive advantage can be achieved when the entity enjoys firm competitive position, which in turn depends on the state of key performance indicators. They usually cover: an enterprise's market position, its cost position, brand, and market embeddedness, technical competencies, utilizing modern technologies, and finally profitability and financial condition of an enterprise.

The meso level belongs to the middle. By definition it comprises industries, sectors, branches, defined areas of the economy. One definition of meso-competitiveness indicates it is the ability to design and sell goods of a given industry, branch, or department. It is marked by such characteristics as price, quality and other qualities that are more attractive than the ones offered by competitors. For this reason this group of factors includes among others production factors, demand factors, development of favourable sector arrangement (i.e. supporting and related sectors), and circumstances for establishing, organizing and managing enterprises [Flejtarski 1984, p. 23].

It is worth noting that the above-mentioned factors are collectively referred to as Porter's diamonds and they should be perceived as a system. Porter himself stresses that competitive advantage that gives shape to competitiveness of businesses is also a determinant for developing national advantage. He adds, though, that that they do not fully explain sources of high national advantage. To become comprehensive the theory needs to include two more factors. One is making use of opportunities that may arise, faith, good luck, favourable coincidences. The second is economic policies of a given state's government.

The macro level refers to national economies of individual countries. Its definitions usually include how well a given state is doing in international trade and particularly how it increases its share in export markets. This level of competitiveness may be described as the overall business position of a given country. Therefore, it is its ability to achieve long-term and profitable economic development. Factors that create such development impact the competitiveness of entities on the microeconomic level. This is why macroeconomic determinants include production resources' size and structure i.e. size of natural resources, economic infrastructure, labour resources, capital resources, technological resources and level of advancement, effectiveness of utilisation of production resources, socio-economic system, and economic policy of a country. The ability to extend influence over other international economic environment is not without significance. To elaborate on the issue, economic literature distinguishes between so-called measure of the ability to compete, which usually include indicators of overall economic development: rate of economic growth, price growth index, balance of payments; changes in the size and structure of productions factors: changes in technological potential; indicators of effectiveness of utilizing

production factors and profitability measure of economic activities: share of the economic result in the GNP, effectiveness of using capital, changes in level of labour productivity; measures of institutional changes determining the freedom of movement of production factors: market structure, measures describing relations between capital and work, factors determining trade with foreign economies; indicators of international position of a given country in terms of competitiveness: participation in world trade, level of trade balance, terms of trade indicators [Gorynia, Łażniewska 2009, s. 70-71].

On the macroeconomic level we can distinguish between national and international competitiveness. The first one is shaped by internal factors, whereas the latter on by the structure of global economic forces.

The last two levels refer to regional and global systems. The latter one is considered as the economy of the entire globe. The first one, however, includes individual countries and can denote e.g. integrational entities of given countries. Regional competitiveness is commonly considered as the sum of competitiveness of businesses working on a given territory. It means that certain features may be typical of a given region, and they affect the competitiveness of all entities located in it despite the obvious fact that there may be both business that are and are not competitive. Secondary or macroeconomic competitiveness, on the other hand and in the context of international law, denotes activities on the sub-country level that have important impact for the performance of individual regions.

We can also identify factors that determine competitiveness of business based on the model of three dimensions; those include: innovation, technological advancement of a given economic entity, network of contacts and co-operators, prices and quality of goods and services, availability and methods of financing, and communication [Nagaj et al. 2016, p. 200].

The scope of individual instrument that allow businesses to compete effectively depends on the specificity of the industry they operate in. Different aspects of competitive potential play a key role depending on the industry. The same is true for the instruments. In different industries not every instrument will affect operation of business to the same extent. Each instrument regardless of the extent to which it is used will have the following roles:

- informing about an enterprise's products and services;
- presenting products and services in such a way as to make it look attractive and catch the attention of the highest possible number of customers and/or contractors;
- encouraging to choose the products of this particular business highlighting its attractiveness against competitors;
- enabling transactions beneficial to the enterprise;
- building relations with clients and maintaining client loyalty [Firlej, Żmija 2014, s. 37].

If applied adequately, they become the source of competitive advantage. Difficulties in using a given instrument means basically that its importance for acquiring competitive advantage is high. This is evident in the data presented in Figure 1.

According to ME Porter, intensity of competition results from the actions of the five forces that stimulate it. These include: purchasers' bargaining power, vendors' bargaining power, new competitors as a source of threat, risk related to substitution, rivalry between established market players [Porter 2000, p. 24].

Quality of products and services	Level of technological advancement of entity	Prices of products and services	Availability and methods of utilising funds	Communication	Network of contacts and partners
<ul style="list-style-type: none"> – quality of innovativeness – product brand – size of product range – product diversity – appeal of packaging – product`s ecological features – after-sale and after-guarantee service 	<ul style="list-style-type: none"> – product`s innovativeness – modernizing of the product – introduction new products into the market – outlays on research and development – compatibility of product with other products of the enterprise 	<ul style="list-style-type: none"> – price range – promotions – prices of new products – price of pre-sale, sales-related, and after-sales services – prices of replacement parts – value of additional benefits 	<ul style="list-style-type: none"> – terms of payment – price reductions – seasonal discounts – instalment-based sale – purchase loans 	<ul style="list-style-type: none"> – advertising – promotions – public relations – individual sales – contacting the client – online communication 	<ul style="list-style-type: none"> – product availability – dependable, family deliveries – diversified distribution – family deliveries – range and quality of pre-sale, sales-related, and after-sales services

Figure 1 – Instruments of market competitiveness

Source: own work based on [Stankiewicz 2005, p. 36]

Competitive forces in the power sector. The above-mentioned factors determine the potential for profitability in a given sector. The potential's actual value depends on how vulnerable it is to new products or substitutes appearing on the market. With new products, new manufacturers may come and in the case of the energy sector, these may include for example: prosumers, i.e. consumers who produce energy for their own needs and for resale. Substitutes can not only offer wider functionality, but they can also address similar customer needs, and there may be concerns about the loss of customers who will be interested in what is offered by the substitute; e.g. renewable energy producers or prosumers will offer energy with a "green" guarantee, so something which may be attractive to those customers who attach importance to ecological and environmental issues. Therefore, close attention should be paid to substitution products as they are tendencies that foster their exchangeability with products a given sector in terms of price and efficiency. The emergence of substitution products is increasing along with maturation of the sector and aging of products. It is therefore of great important to focus on innovative work that will enable business to rejuvenate their existing offering, expand customer base, and diversify competitiveness. Competitive forces in the sector are shown in Figure 2.

The factors that affect the competitiveness of enterprises should be considered in a comprehensive manner, taking into account also their interrelationships and interdependencies. At present, the key determinants for a company are interactive and interrelated. They form a set, or a part shared by many sets, of synergically interdependent elements that occur in the same timeframe and often penetrate each other. Such definition reveals the effect of interaction with competitiveness of a company, which is often used in managerial practice [Walczak 2009, p. 112-115].

The sector's growth potential and attractiveness decrease with high pressure on suppliers and buyers, more opportunities for entering into a new manufacturing sector or the emergence of substitutes, and with strong competition between producers within the sector.

Porter M.E. distinguishes between competitive forces that determine the structure of a sector and determine long-term distribution of profits and variable factors that characterize the sector, which are called attributes or sector factors. Therefore, the most important attributes are: current sector size, future sector size, profitability of the sector.

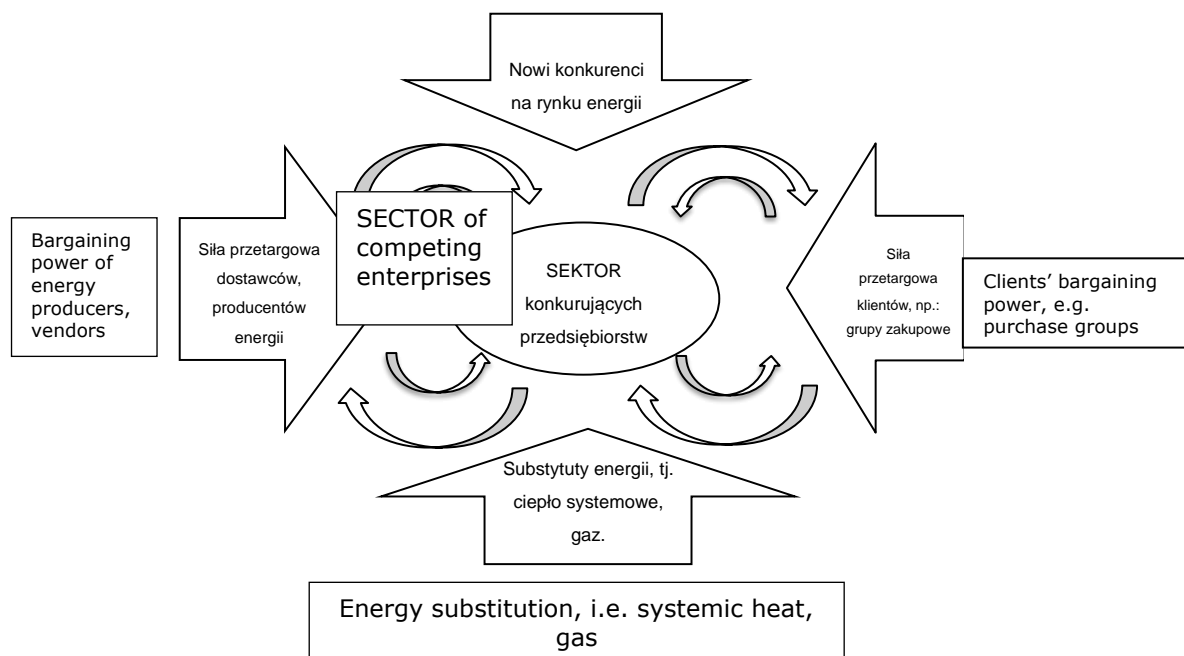


Figure 2 – Competitive forces in the energy sector

Source: own study based on [Porter 2000, p. 38]

The size of the sector is determined by the annual turnover of all entrepreneurs present in the sector and on a given market. It is worth noting, however, that this is not the value of the manufactured products, but those that were sold. The future value of the sector determines the development prospects of the sector's members and indicates the level of expected degree of competitiveness. It is useful to analyse the sector's life cycle and the number of potential customers based on demographic projections when estimating target sector size and sales dynamics for individual years.

Another important indicator for sector participants is its profitability, as it determines the economic sense of staying in the sector. Low profitability, however, cannot be equated with product life cycle, because even in the old sectors profitability may be high due to minimal level of investments. The low profitability may, however, be the result of demand constraints resulting from low standard of living of a population and will change with increasing national income. Moreover, in many high-tech industries low profitability is the outcome of competing for modern technology and spending enormous amounts on research and development investments.

Another factor determining market position of a company bargaining power of suppliers and buyers. This position depends on the relationship of supply and demand. If supply is higher than demand then the market of the producer is formed and then the bargaining power is greater on the part of the producer or seller of the product. In addition to the regulator in the form of supply-demand relations, the factors that influence the bargaining power of a company in a given sector are:

- the degree of concentration of the supplier sector relative to the recipient sector;
- the quality of the final product is depends on the quality of the product purchased from the supplier;
- the monopolist's position of the supplier or recipient;
- considerable role of the supplier in generating the recipient's costs;
- high cost of choosing a new supplier or customer;
- possibility of vertical integration [Gierszewska, Romanowska 2014, p. 81-82].

Analysis of the relationships between producers and their suppliers and customers is an vital aspect in the analysis of the sector's attractiveness. It shows opportunities of shaping some of the cost elements and sources of profits, it helps identify strategic suppliers and customers, and determines to what extent they will help or hinder the implementation of the strategic vision of the business.

There are also a number of factors that influence the value of the sector. In this context the threat of new producers and substitutes emerging is very important. The highest threat of new product launches exists in young, high-demand segments where customers have not got used to certain products yet. On the other hand, the threat of substitution increases with the aging of a sector as consumers become bored with its products, and advances in technology bring new technologies and inventions. The appearance of substitutes depends on the following factors:

- current and future size of the sector - the larger the sector and the greater its growth dynamics, the greater the threat of new products and substitutes emerging;
- profitability of the sector - the higher the current and future profitability, the higher the risk of new products and substitutes;
- barriers of the sector hindering entrance - the weaker the entry barriers, the greater the threat of external competition;
- possibility of repression on the part of the sector's producers - if producers already in the sector are able to effectively defend their access by going to price wars or closing distribution channels, then the threat of new rivals becomes lessened [Porter 2000, p. 25 et al.].

Particular importance for sector participants and potential investors is the barriers to entry the sector. The higher they are, the more comfortable are the companies already on the market and the more difficult it is for new products and substitutes to enter. The main entry barriers include:

- economies of scale;
- high technological level;
- no access to distribution channels;
- formal barriers to enter a sector;
- customs barriers [Porter 2000, p. 39].

The starting point for determining the fifth (last) component of the Porter model - competition within the sector - is to describe its structure and the way competing companies have divided the market between themselves.

Market share analysis provides important information about the degree of concentration of the sector. It consists in examining the size of companies operating in the sector. It is also important to analyse changes in the concentration. These changes may result from companies moving to other sectors. They may also be the result of low sector attractiveness.

According to M.E. Porter the level of competition in the sector is influenced by two factors: intensity and dimension of competition. Competition intensity is the highest when:

- there are many competitors with similar share in the market and similar market potential;
- the sector shows little dynamics;
- exit barriers are high;
- competitors are strongly involved in the sector;
- competitors tend to cooperate and do not take action to increase the attractiveness of the sector [Porter 2000, p. 4].

The competitive dimension is the competitive advantage of the majority of competitors and the differentiation between the needs of the buyers and ways in which they are met by companies in the sector. The level of competition is high when most companies in the sector use the strategy of competing with price and when all competitors seek to meet the same customer needs in the same ways. It is worthwhile, however, to collate external and internal factors and to analyse them in terms of fairness of use and ethics.

Conclusions. The model presented above is a compilation of some of the most important elements influencing the competitiveness of an enterprise as an entity that is present in a market environment. It also takes into account internal conditions inherent in the enterprise itself. It should be noted that external factors, usually independent of the enterprise, are largely the result of governmental policies and/or market regulations. External stimuli also depend on both the general condition and economic situation in a given country as well as the global economic situation. Internal factors, in turn, relate to management decisions and actions taken by the company. They are mainly related to the financial condition of the company and possessed material resources, intellectual capital, and organizational structure. Internal conditions are inseparable from the adopted development strategy, management methods, level of entrepreneurship and innovation, and the quality of the products and/or services offered.

It should be noted that the model does not exhaust the complexity of the problem in question, but it is a compilation of real premises and processes present in business practice. It may act as the starting point for further in-depth analyses within the framework of specific research problems identified for individual elements or groups. Due to the fact that the specificity of a given industry or sector always determines which factors have the greatest impact, relationships and dependencies need to be considered for each company individually.

The above-presented model provides a general illustration of a crucial group of factors that have a significant impact on market competitiveness and are difficult to grasp. They include among others systems and relationships in the pejorative sense, use of knowledge, unfair bidding, political-business ties, political influence. They can make a company significantly increase its competitiveness by gaining additional tangible financial benefits or by allowing it to unfairly destroy competition. A long-standing observation of reality proves that these factors can be important to an organization. However, in this dissertation the group is omitted in the analyses as without access to such data it is not possible to evaluate it and draw conclusions.

From the remaining data and measures it will be possible to build and test a model based on the decomposition principle, so as to assess the impact of each of these factors on the level of competition relative to other companies.

It is important to point out that the energy market is a specific one, because of the importance of energy security for economic development, where such security is measured among others by the level of demand for electricity. It is estimated that not supplying PLN 1.00 worth of energy to medium and large customers generates losses in the economy worth 20 times more [PSE Bulletin 1996, p. 3]. Energy is not only an element of economic processes, but it is the most important component of consumption.

For many years, even in highly developed countries, the energy market has often been described in terms of a monopoly market and state supervision. The roots of this type of monopoly go back to distant times. The emergence of the power industry and its gradual development were related to the establishment of an exclusivity on the supply side of services related to the supply of fuels or energy. It is worth remembering that initially such deliveries were treated purely as a commodity. Trading energy was no different from other commercial transactions. Only with time, primarily because of its enormous usefulness, energy became the primary public goods provided by companies (privately- but also state-run) of public utility. In recent decades, there have been a gradual return to market-based concepts.

References

- Adamkiewicz-Drwiłło, H. (2002). *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa /Conditions of a company's competitiveness/*, PWN, Warszawa.
- Baehr, J., Stawicki, E. & Antczak, J. (2003). *Prawo Energetyczne, Komentarz /Energy Law, A Commentary/*, Domański Zakrzewski Palinka, Zakamycze.
- Bakier B. & Weredyk K. (2000). *Istota i mechanizm konkurencyjności /The essence and mechanism of competitiveness/* [in:] Grabowiecki J., Wnorowski H. *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej /Competitiveness of the Polish economy and the role of the state prior to joining the European Union/*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok
- Bhattacharyya, S. C. (2011). *Energy Economics. Concepts, Issues, Markets and Governance*. London. Springer.
- Bieńkowski, W. (2000). *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej. Czy rząd może być bardziej aktywny? / The competitiveness of Polish economy prior to entering the European Union. Can the government be more active?/* [in:] "Unia Europejska wobec procesów integracyjnych – wyzwania dla Polski", *Materiały z konferencji międzynarodowej / "European Union in view of integration processes – challenges for Poland", International conference materials/*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa,
- Biggar, D. R. & Hesamzadeh, M. R. (2014). *The economics of electricity markets*. Noida. Wiley.
- Bitkowska, A. (2010). *Procesy restrukturyzacji warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa /Restructuring processes as a condition of improving a company's competitiveness/*. Warszawa. Difin
- Biuletyn – Kierunki rozwoju konkurencji i ochrony konsumentów w polskim sektorze energetycznym / Newsletter – Development directions of competition and consumer protection in the Polish energy sector/*, Wydawnictwo UOKiK, Warszawa 2010. MI
- Charnes, A., Cooper, W. W. & Rhodes, E. L. (1978). *Measuring the efficiency of*

decision making units.

- Chrzan, E. (2001). *Postawy polskiego konsumenta wobec intensywnej promocji oraz naruszania jego praw (w świetle badań) w Marketing przyszłości trendy. Strategie. Instrumenty przedsięwzięcia i konsument w ewoluującym otoczeniu, zeszyt naukowy numer 661 /Positions of the Polish consumer towards intensive promotion and rights violations (in light of studies) in Marketing of the future, trends. Strategies. Instruments, enterprise and the consumer in an evolving environment, academic journal no. 661/, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, p.35*
- Ciszewski, W. (2010). *Procedura tworzenia polskiej polityki energetycznej /Procedure of developing the Polish energy policy/, Biblioteka Regulatora.*
- Clark, B. (2000). *Managerial perceptions of marketing performance: efficiency, adaptability, effectiveness and satisfaction.*
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *The competitiveness of business-related services and their contribution to the performance of European enterprises, COM (2003) 747 final, Brussels, 4.12.2003, Annex II, s. 34.*
- Conway, P. & Nicoletti, G. (2006). *Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights. Economics Department Working Papers No 530*
- Czarnecka, M. (2013). *Konsument na rynku energii elektrycznej /The consumer on the electric energy market/. Warszawa. C.H. Beck*
- Dietl, M. & Makowski, K. (2010). *Monopolizacja, demonopolizacja, niepewność /Monopolization, de-monopolization, uncertainty/ Biblioteka Regulatora, Warszawa.*
- Epstein, M. & Manzoni, J. F. (1998). *Implementing Corporate Strategy: From Tableaux de Bord to Balanced Scorecard, European Management Journal.*
- Edvisson, L. & Malone, M. (1997). *Intellectual Capital: the proven way to establish your company's real value by measuring its hidden brain power, Piotkus, London*
- Edwards, W. D. (2010). *Energy, Trading & Investing. Trading, Risk management and Structuring Deals in the Energy Markets. New York. Mc Graw-Hill Finance & Investing*
- Espinass, A. (1980). *Les origines de la technologie, "Revue Philosophique de la France et de l'Étranger", Paris, vol. XXX.*
- Flejterski, S. (1984). *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej /The essence and measurement of international competitiveness/, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa*
- Glinka, B., & Gudkova, S. (2011). *Przedsiębiorczość /Entrepreneurship/, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa.*
- Gorynia, M. (2000). *Koncepcja i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa /The concept and methodology of enterprise competitiveness studies/ [in:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, Materiały dodatkowe /Competitiveness of the Polish economy in the wake of integration with the European Union and globalization, Additional materials/, SGH, Warszawa Grupa Lizbońska, Granice konkurencji /Boundaries of competition/, Poltext, Warszawa*
- Gorynia, M. (2001). *Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych, w: tom IV Przedsiębiorczość i konkurencyjność /International competitiveness of Polish businesses –*

- empirical study results, in: vol. IV Entrepreneurship and competitiveness/, ed. J. Kotowicz-Jawor, VII Kongres Ekonomistów Polskich /VIII Polish Economists Congress/, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa
- Gorynia, M. (2005). Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych /*Strategies of Polish companies towards the expansion of foreign investors*/. Warszawa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw /*Strategies of foreign expansion of businesses*/. Warszawa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M. & Łaźniewska, E. (2009). Kompendium wiedzy o konkurencyjności /*Compendium of knowledge on competitiveness*/. Warszawa. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Górska-Warsewicz, H. (2005). Podstawy rachunkowości /*Basics of accounting*/, Wyd. WSiP, Warszawa.
- Grabowiecki, J. & Wnorowski, H. (2000). Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej /*Competitiveness of the Polish economy and the role of the state prior to joining the European Union*/, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok
- Illeris, S. (1996). 'The role of service activities in regional development: western and eastern europe'. w M Chatterli & R Domanski (eds), *Urban and regional management in countries in transition*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Januszkiewicz, W. (2001). Konkurencyjność polskiego sektora usług w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, w: Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji /*Competitiveness of the Polish service sector in the wake of integration with the European Union, in: Competitiveness of the Polish economy in the wake of integration with the European Union and globalization* /, collective study edited by J. Bossak and W. Bieńkowski, SGH, Warszawa.
- Januszkiewicz, W. (2001). Konkurencyjność polskiego sektora usług /*Competitiveness of the Polish service sector*/, collective study edited by Kotowicz-Jawor J. Vol. IV, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność /Entrepreneurship and competitiveness/, VII Kongres Ekonomistów Polskich /VII Polish Economists Congress/, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne 2001, Warszawa, Dom Wydawniczy Bellona.*
- Januszkiewicz, W. (2000). Konkurencyjność sfery usług a rola państwa przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, w: Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej /*Competitiveness of the Polish economy and the role of the state prior to joining the European Union*/, collective study edited by H. Podedworny, J. Grabowiecki and H. Wnorowski, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Jelonek, D. (2003). Przewaga konkurencyjna e-przedsiębiorstwa, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, numer 3 /*Competitive advantage of an e-business, Economics and Business Organization, issued 3*/.
- Kamiński, J. (2009). Metody szacowania siły rynkowej w sektorze energetycznym /*Methods of estimating market strength in the energy sector*/. "Polityka Energetyczna" /*Energy Policy*/ Vol. 12 Book 2/2
- Kotowicz-Jawor, J. (2001). Vol. IV, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność /Entrepreneurship and competitiveness/, VII Kongres Ekonomistów Polskich /VII Polish Economists Congress/, Polskie Towarzystwo*

- Ekonomiczne, Warszawa, Dom Wydawniczy Bellona.
- Majchrzak, M. (2012). Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna /*Competitiveness of companies in the Polish business services subsector. Micro, mezzo- and macroeconomic perspective*/. Warszawa. Wydawnictwo CeDeWu
- Matusiak, B. (2013). Modele biznesowe na nowym, zintegrowanym rynku energii /*Business models in a new, integrated energy market*/. Łódź. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Nagaj, R. (2016). Regulacja rynku energii elektrycznej w Polsce – ex ante czy ex post /*Regulation of the Polish electric power market – ex ante or ex post*/. Szczecin
- Okólski, M. (2002). *Jaki model rynku energii? /What energy market model?/, Urząd Regulacji Energetyki /Energy Regulation Office/, Warszawa.*
- Pach-Gurgul, A. (2012). Jednolity rynek energii elektrycznej w Unii Europejskiej w kontekście bezpieczeństwa energetycznego Polski /*Consolidated electric power market in the European Union in the context of Poland's energy security*/. Warszawa
- Pawłowski, J. (2005). Diagnoza potencjału innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw /*Diagnosis of the innovativeness and competitiveness potential of businesses*/, "Przegląd Organizacji", 2005.
- Porter, M. E. (2000). Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów /*Strategy of competition. Analysis methods of sectors and competitors*/, PWE, Warszawa
- Stacharska-Targosz, J. (2010). Rynek energii /*The energy market*/. Krakow. Politechnika Krakowska.
- Stankiewicz, M. J. (2005). Konkurencyjność przedsiębiorstwa /*Enterprise competitiveness*/ [in:] Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji /*Building enterprise competitiveness in conditions of globalization*/, Dom Organizatora, Toruń,
- Szczygieł, L. (2001). Model rynku energii elektrycznej /*Electric energy market model*/, "Biblioteka Regulatora" publishing series, Urząd Regulacji Energetyki /*Energy Regulation Office*/.
- Świtalski, W. (2005). Innowacje i konkurencyjność /*Innovations and competitiveness*/, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wziętek-Kubiak, A. (2003). Konkurencyjność polskiego przemysłu /*Competitiveness of Polish Industry*/, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

*Data przesłania artykułu do Redakcji: 10.06.2017
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 13.06.2017*

Волинець Р.А.

к.ю.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
доцент кафедри кримінального права та кримінології
Київ, Україна
volrus@ukr.net

ФОНДОВИЙ РИНОК: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Анотація. У статті аналізується загальне поняття фондового ринку, його соціально-економічна сутність, структура. Здійснюється співвідношення поняття фондового ринку з іншими поняттями: фінансова система, фінансовий ринок. Визначається структура фінансового ринку. Співставляються поняття «фондовий ринок» та «ринок цінних паперів» на законодавчому рівні. Визначаються їх спільні та відмінні ознаки. Визначається поняття фінансових інструментів, які використовуються на фондовому ринку, та поняття біржового і позабіржового ринків. Визначається «місце» цінних паперів у структурі фондового ринку. Обґрунтовується, що поняття «цінні папери» стосовно поняття «фондовий ринок» позначає лише одну із загальних обов'язкових ознак фондового ринку. Інші загальні обов'язкові ознаки фондового ринку позначаються поняттями «суб'єкти (учасники) фондового ринку» та «фінансові відносини між суб'єктами (учасниками) фондового ринку».

Ключові слова: фондовий ринок, ринок цінних паперів, цінні папери, фінансові інструменти, фінансовий ринок
Формул: 0, рис.: 0, табл. 0, бібл.: 35

Ruslan Volynets

PhD (Law), Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Associate Professor of the Department of Criminal Law and Criminology
Kyiv, Ukraine
volrus@ukr.net

STOCK MARKET: CONCEPT, STRUCTURE, GENERAL CHARACTERISTICS

Abstract. The article analyzes the general concept of the stock market, its socio-economic essence and structure. The relation between the concept of the stock market and other concepts is realized: financial system, financial market. The structure of the financial market is determined. The notions of "stock market" and "securities market" are compared at the legislative level. Their common and distinctive features are determined. The notion of financial instruments used in the stock market and the notion of stock and over-the-counter markets are defined. The "place" of securities in the structure of the stock market is determined. It is substantiated that the concept of "securities" in relation to the concept "stock market" denotes only one of the general obligatory features of the stock market. Other general obligatory features of the stock market are defined by the notions of "subjects (participants) of the stock market" and "financial relations between the subjects (participants) of the stock

market".

Keywords: stock market, securities market, securities, financial instruments, financial market

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 35

Вступ. В економічній літературі загально визнаним є твердження, що фондовий ринок будь-якої країни є вагомим і необхідним елементом її ринкової економіки, який безпосередньо впливає на розвиток держави та її суб'єктів. Аналіз стану фондового ринку в Україні та світі в цілому є найбільш значущим питанням для ефективного функціонування фінансової системи, особливо якщо враховувати сучасний стан фінансових інститутів в умовах кризи. Вивчення цього питання необхідно розпочати з визначення сутності самого поняття «фондовий ринок», оскільки сьогодні у вітчизняній і зарубіжній літературі немає чіткого й однозначного визначення поняття, тому це стало причиною його різнопланового застосування [Назаренко 2014].

Аналіз досліджень та постановка завдання. Метою цієї статті є розгляд поняття, структури та надання загальної характеристики фондового ринку.

Результати дослідження. Фондовий ринок є обов'язковим складовим компонентом фінансового ринку (фінансової системи) ринкової економіки будь-якої держави. Адже ринкова економіка неможлива без активно функціонуючого фондового ринку. Останній забезпечує ринкову економіку, є її обов'язковим «засобом регулювання». Тому в економічній науці загально визнаним вважається, що одним із найважливіших напрямів регулювання розвитку її реального сектора є забезпечення повноцінної діяльності організованого ринку цінних паперів [Поворозник 2007, Кутузова 2015, Семенюк, Цахнів].

Отже, для з'ясування сутності поняття фондового ринку потрібно, насамперед, розібратися з: а) змістом більш широкими за обсягом поняттями, якими є «фінансовий ринок» та «фінансова система»; б) співвідношенням фінансового ринку та фінансової системи з поняттям фондового ринку.

Фінансовим (англ. financial) ринком є складна економічна система країн, що є сферою прояву економічних відносин: при розподілі доданої вартості та її реалізації шляхом обміну грошей на фінансові активи; між продавцями та покупцями фінансових активів; між вартістю і споживчою вартістю тих товарів, які обертаються на цьому ринку [Кутузова 2015]. Існуючі в економічній літературі визначення фінансового ринку відображають насамперед: механізм перерозподілу капіталів між кредиторами і позичальниками за допомогою посередників на основі попиту й пропозиції на капітал; сукупність кредитно-фінансових інститутів, які направляють потоки коштів від власників до позичальників і назад; грошові відносини, що складаються у процесі купівлі – продажу фінансових активів під впливом попиту й пропозиції на позичковий капітал; загальне позначення ринків, де виявляються попит і пропозиція на різні платіжні засоби [Волгіна 2009; Мельниченко 2013а; Мельниченко 2013б; Мельниченко 2013с]. Отже, фінансовий ринок включає обіг фінансового капіталу (активів), а його елементи (вони називаються «секторами») за змістом відповідають «підсистемам» фінансової системи та називаються: ринок кредитів, ринок цінних паперів (фондовий ринок), ринок валюти, ринок інвестицій. Отже, окремим «сектором» фінансового ринку є фондовий ринок (ринку цінних паперів) [Волгіна 2009, Мошенский 2010, Ковалева 2007]. В економіці

поняття фінансового ринку розглядається у двох аспектах – як сукупність інститутів та як система економічних відносин. У першому випадку фінансовий ринок включає організації та установи, призначені для перерозподілу капіталів способами, заснованими на ринкових принципах попиту і пропозиції. У другому випадку фінансовий ринок є системою економічних відносин, спрямованих на формування, розподіл та перерозподіл капіталу. Фінансовими ринками є всі ринки, на яких, на відміну від товарних ринків, здійснюється торгівля капіталом [Мошенский 2010].

Структура фінансового ринку визначається за різними критеріями (підставами), зокрема:

1) фінансовий ринок як ринок фінансових ресурсів існує як сукупність взаємозалежних і взаємодоповнюючих ринків: кредитного; валютного; ринку цінних паперів (кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал; валютний ринок – це механізм, за допомогою якого встановлюються правові й економічні відносини між продавцями й покупцями валют; ринок цінних паперів – це сфера економічних відносин, що виникають з приводу купівлі-продажу цінних паперів;

2) у структурі фінансового ринку виділяється: ринок готівки; ринок короткострокових платіжних коштів, які виконують функції, подібні готівці (чеки, векселя); ринок валюти; ринок цінних паперів; ринок позикового капіталу, тобто ринок банківських кредитів [Волгіна 2010];

3) залежно від терміну дії фінансових інструментів фінансовий ринок розглядають як сукупність грошового ринку й ринку капіталів (грошовий ринок – це ринок готівки, короткострокових кредитних операцій, валюти, на якому обертаються надійні короткострокові інструменти; ринок капіталів – це частина фінансового ринку, де формуються попит та пропозиція на середньостроковий і довгостроковий позиковий капітал) [Волгіна 2010].

В економічній літературі підкреслюється, що сутність фінансового ринку відтворює поняття «фінансова система», яке виконує функцію «моделі» фінансового ринку. У цьому випадку поняття фінансової системи являє собою сукупність фінансових операцій, які здійснюються певними суб'єктами фінансової діяльності з використанням існуючих економічних «інструментів». Поняття фінансової системи охоплює сукупність складових та ланок фінансових відносин, які мають особливості у мобілізації та використанні фінансових ресурсів, а також апарат управління та нормативно-правове забезпечення [Кутузова 2015]. До складу фінансової системи входять елементи, які називаються «підсистемами», а саме: державні фінанси, фінанси недержавних суб'єктів, фондовий ринок, фінанси фізичних осіб, міжнародні фінанси, фінанси іноземних суб'єктів тощо. Кожна із цих підсистем включає здійснювані суб'єктами фінансові операції (такі операції пов'язані з «роботою» державного бюджету, фінансів державних цільових фондів, державного кредитування та ін.) [Ковалева 2007, Мишкін 2006].

У зв'язку з цим варто відзначити, що в економічній літературі пояснюється, що існують дві основні моделі фінансових ринків: 1) фінансова система, орієнтована на банківське фінансування, та 2) фінансова система, орієнтована на ринок цінних паперів. Їх (моделей) формування почалось ще на початку XIX ст., коли під час активного промислового розвитку виникла потреба акумуляції значних фінансових ресурсів. У цей час в Англії склалась модель фінансового ринку, в якій основним джерелом фінансування був ринок цінних паперів (насамперед, акцій; така модель втілилась у роботу

Лондонської біржі та отримала поширення в англо-американській системі). Континентальна європейська модель виникла пізніше і в ній активну роль грало державне регулювання (банківська система мала більш просту структуру та брала активну участь у фінансуванні промисловості; ця модель асоціюється зазвичай з ринковою економікою Франції та Німеччини) [Мошенский 2010]. Важливо також підкреслити, що для англо-американської моделі характерна орієнтація на публічне розміщення цінних паперів та високий рівень розвитку вторинного ринку цінних паперів (він є значно більшим, ніж ринок країн континентальної Європи, для якого характерний високий рівень концентрації акціонерних капіталів при невеликій кількості акціонерів і не публічності розміщення цінних паперів, а також не розвинутість вторинного ринку [Мошенский 2010]). Проте останнім часом у світовій економіці спостерігається спрямованість до об'єднання зазначених моделей фінансового ринку, тобто до взаємодії банківського кредитування та фінансування за допомогою випуску цінних паперів [Мошенский 2010]. До таких країн належить також Україна. В економічній науці у зв'язку з цим пояснюється таке: «Фондовий ринок України перебуває сьогодні у стані, який забезпечує його перехід зі сфери обслуговування обігу капіталів у самостійний сектор економіки, адже одним з основних індикаторів стану економіки будь-якої країни є фондовий ринок, що дуже гостро реагує на будь-які зміни в державі. Ефективність функціонування фондового ринку залежить перш за все від міцної інфраструктури, що створює належні умови для випуску та подальшого обігу цінних паперів» [Яковенко 2014].

У цьому зв'язку представники економічної науки звертають увагу на те, що «основним завданням фондового ринку на даному етапі трансформації економіки України має бути мобілізація тимчасово вільних коштів населення та господарюючих суб'єктів, перерозподіл цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку» [Поворозник 2007]. Причому наголошується на існуванні низки перешкод, які заважають подальшому розвитку фондового ринку України на сучасному етапі та якісному виконанню покладених на нього функцій, а саме: 1) психологічне неприйняття та недооцінка потенціалу фондового ринку як важливого елементу фінансової системи ринкової економіки; 2) окремі характеристики українського фондового ринку та наступні особливості його структури: суттєве превалювання неорганізованого ринку над організованим, що негативно позначається на прозорості фондового ринку, що відлякує іноземних інвесторів; наявність кількох торгових площадок, на яких здійснюються торги цінними паперами, що ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та розповсюдження інформаційних індикаторів щодо кількісних та якісних параметрів операцій з цінними паперами; низька ліквідність фондового ринку; мала кількість цінних паперів, якими торгують на біржі, обмежена кількість інструментів фондового ринку; учасники фондового ринку маніпулюють цінами з метою завищення вартості чистих активів інвестиційних фондів; незавершеність формування інституційної інфраструктури фондового ринку, її низька якість; 3) низький рівень «специфікації» права власності, що в економіці пов'язується з слабким захистом прав акціонерів та низьким рівнем корпоративного управління; 4) слабкість внутрішніх інституційних інвесторів, представлених в Україні інститутами спільного інвестування, недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, низька активність фізичних осіб на ринку цінних паперів; 5) слабка зацікавленість стратегічних іноземних інвесторів в

українському фондовому ринку; 6) низькі темпи приведення нормативної бази, що регулює відносини у фінансовій сфері, до вимог міжнародних стандартів [Поворозник 2007].

Зазначене вище розуміння економічних властивостей фінансової системи враховується у її визначенні її юридичних ознак як: 1) сукупності різних сфер фінансових відносин або сукупності фінансових інститутів, які забезпечують процес утворення і використання коштів відповідних централізованих та децентралізованих грошових фондів з метою здійснення фінансової діяльності держави; 2) сукупності органів державної влади та місцевого самоврядування, які шляхом здійснення своїх повноважень реалізують фінансову політику держави (інституціональне розуміння) [Словник фінансово-правових термінів 2011]. Термін «фінансова система» у чинному законодавстві нормативно не визначено [Словник фінансово-правових термінів 2011].

Таким чином, поняття «фінансова система» та «фінансовий ринок» не використовуються як рівнозначні. Поняття «фінансова система» використовується для позначення сутності фінансового ринку.

Перейдемо тепер до характеристики окремих «компонентів» фінансової системи та фінансового ринку, які відображаються поняттям «фондовий ринок» і поняттям «ринок цінних паперів» (зокрема, до визначення змісту та існуючих відмінностей між ними, що може обумовлювати можливість їх використання як рівнозначних понять).

Слово «фонд» (лат. «fundus», франц. «fond») означає запаси, ресурси, нагромадження, капітал, а також кошти чи матеріальні цінності, нагромаджені з певною метою [Нікончук 2012]. Крім цього, в економічній літературі наголошується, що словом «фонд» широко користуються для визначення різних за змістом економічних понять, але найчастіше – для визначення суми грошових або матеріальних цінностей, що мають цільове призначення (основні й оборотні фонди, фонд заробітної плати, фонд розвитку виробництва, фонд накопичення, амортизаційний фонд, пенсійний фонд тощо). Так само називають і сукупність цінних паперів [Назаренко 2014].

В економічній літературі поняття фондового ринку та ринку цінних паперів зазвичай використовуються як рівнозначні за змістом та позначають економічні відносини, що виникають та тривають з приводу випуску (емісії) та обороту цінних паперів між відповідними суб'єктами – учасниками фондового ринку. З огляду на це потрібно звернути увагу на наступні основоположні та загальноновизнані моменти.

По-перше, фондовий ринок працює в системі фінансового ринку та фінансової системи країни. В економічній науці існує значна кількість альтернативних визначень фондового ринку, аналіз яких виходить за межі змісту нашої роботи та які умовно можна поділити на декілька великих груп. З огляду на зміст цих груп вироблене економічною наукою поняття фондового ринку охоплює: а) ринок, на якому здійснюються операції з цінними паперами; б) ринок довгострокових цінних паперів: акцій та облігацій; в) це організована торгівля цінними паперами і банківськими позиками на біржах та позабіржових ринках; г) діяльність, яка включає емісію та торгівлю цінними паперами і банківськими позиками [Кутузова 2015, Гейць 2010, Самуельсон 1996, Смагін 2010].

Проведений автором аналіз підходів до визначення поняття фондового ринку з економічної точки зору дозволяє зробити висновок, що це поняття

має відображувати принаймні три аспекти: функціональний, інституційний та відтворюючий.

Функціональний аспект визначення охоплює систему економічних відносин між суб'єктами з приводу кредитування і співвласності, що виражається через випуск і обіг цінних паперів. Інституційний аспект характеризує фондовий ринок як сукупність спеціалізованих організацій (бірж, фондів та ін.) і правил поведінки, що забезпечують випуск і обіг цінних паперів. Відтворюючий аспект відображає фондовий ринок як сферу виробництва і обігу цінних паперів, що забезпечує акумуляцію в них тимчасово вільних грошових коштів та їх перерозподіл між окремими галузями, що створюють умови для інвестицій [Кутузова 2015, Волгіна 2009] (причому формування інвестиційних потоків в літературі називається чи не найголовнішою «складовою» фондового ринку останнього часу [Легка 2004]).

Варто звернути увагу, що в юридичній літературі зазначене розуміння аспектів, сформульоване в економічній науці, критиці не піддається. Окремі автори беруть їх за основу у своїх дослідженнях та дещо конкретизують окремі «компоненти» функціонального, інституціонального та відтворюючого аспектів. Так, відтворюючий аспект слушно пов'язується в літературі з соціальною важливістю ринку, коли зростання останнього забезпечується зростанням обсягів виробництва і валового внутрішнього продукту. Це, у свою чергу, призводить до зростання ринкової вартості цінних паперів та так званої «капіталізації» [Рябова 2014] – економічного показника масштабів ринку цінних паперів і економіки в цілому, що визначається як сума добутків курсів окремих видів цінних паперів, що перебувають в обігу, на базі яких розраховується загальний показник, помножених на кількість цих цінних паперів (див. абз. 2 ст. 1 Конвенції про координацію діяльності держав-учасників Співдружності Незалежних Держав на ринках цінних паперів, підписаної у Москві 25 листопада 1998 року¹). За таких умов зростання ринкової вартості цінних паперів та капіталізації дозволяє компаніям заощаджувати додаткові кошти у виді емісії цінних паперів та банківських кредитів. При постійному обороті отриманих активів, пов'язаних з придбанням основних коштів та поповненням оборотного капіталу, забезпечується подальше зростання об'ємів виробництва і валового внутрішнього продукту [Рябова 2014].

Отже, слід приєднатись до твердження, що фондовий ринок – це частина фінансового ринку, на якій обертаються специфічні економічні «інструменти» – цінні папери. Фондовий ринок сприяє переміщенню капіталу від інвестора, який має вільні кошти, до емітента цінних паперів. Ринок цінних паперів є активною частиною сучасного фінансового ринку й дає можливість реалізувати цілі його суб'єктів: емітентів, інвесторів і посередників [Волгіна 2009].

Саме такий підхід у визначенні економічної сутності фондового ринку взятий автором за основу для проведення подальшого дослідження.

По-друге, фондовий ринок як обов'язкова ланка ринкової економіки «обслуговує» процес мобілізації, концентрації та перерозподілу фінансового капіталу. В економічній науці його «місце» визначається як «посередник» між грошовими і функціонуючими спеціалістами, а остаточне «призначення» пов'язують із забезпеченням належного інвестиційного процесу [Кутузова

¹ Україною ця Конвенція ратифікована не була [Справка о ратификации документов].

2015]. Юридичне визначення фондового ринку охоплює його учасників (суб'єктів), зв'язки між ними та вчинювані з цінними паперами і похідними (деривативами) дії [Солодкий 2010, Малишко 2016, Малишко, Присяжнюк 2014]. Цьому юридичному розумінню відповідає визначення фондового ринку в ч. 1 ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року: «фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)».

Фондовий ринок поділяється на первинний і вторинний. На первинному ринку здійснюється продаж, первинне розміщення нових випусків (емісій) цінних паперів з метою одержання емітентом фінансових ресурсів. Емітентами можуть виступати держава в особі уповноважених нею органів державної влади різноманітні підприємства, організації. Покупцями на цьому ринку є інвестори – фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу. Після того як цінні папери нових випусків розміщені на первинному ринку, вони стають об'єктом перепродажу. Перепродаж цінних паперів здійснюється на так званому «вторинному ринку». Як на первинному, так і вторинному ринку існують різноманітні способи продажу і купівлі цінних паперів. Основним з них є торгівля цінними паперами на фондових біржах [Солодкий 2010].

Таким чином, саме на первинному ринку юридична особа, що випустила в обіг емітовані нею цінні папери, отримує необхідні їй фінансові ресурси, а цінні папери переходять у володіння тих, хто їх купив. Головною функцією первинного ринку вважається саме мобілізація нових капіталів. Це, у свою чергу, є причиною того, що ринок цінних паперів визначають як сукупність правовідносин, пов'язаних з розміщенням цінних паперів [Базилевич 2011]. На відміну від первинного, вторинним є ринок, на якому відбувається обіг цінних паперів, перерозподіл ресурсів серед наступних учасників фондового ринку, якими є інвестори (про них див. нижче). Головною функцією вторинного ринку вважається забезпечення механізму перепродажу цінних паперів [Базилевич 2011].

По-третє, специфічним «предметом» фондового ринку є цінні папери, які в економічній науці пов'язуються з отриманням (правом на отримання) їх власником лише частки прибутку, а не на весь «підприємницький прибуток». Тому економічні ціни на цінні папери не узгоджуються з вартістю «реально функціонуючого капіталу», вони визначаються прибутковістю діяльності емітента, «економічною привабливістю» такої діяльності та отриманого емітентом прибутку, а також суб'єктивною оцінкою учасників фондового ринку. З огляду на це цінні папери визнаються специфічним товаром, який характеризує насамперед майновий стан суб'єкта, що його виробляє (не важливо – чи є це юридична або фізична особа), а не юридичний статус такого суб'єкта [Кутузова 2015]. На нормативному рівні поняття цінного паперу охоплює «документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам» (ч. 1 ст. 3 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок»).

По-четверте, зв'язки між такими суб'єктами та між ними і зазначеним «предметом» фондового ринку асоціюються з економічними інтересами

емітента, продавця і покупця цінних паперів. Економісти, відстоюючи цю позицію, наголошують, що «логічною була б ситуація, за якої той, хто випускає цінні папери (емітент), сам би їх і продавав, але не кожний продавець цінних паперів є їх емітентом. Останній може продавати свої цінні папери посереднику і тоді той вже стає продавцем» [Кутузова 2015].

По-п'яте, умовно, залежно від значення у функціонування фондового ринку, його суб'єктів (учасників) можна поділити три групи:

а) емітенти (їх ще у широкому розумінні називають позичальниками – залучають кошти інших суб'єктів для розвитку своєї діяльності [Волгіна 2009]). Так, в абз. 2 ч. 2 ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року емітент визначається як «юридична особа, у тому числі Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Автономна Республіка Крим або міська рада, а також держава в особі уповноважених нею органів державної влади чи міжнародна фінансова організація, які від свого імені розміщують емісійні цінні папери та беруть на себе зобов'язання за ними перед їх власниками»;

б) інвестори (представлені як споживачі, постачальники, торговці, громадяни і юридичні особи, держави та ін., які приймають рішення про вкладання особистих, позикових чи залучених коштів в об'єкти інвестування [Волгіна 2009]). Перелік інвесторів як суб'єктів (учасників) фондового ринку наводиться в абз. 4 ч. 2 ст. 2 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок»: фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства. Інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів;

в) посередники між емітентами-позичальниками та інвесторами (представлені у виді суб'єктів, що обслуговують фондовий ринок, та органів, які регулюють діяльність суб'єктів фондового ринку; їх ще називають фінансовими інститутами [Волгіна 2009; Мельниченко 2013d; Мельниченко 2014]).

Більш конкретизовано зміст суб'єктів (учасників) фондового ринку визначається в ч. 2 ст. 2 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок», а саме: «емітенти або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулюванні організації професійних учасників фондового ринку». Проте всі різновиди таких суб'єктів можна «розподілити» за наведеними вище трьома групами.

Значення цих суб'єктів (учасників) дозволяє визначити їх «місце» в системі фондового ринку, зокрема, залежно від тих інтересів і цілей, які переслідує конкретний суб'єкт. Так, «для споживачів, це отримання додаткового джерела фінансування – інституційні інвестори акумулюють вільні грошові засоби, випускаючи власні цінні папери і постачають їх на

фондовий ринок. Для домогосподарств головним є збереження і примноження заощаджень. Торговці займаються тим, що знаходять джерела небанківського фінансування для емітента з однієї сторони і небанківських фінансових інструментів для інвестора – з іншої. Організації, що обслуговують фондовий ринок отримують прибуток, надаючи платні послуги споживачам, постачальникам і торговцям. Органи, що регулюють діяльність учасників фондового ринку, займаються розробкою нормативно-правової бази і контролюють її виконання. Кожен із учасників фондового ринку, реалізуючи на ньому свої власні інтереси, переслідуючи ті чи інші цілі, все ж таки повинен орієнтуватися на суспільно-корисний зміст функціонування фондового ринку, звичайно для більшості із них сенс існування і діяльності в отриманні прибутку, а суспільно корисне призначення, за умови коли значна частина суб'єктів фондового ринку, в наслідок фінансової кризи поставлено на межу функціонування, є нечітко вираженим» [Кутузова 2015].

По-шосте, мета функціонування фондового ринку полягає в акумулюванні (мобілізації) фінансових ресурсів і забезпеченні їх перерозподілу шляхом здійснення суб'єктами ринку різних операцій з цінними паперами [Волгіна 2009]. Функції фондового ринку залежать від рольового значення процесів обігу цінних паперів, включаючи їх випуск, торгівлю й анулювання в господарському механізмі країни або її регіонів [Малишко, Присяжнюк 2014]. Загальноприйнятими соціально-економічними функціями фондового ринку в економічній науці вважаються:

1) залежно від того, чи є ці функції основними або спеціальними у «роботі» фондового ринку:

а) як основні – отримання прибутку на цьому ринку; можливість формувати ринкові ціни; регулювання правил торгівлі цінними паперами; вирішення спорів між суб'єктами фондового ринку [Галанов 2007];

б) як спеціальні (властиві лише фондовому ринку і потребують використання специфічних «інструментів») – перерозподіл коштів та страхування економічних (цінових і фінансових) ризиків; перерозподільча функція «представлена», насамперед, як своєрідний «рух» (переказ) коштів між галузями, сферами ринкової економіки, від населення, а також фінансування дефіциту державного бюджету на безінфляційній основі, тобто без випуску в обіг додаткових грошових засобів [Кутузова 2015];

2) залежно від змісту і призначення завдань суб'єктів фондового ринку, їх повноважень (реалізації повноважень):

а) інформаційна функція; завдяки цій функції усі суб'єкти фондового ринку (насамперед, інвестори) отримують конкретну інформацію у цілому про ринок, економічну кон'юнктуру, окремі сектори та інструменти ринку, прийняття рішення про розміщення капіталу та ін. (ця функція проявляється у: зборі та систематизації відомостей про об'єкт інвестування; аналіз стану ринку цінних паперів; вивчення статистики правовідносин, конфліктів; систематизація неузгоджених дій) [Гутафель 2010];

б) правоустановча функція – пов'язується з тим, що певний суб'єкт фондового ринку (емітент) має правомочності почати поширювати на фінансовому ринку свої акції та облігації (проявляється, насамперед, у: прийнятті рішень про випуск, викуп, анулювання цінних паперів; укладання угоди купівлі-продажу цінних паперів; надання дозволу на операції з цінними паперами; розробка нормативно-правових актів для фондового ринку [Гутафель 2010]);

в) регулятивна функція – реалізація прийнятого рішення стосовно

випуску (розміщення) цінних паперів, виконання укладеної угоди купівлі-продажу цінних паперів, можлива зміна умов такої угоди та перевірка її виконання;

г) контролююча функція – полягає в аналізі, перевірці результатів діяльності з цінними паперами.

По-сьоме, загально визнаним є те, що економічний механізм «роботи» фондового ринку залежить від його структури (обов'язкових елементів, якими є «предмет», суб'єкти та зв'язки (фінансові відносини) між ними), а також виконуваних фондовим ринком функцій. Причому на фондовому ринку України важливу роль відіграє саме держава, яка свій «вплив» вона здійснює, головним чином, через суб'єктів фондового ринку, його інститути та фінансові інструменти [Волгіна 2009]. Тому особливості функціонування зазначених «елементів» та виконання ними зазначених функцій на фондовому ринку України слід пов'язувати, насамперед, з основними фінансовими інститутами фондового ринку та тим значенням, яке має держава для забезпечення «роботи» зазначених елементів механізму фондового ринку. При такому забезпеченні (шляхом безпосереднього «впливу», «втручання» у діяльність) державою фондового ринку функції його суб'єктів розподіляються залежно від: а) інститутів біржового та б) позабіржового фондового ринку; в) фінансових «інструментів», що використовуються на фондовому ринку.

Отже, на рівні загальних ознак поняття і структури фондового ринку емітенти, інвестори і посередники виступають його (фондового ринку) суб'єктами. «Набір» їх повноважень залежить від того, чи пов'язується діяльність цих суб'єктів з інститутами біржового і позабіржового фондового ринку, а також які фінансові «інструменти» ними використовуються у процесі діяльності на біржовому і позабіржовому фондовому ринку. Причому поняття «цінні папери» позначає лише одну із загальних обов'язкових ознак (компонентів) фондового ринку (ринку цінних паперів). Інші загальні обов'язкові ознаки (компоненти) фондового ринку позначаються поняттями «інститути фондового ринку», «суб'єкти (учасники) фондового ринку», «фінансові відносини між суб'єктами (учасниками) фондового ринку» та «фінансові інструменти» (останні забезпечують названі відносини).

З огляду на наведене вище розуміння загальних ознак поняття і структури фондового ринку варто відзначити, що біржовим та позабіржовим ринкам властиві, окрім загальних ознак фондового ринку, також ознаки спеціальні. Такими спеціальними ознаками є:

а) наявність обігу цінних паперів, що «представлений» у вигляді торговельної діяльності з цінними паперами;

б) здійснюється така торговельна діяльність між суб'єктами (учасниками) біржового або позабіржового ринків; такі суб'єкти у структурі біржового і позабіржового ринків «представлені» у вигляді певних інститутів (фінансових інститутів);

в) поняття названої торговельної діяльності на біржових і позабіржових ринках охоплює як купівлю-продаж цінних паперів, так і посередницьку діяльність між відповідними суб'єктами (учасниками).

Перейдемо до аналізу поняття біржового та позабіржового ринків, виділених вище їх загальних і спеціальних ознак, а також фінансових «інструментів», які використовуються суб'єктами біржового і позабіржового ринків.

Поняття і ознаки біржового та позабіржового ринків. В українській

економічній науці загально визнано, що інститутами біржового ринку вважаються біржі (біржові товариства, біржові комітети, маклери, арбітражні комісії). До інститутів позабіржового ринку відносяться банки та «посередники» на фондовому ринку, а фінансовими інструментами, які використовуються на фондовому ринку, є державні і муніципальні позики, державні гарантії, акціонування, конверсія, арбітраж та ін. Аналіз економічних властивостей зазначених інститутів та «інструментів» в структурі механізму фондового ринку дозволяє виділити наступні їх основні, найбільш важливі для даного дослідження економічні та правові характеристики.

1. Поняття інститутів біржового ринку (фондові біржі) охоплює організаційно оформлений постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. З організаційно-правового погляду фондова біржа є професійним учасником фондового ринку (організатором торгівлі) із створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозиції, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, у тому числі здійснення клірингу та розрахунків за ними, та розв'язання спорів між членами фондової біржі [Солодкий 2010]². У п. 17 ч. 1 ст. 1 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» вказується, що фондова біржа «представляє» регульований (організаційно оформлений) фондовий ринок та «функціонує постійно на підставі відповідної ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку в установленому нею порядку, і забезпечує проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами за встановленими правилами, а також організовує централізоване укладання і виконання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів». Отже, фондова біржа є тим організованим ринком, на якому урівноважується попит і пропозиція на цінні папери. На фондову біржу допускають цінні папери лише тих емітентів, які відповідають вимогам, що встановлюються біржою до емітентів та цінних паперів, ними емітованих [Базилевич 2011].

Фондова біржа є тим місцем, де укладаються угоди з цінних паперів (самих цінних паперів на фондовій біржі немає). На основі інформації про

² Слід звернути увагу, що українські біржі не є «класичними біржами». По-перше, тому, що якщо західні біржі за своїм статусом і суттю є некомерційними організаціями, то акціонери наших бірж сподіваються, передусім, на прибуток від біржової діяльності. Більше того, були прецеденти, коли біржа сама займалася брокерською діяльністю, створюючи так звані «нульові» брокерські контори. Практично всі біржі без винятку займаються підприємницькою діяльністю, що в наших умовах є не бідною, а необхідною мірою існування і виживання бірж [Берлач 2007, с. 81]. По-друге, за тим набором товарів, які виставляються на торги. В усьому світі класичними є 60-70 найменувань товарів і продуктів, тоді як на найбільших наших біржах у день торгів виставляються до тисячі найменувань товарів. Дуже незначну їх частину можна назвати «біржовим» товаром. І, передусім, це відбувається через відсутність сертифікації і біржових стандартів [Малишко 2016, с. 146]. Звичні нам біржі, це, по суті – вторинний ринок цінних паперів, на якому перерозподіляються права на частку власності або боргів компаній емітентів цінних паперів. Самі компанії, що виходять на біржу, завдяки цьому не отримують ніякого фінансування – коли говорять про те, що в результаті падіння акцій компанія втратила стільки-то мільйонів, то це не більше ніж красиві слова, тому насправді ніяких втрат, крім іміджових, тут немає [Малишко 2016, с. 146-147].

цінні папери та їх емітентів після укладання угоди сторони в установлені нормативними актами строки повинні розрахуватися між собою [Базилевич 2011]³. З огляду на це фондові біржі нині є одним із регуляторів фінансового ринку країни взагалі. Основна роль біржі полягає в обслуговуванні потоків фінансових і позичкових капіталів: нагромадженні і концентруванні капіталів, з одного боку, і кредитуванні і фінансуванні держави і різноманітних господарських структур – з іншого. Роль фондової біржі в економіці країни визначається насамперед ступенем роздержавлення власності, а точніше, частки акціонерної власності у виробництві валового національного продукту. Крім того, роль біржі залежить від рівня розвитку ринку цінних паперів загалом [Солодкий 2010].

2. До інститутів позабіржового ринку відноситься позабіржові (за межами біржі) фондові торговельні системи, на яких здійснюється обіг цінних паперів [Базилевич 2011]. Ця система об'єднує учасників торгівлі цінними паперами та надає їм всю, необхідну для укладання угоди, ринкову інформацію через канали телефонного, телекомунікаційного, інтернет-зв'язку. Позабіржові торговельні системи не є учасниками угоди купівлі-продажу, вони по суті є лише місцем, на якому фіксується результат угоди купівлі-продажу цінних паперів згідно з визначеними чинними законами, правилами та нормами [Базилевич 2015].

Окрему увагу слід звернути на те, що обіг цінних паперів на біржових і позабіржових ринках визначається як торгівля (торговельна діяльність) ними. Тобто на нормативному рівні поняття «обіг цінних паперів» є рівнозначним поняттю «торгівля цінними паперами», «торговельна діяльність з цінними паперами» [Хуснутдінов 2017]. Для обґрунтування цього звернемось до змісту відповідних нормативно-правових актів. Їх аналіз дозволяє визначити наступне. Основним нормативним орієнтиром поняття торговельної діяльності є ст. 263 ГК, що містить визначення господарсько-торговельної діяльності – «діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг». На так званому «підзаконному рівні» орієнтирами змісту торговельної діяльності є: а) Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України, затверджена постановою КМУ від 20 грудня 1997 р. № 1449, якою торгівля визначається як «одна з перших господарських галузей, з якої почався процес демонополізації економіки з поступовою заміною адміністративної управлінської вертикалі на горизонтальні зв'язки між ринковими структурами»; б) Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля» (Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004), яким поняття торгівлі визначається як «вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних із цим послуг» (п. 4.1), торговельної діяльності – як «ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від

³ Якщо класична фондова біржа обов'язково мала приміщення з операційною залом, де укладались угоди, то в сучасних умовах поширенішими стають електронні біржі – комп'ютерна мережа, до якої підключаються термінали компаній – членів біржі, які знаходяться в офісах цих компаній [Базилевич 2011, с. 31].

виробника до споживача» (п. 4.2) (такі визначення є орієнтирами для певних нормативних актів; наприклад, у Порядку провадження торговельної діяльності та правилах торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів, що затверджені постановою КМУ від 15 червня 2006 р. № 833, терміни «торгівля» та «торговельна діяльність» вживаються у значенні, наведеному у ДСТУ 4303-2004 "Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять" і ДСТУ 4281-2004 "Заклади ресторанного господарства. Класифікація"); в) у п. 4.1 листа Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України (від 17 березня 1998 року № 15-03/29-192) вказується, що поняття торговельної діяльності охоплює «ініціативну, самостійну діяльність юридичних осіб та громадян із здійснення купівлі і продажу споживчих товарів з метою отримання прибутку»; г) у постанові Правління НБУ від 6 вересня 2009 року № 324 поняття торговельної діяльності визначається як «діяльність з придбання або створення активів і пасивів з метою продажу в близькому майбутньому та/або для отримання прибутку від короткотермінових коливань ціни або дилерської маржі (торгові операції), а також діяльність з хеджування торгових операцій». Викладене дає підстави для формулювання висновку, важливого для дослідження змісту фондового ринку та відповіді на наведене вище запитання, а саме: поняття торговельної діяльності (у тому числі на фондовому ринку) має включати принаймні купівлю та продаж фінансових інструментів, а також посередницькі операції або діяльність із надання інших послуг (агентських, представницьких, комісійних та ін.) у «просуванні» фінансових інструментів, що використовуються на фондовому ринку, від особи, що здійснила їх випуск (емісію), до володільців.

Таким чином, спеціальними обов'язковими ознаками інститутів біржового і позабіржового ринків можна визнавати: а) наявність обігу цінних паперів, що «представлений» у вигляді торговельної діяльності з цінними паперами; б) здійснюється така торговельна діяльність між суб'єктами (учасниками) таких ринків; в) поняття такої торговельної діяльності на біржових і позабіржових ринках охоплює як купівлю-продаж цінних паперів, так і посередницьку діяльність між відповідними суб'єктами (учасниками). За таких обставин поняття «інститути біржового ринку» та «інститути позабіржового ринку» слід визнавати спеціальними стосовно таких загальних понять як «фондовий ринок» і «ринки цінних паперів».

Поняття і ознаки фінансових «інструментів», що використовуються на біржовому і позабіржовому ринках. Поняття «фінансові інструменти» визначається у п. 20 ч. 1 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року та охоплює «цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу або фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсів та відсоткові опціони)». Таке законодавче визначення фінансових інструментів в економічній науці пов'язується зі способом законодавчої регламентації окремих різновидів таких інструментів. Так, за твердженням С.З. Мошенського, з прийняттям цього Закону «український законодавець став визначати поняття «фінансового інструменту» у такий саме спосіб, що і ЄС, а саме: шляхом прямого переліку інструментів, які можна віднести до фінансового

інструменту» [Мошенский 2008]. У зв'язку з цим потрібно звернути увагу, що визнання цінних паперів фінансовим інструментом здійснюється також у секції «С» додатку 1 Директиви ЄС 2004 року «Про ринки фінансових інструментів» (2004/39/ЄС). Причому визначення фінансового інструменту в цій директиві не вказує окремо на те, що наслідком його використання має бути «виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і, з другої сторони, виникнення фінансового зобов'язання або виникнення інструмента власного капіталу в іншого підприємства», як це йшлося у нормативних актах, прийнятих до набрання чинності названим Законом «Про цінні папери та фондовий ринок» [Мошенський 2008] (приміром, у Положенні (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затвердженого наказом міністерства фінансів від 30 листопада 2001 року № 559, а також в Інструкції про складання річного фінансового звіту банків України, затвердженої постановою НБУ від 26 грудня 2001 року № 545).

Особливу увагу слід звернути на альтернативну точку зору, що виділяється при співвідношенні понять «фондовий ринок» та «ринок цінних паперів» в економічній літературі⁴. Необхідність звернення уваги на таку «альтернативну позицію» економістів є те, що в літературі, як правило, не здійснюється чітке розмежування цих понять [Волгіна 2009, Легка 2004], насамперед, тому, що у чинному законодавстві вони використовуються як синоніми. Так, у ч. 1 ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року використовується наступна дефініція: «Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)». У зв'язку з цим в економічній літературі наголошується, що відмінності між цими поняттями все ж існують. Пов'язуються ці відмінності, насамперед, з: тим, що угоди укладаються на систематичній основі, а не хаотично або одноразово; здійснюються переважно угоди купівлі-продажу цінних паперів на відміну від інших юридично допустимих; цінні папери виконують роль інструментів збільшення капіталу, а не інструментів процесу його обігу; включенням угод із цінними паперами, які приносять чистий дохід (акції, облигації); створенням гнучкого механізму мобілізації та перерозподілу вільних коштів для забезпечення фінансування витрат підприємств і організацій; фондовий ринок покликаний вирішувати питання формування фондів (капіталу певних економічних суб'єктів), яке функціонально вирішується за допомогою обмеженого кола фінансових інструментів і технологій [Галенко 2014]. За таких умов слушним виглядає висновок, що «ринок цінних паперів є, безумовно, ширшим за фондовий ринок. Основними інструментами фондового ринку є цінні папери різних видів, типів, які формують свої сегменти: грошового ринку, ринку цінних паперів, ринку капіталів, фондового ринку; як правило, це середньострокові та довгострокові цінні папери. Водночас ринок цінних паперів є ширшим за своїм економічним змістом, ніж фондовий ринок, і містить у собі, крім короткострокових цінних паперів, середньострокові та довгострокові, які є основними інструментами фондового ринку» [Еш 2009, Назаренко 2014].

Важливо відзначити, що в економічній науці «розміщення коштів» на

⁴ З огляду на це не можна погодитись із точкою зору, що «розуміння ринку цінних паперів, його ролі і місця у сучасній економіці зумовлені історією виникнення та розвитку даного явища і не викликає особливих суперечок серед економістів» [Хуснутдинов 2017, с. 147].

ринку цінних паперів нічим не відрізняється від надання кредиту: йдеться про схожі операції на фінансових ринках. Формальна відмінність зводиться лише до виду фінансового інструменту, що використовується на кредитному ринку та ринку цінних паперів. «Внески» у різноманітні цінні папери дозволяють підвищити надійність вкладів за рахунок того, що збитки за одними мають компенсуватись прибутком за іншими [Виноградов 2009, Рябова 2014].

Висновки. Підбиваючи підсумки проведеному аналізу співвідношення понять «фінансова система», «фінансовий ринок», «фондовий ринок», «ринок цінних паперів», «суб'єкти (учасники) фондового ринку», «інститути біржового ринку (біржові інститути)», «інститути позабіржового ринку», «фінансові інструменти» та «цінні папери», слід наголосити на наступних основних висновках:

1. Поняття «фінансова система» і «фінансовий ринок» є найбільш широкими за змістом із названих понять, а також не використовуються як рівнозначні. З точки зору економічного змісту поняття «фінансова система» використовується для позначення сутності «моделей» фінансового ринку, а з точки зору юридичного змісту серед основних ознак першого поняття виділяються: існування різноманітних фінансово-правових відносин, пов'язаних з утворенням і використанням фінансових (грошових) ресурсів; наявність певних фінансових інститутів; спрямування використання таких коштів на забезпечення фінансової діяльності держави; система певних органів, уповноважених на здійснення фінансової діяльності як суб'єктів фінансово-правових відносин. З урахуванням цього, поняття фінансового ринку відображає окремі властивості фінансової системи.

2. Складовим елементом фінансового ринку та фінансової системи є фондовий ринок. Поняття фондового ринку охоплює: існуючі відносини між суб'єктами фондового ринку з приводу випуску та/або обігу цінних паперів (функціональний аспект); наявність названих суб'єктів, які забезпечують випуск та/або обіг цінних паперів (інституційний аспект); забезпечення цими суб'єктами та їх діяльністю, пов'язаною з випуском та/або обігом цінних паперів, мобілізації фінансових ресурсів, капіталу (грошових коштів) та їх розподілу у межах фінансового ринку (фінансової системи) (відтворюючий аспект). Окремі різновиди фондового ринку позначаються поняттями «первинний фондовий ринок» та «вторинний фондовий ринок».

3. Рівнозначним поняттю «фондовий ринок» є поняття «ринок цінних паперів» (вони є однаковими за змістом).

4. Поняття «цінні папери» стосовно поняття «фондовий ринок» позначає лише одну із загальних обов'язкових ознак (компонентів) фондового ринку (ринку цінних паперів). Інші загальні обов'язкові ознаки (компоненти) фондового ринку позначаються поняттями «суб'єкти (учасники) фондового ринку» та «фінансові відносини між суб'єктами (учасниками) фондового ринку».

5. Різновиди суб'єктів (учасників) фондового ринку позначаються (у загальному розумінні) поняттями «емітенти-позичальники», «інвестори» та «посередники між емітентами-позичальниками та інвесторами».

6. Специфічними економіко-правовими «моделями», «модифікаціями» фондового ринку (ринку цінних паперів), в яких «представлені» всі його загальні обов'язкові ознаки (компоненти), є інститути біржового і позабіржового ринку. Спеціальними обов'язковими ознаками інститутів біржового і позабіржового ринку вважаються: наявність обігу цінних паперів,

що «представлений» у вигляді торговельної діяльності з цінними паперами; здійснюється така торговельна діяльність між суб'єктами (учасниками) таких ринків; поняття такої торговельної діяльності на біржових і позабіржових ринках охоплює як купівлю-продаж цінних паперів, так і посередницьку діяльність між відповідними суб'єктами (учасниками). Отже, поняття «фондовий ринок» та рівнозначне йому поняття «ринок цінних паперів» визнаються загальними стосовно їх спеціальних різновидів, що позначаються поняттями «інститути біржового ринку» та «інститути позабіржового ринку».

7. Поняття «фінансові інструменти» включає у свій зміст цінні папери як окремий «компонент» фондового ринку. Тому поняття «цінні папери», з одного боку, характеризує зміст «компонентів» більш широких за своїм обсягом понять – «фондовий ринок» та «фінансові інструменти».

Література

- Базилевич, В. Д., Шелудько, В. М., Вірченко, В. В. (2015). *Фондовий ринок: підручник : у 2 кн. – Кн. 1* / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та ін. ; за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Знання. – 621 с.
- Базилевич, В. Д., Шелудько, В. М., Ковтун, Н. В. (2011). *Цінні папери: підручник* / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання. – 1094 с.
- Берлач, А. І. (2007). *Біржове право України: навч. посіб.* / – К.: Університет "Україна". – 348 с.
- Виноградов, Д. В., Дорошенко, М. Е. (2009). *Фінансово-денежна економіка: Учебное пособие* / Гос. ун-т – Высшая школа економіки. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ. – XXXVI, 828 с.
- Волгіна, Н. О. (2009). *Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий ринок» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності «Економіка підприємства»)* / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х.: ХНАМГ. – 118 с.
- Воронова, Л. К. (2011). *Словник фінансово-правових термінів* / [за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової]. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта. – 558 с.
- Галанов, В. А. (2007). *Рынок ценных бумаг: учебник* – М.: ИНФРА-М. – 379 с.
- Галенко, Н. О. *Міжнародний фондовий ринок в контексті глобальної фінансової системи: специфіка взаємодії.* URL: <http://perspektyva.dp.ua/files/articles/04.03.2013.pdf>.
- Гець, В. М. (2010). *Новий курс: реформи в Україні: 2010–2015: нац. доп.* / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ. – 232 с.
- Гутафель, В. В., Галушко, Н. К. (2010). *Завдання та функції фондового ринку в сучасних умовах // Економічний вісник Донбасу.* – № 3. – С. 86–89.
- Еш, С. М. (2009). *Фінансовий ринок: навч. посіб.* / – К. : Центр учбової літератури. – 528 с.
- Ковалёв, В. В. (2007). *Финансы: Учебник* / [под ред. В.В. Ковалёва]. – 2-е изд. исправ. и доп. М: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 610 с.
- Кутузова, М. М. (2015). *Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища: дисертація на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит* / Кутузова Мар'яна Михайлівна; Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки. – Луцьк. – 274 с.
- Легка, В. М. (2004). *Поняття ринку цінних паперів (РПЦ) та його загальноринкові функції // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету.* – Вип. 14.7. – С. 228–233.

- Малишко, В. М. (2016). Чи потрібні біржові інститути в Україні? // *Юридичний вісник*. – № 3. – С. 145-150.
- Малишко, В. М., Присяжнюк, І. О. (2014). Виникнення інститутів біржової торгівлі в Україні // *Юридичний вісник*. – № 1. – С. 116-120.
- Мельниченко, О. В. (2013а). Аналіз грошових коштів та оцінка ліквідності банків України. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)*, 1, 179–184.
- Мельниченко, О. (2013b). Аналіз стану використання сучасних платіжних засобів у контексті виведення готівкових коштів із поза банківського обігу в Україні. *Вісник Національного банку України*, 1, 26 – 31.
- Мельниченко, О. (2013с). Аудит електронних грошей в банках України. *Вісник Національного банку України*, 3, 41–45.
- Мельниченко, О. В. (2014). Концепція обліку електронних грошей в банках. *Проблеми економіки*, 2, 296–301.
- Мельниченко, О. В. (2013d). Теоретичні засади електронних грошей. *Бізнес Інформ*, 8, 284–290.
- Мишкин, Ф. С. (2006). *Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков* // *The Economics of Money, Banking and financial market*. – 7-е изд. – М.: «Вильямс». – 880 с.
- Мошенский, С. З. (2010). *Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы*. – М.: «Экономика». – 240 с.
- Мошенський, С. З. (2008). Сутність, функції та структура сучасних фінансових ринків в контексті гармонізації національних фінансових систем країн ЄС та України // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. – Вип. 102. – С. 33-38.
- Назаренко, Л. В. (2014). Визначення сутності поняття «фондовий ринок» // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць*, Випуск 40. – С. 211-217.
- Нікончук, В. В. *Формування фондового ринку: економічні аспекти еволюції та інституційної динаміки*. URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/32-37.pdf>.
- Поворозник, В. О. (2007). Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення // *Стратегічні пріоритети*, № 1. – С. 127-132.
- Рябова, А. Ю., Савюк, Л. К. (2014). *Уголовно-правовое регулирование рынка ценных бумаг* / Монографія. – М.: Юрлитинформ. – 192 с.
- Самуельсон, П. (1996). *Економіка: підручник* / – Львів: Світ. – 493 с.
- Семенюк, Л. В., Цахнів, Л. Ю. *Проблеми та перспективи діяльності фондового ринку в Україні* / Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/3_86789.doc.htm.
- Смагін, В. Л. (2010). Проблеми регулювання фінансового ринку в контексті структурних трансформацій // *Моделювання регіональної економіки*. – № 1. – С. 185-193.
- Солодкий, М. О. (2010). *Біржовий ринок: навч. посіб.* – К. : Аграрна освіта. 565 с.
- Справка о ратификации документов и выполнении внутригосударственных процедур по документам, принятым Советом глав государств, Советом глав правительств и Экономическим советом Содружества Независимых Государств (по состоянию на 1 сентября 2004 года)*. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_747.
- Хуснутдинов, Р. М. (2017). Рынок ценных бумаг как объект уголовно-правовой охраны // *Вестник удмурдского университета*. – Том 27. – Вып. 1. *Экономика и право*. – С. 147-153.

Яковенко, Г. С. (2014). *Фондовый рынок: сучасний стан та перспективи розвитку* // Магістеріум. – Вип. 56. Економічні студії. – С. 105-108.

References

- Bazilevich, V. D., Sheludko, V. M., & Kovtun, N. V. (2011). *Tsinni papery: pidruchnik* / V.D. Bazilevich, V.M. Sheludko, N.V. Kovtun ta in.; za red. V.D. Bazilevicha. – Kyiv.: Znannya. – 1094 s.
- Bazilevich, V. D., Sheludko, V. M., & Virchenko, V. V. (2015). *Fondovuy rynek: pidruchnyk* : u 2 kn. – Kn. 1 / V.D. Bazilevich, V.M. Sheludko, V.V. Virchenko ta in. ; za red. V.D. Bazilevicha; Kyiv. nats. yn-t im. T. Shevchenka. – K. : Znannya. – 621 s.
- Berlach, A. I. (2007). *Birzhove pravo Ukrayini: navch. posib.* / – K.: Universitet "Ukrayina". – 348 s.
- Esh, S. M. (2009). *Finansoviy rinek: navch. posib.* / – Kyiv. : Tsentr uchbovoyi literaturi. – 528 s.
- Galanov, V. A. (2007). *Ryinek tsennyih bumag: uchebnik* – Moskow.: INFRA-M. – 379 s.
- Galenko, N. O. *Mizhnarodniy fondoviy rinek v konteksti globalnoyi finansovoyi sistemu: spetsifika vzaemodiyi.*
URL: <http://perspektyva.dp.ua/files/articles/04.03.2013.pdf>.
- Geets, V. M. (2010). *Noviy kurs: reformi v Ukrayini: 2010–2015: nats. dop.* / za zag. red. V. M. Geytsya [ta in.]. – Kyiv.: NVTs NBUV. – 232 s.
- Gutafel, V. V., Galushko, N. K. (2010). *Zavdannya ta funktsiyi fondovogo rinku v suchasni umovah* // *Ekonomichniy visnik Donbasu*. – № 3. – S. 86-89.
- Husnutdinov, R. M. (2017). *Ryinek tsennyih bumag kak ob'ekt ugovovno-pravovoy ohranyi* // *Vestnik udmurdskego universiteta*. – Tom 27. – Vyip. 1. Ekonomika i pravo. – S. 147-153.
- Kovalyov, V. V. (2007). *Finansyi: uchebnik* / [pod red. V.V. Kovalyova]. – 2-e izd. isprav. i dop. Moskov. TK Velbi, izd-vo Prospekt. – 610 s.
- Kutuzova, M. M. (2015). *Fondoviy rinek Ukrayinu v umovah nestabilnosti svitovogo finansovogo seredovischa: disertatsiya na zdobuttya naukovoogo stupenya kand. ekonom. nauk: spetsialnist 08.00.08 – groshi, finansu i kredit* / Kutuzova Mar'yana Mihaylivna; *ShidnoEvropeyskiy natsionalniy universitet imeni Lesi Ukrayinki*. – Lutsk. – 274 s.
- Legka, V. M. (2004). *Ponyattya rinku tsinnih paperiv (RPTs) ta yogo zagalnorinkovi funktsiyi* // *Naukoviy visnik Ukrayinskogo derzhavnogo lisotekhnichnogo universitetu*. – Vip. 14.7. – S. 228-233.
- Malishko, V. M. (2016). *Chi potribni birzhovi Instituti v Ukrayini? // Yuridichniy visnik.* – № 3. – S. 145-150.
- Malishko, V. M. & Prisyazhnyuk, I. O. (2014). *Viniknennya Institutiv birzhovoyi torgivli v Ukrayini* // *Yuridichniy visnik*. – № 1. – S. 116-120.
- Mishkin, F. C. (2006). *Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovyih ryinkov* // *The Economics of Money, Banking and financial market.* – 7-e izd. – Moskow.: «Vilyams». – 880 s.
- Melnychenko, O. V. (2013a). *Analiz hroshovykh koshtiv ta otsinka likvidnosti bankiv Ukrainy. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy (m. Kyiv), 1, 179–184.*
- Melnychenko, O. (2013b). *Analiz stanu vykorystannia suchasnykh platizhnykh zasobiv u konteksti vyvedennia hotivkovykh koshtiv iz poza bankivskoho obihu v Ukraini. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, 1, 26 – 31.*
- Melnychenko, O. (2013c). *Audyt elektronnykh hroshei v bankakh Ukrainy. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, 3, 41–45.*

- Melnychenko, O. V. (2014). Kontsepsiia obliku elektronnykh hroshei v bankakh. *Problemy ekonomiky*, 2, 296–301.
- Melnychenko, O. V. (2013d). Teoretychni zasady elektronnykh hroshei. *Biznes Inform*, 8, 284–290.
- Moshenskiy, S. Z. (2008). Sutnist, funktsiyi ta struktura suchasnih finansovih rinkiv v konteksti garmonizatsiyi natsionalnih finansovih sistem krayin ES ta Ukrayini // *Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: Ekonomika*. – Vip. 102. – S. 33-38.
- Moshenskiy, S. Z. (2010). Ryinok tsennyih bumag: transformatsionnyie protsessyi. – Moskow.: «*Ekonomika*». – 240 s.
- Nazarenko, L. V. (2014). Vznachennya sutnosti ponyattya «fondoviy rink» // *Problemu i perspektivu rozvitku bankivskoyi systemy Ukrayini. Zbirnik naukovih prats, Vipusk 40*. – S. 211-217.
- Nikonchuk, V. V. *Formuvannya fondovogo rinku: ekonomichni aspekti evolyutsiyi ta institutsiynoi dinamiki*.
URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/32-37.pdf>.
- Povoroznik, V. O. (2007). Fondoviy rink Ukrayini na suchasnomu etapi: problemi ta shlyahi yih virishennya // *Strategichni prioritetu, № 1*. – S. 127-132.
- Ryabova, A. Yu. & Savyuk, L. K. (2014). *Ugolovno-pravovoe regulirovanie rynka tsennyih bumag / Monografiya*. – Moskow.: Yurlitinform. – 192 s.
- Samuelson, P. (1996). *Ekonomika: pidruchnik /* – Lviv: Svit. – 493 s.
- Semenyuk, L. V. & Tsahniv, L. Yu. *Problemi ta perspektivi diyalnosti fondovogo rinku v Ukrayini / Bukovinska derzhavna finansova akademiya, m. Chernivtsi* URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/3_86789.doc.htm.
- Smagin, V. L. (2010). Problemi reguluyannya finansovogo rinku v konteksti strukturnih transformatsiy // *Modeluyannya regionalnoyi ekonomiki*. – № 1. – S. 185-193.
- Solodkiy, M. O. (2010). Birzhoviy rink: navch. posib. – Kyiv. : *Agrarna osvita*. – 565 s.
- Spravka o ratifikatsii dokumentov i vyipolnenii vnutrigosudarstvennyih protsedur po dokumentam, prinyatyim Sovetom glav gosudarstv, Sovetom glav pravitelstv i Ekonomicheskim sovetom Sodruzhestva Nezavisimyyih Gosudarstv (po sostoyaniyu na 1 sentyabrya 2004 goda)*.
URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_747.
- Vinogradov, D. V. & Doroshenko, M. E. (2009). *Finansovo-denezhnaya ekonomika: Uchebnoe posobie / Gos. un-t – Vysshaya shkola ekonomiki*. – Moskow. : izd. dom. GU VShE. – XXXVI, 828 s.
- Volgina, N. O. (2009). *Konspekt lektsiy z distsiplinu «Finansoviy rink» (dlya studentiv 5 kursu dennoyi i zaочноyi form navchannya spetsialnosti «Ekonomika pidpriemstva»)* / Hark. nats. akad. misk. gosp-va – Harkiv.: HNAMEG. – 118 s.
- Voronova, L. K. (2011). *Slovník finansovo-pravovih terminiv / [za zag. red. d. yu.n., prof. L. K. Voronovoyi]*. – 2-ge vid., pererobl. i dopovn. – Kyiv. : Alerta. – 558 s.
- Yakovenko, G. S. (2014). Fondoviy rink: suchasniy stan ta perspektivi rozvitku // *Magisterium*. – Vip. 56. *Ekonomichni studiyi*. – S. 105-108.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 27.06.2017
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 30.06.2017

Wymagania edytorskie dla autorskich materiałów

1. Artykuły powinny być napisane na aktualny temat, zawierać wyniki badań naukowych i uzasadnienia ustaleń naukowych.

2. Artykuły powinny być napisane w języku polskim, angielskim, ukraińskim lub rosyjskim, dokładnie sprawdzane przez autora, dotyczyć tematów Zbioru prac naukowych i zawierać wszystkie elementy konstrukcyjne (w podanej kolejności), a mianowicie:

2.1) Metadane (informacje o autorze (autorach) artykuła i jego streszczenia) są umieszczone konsekwentnie w języku artykułu oraz w języku angielskim, i zawierają w sobie (jeśli artykuł jest anglojęzyczny, wynikające metadane napisane są w języku angielskim):

– informacje o autorze (imię, inicjały, tytuł i stopień naukowy, miejsce pracy lub nauki, stanowisko, miasto, kraj, e-mail);

– tytuł artykułu;

– streszczenie w języku artykułu (od 30 do 100 słów), gdzie jest jasno sformułowana główna myśl artykułu, udowodniona jego aktualność. **Ważne!** Streszczenie w języku angielskim (**Abstract**) powinno być pouczające i oryginalne, odzwierciedlać główną treść artykułu i wyniki badań (streszczenie, referowanie artykułu), objętość anotacji w języku angielskim: 100-250 słów;

– kluczowe słowa (5-8 słów);

– liczba wzorów, tabel, rysunków i źródeł literackich w następujący sposób: w języku polskim (Formuły: 2; rys.: 3; tab.: 1; bibl.: 12); w języku angielskim (Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); w języku ukraińskim (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 12); w języku rosyjskim (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библи.: 12);

– JEL klasyfikację (dla artykułów w gospodarce).

2.2) Tekst artykułu, który powinien składać się z wzajemnie powiązanych artykułów, które muszą zaczynać się od określonego tytułu, pogrubione, pogrubioną czcionką:

– **Wstęp.** Sformułowanie problemu w ogóle, jego związek z z ostatnimi badaniami i publikacjami, a także z ważnymi zadaniami naukowymi i praktycznymi, z obowiązkowymi linkami w tekście do używanej literatury. Autor musi przeznaczyć tą część problemu, którą on bada i pokazać jej znaczenie;

– **Analiza badań i formułowanie problemu.** Formułowanie celu i metod badania tematów, które zostały omówione;

– **Wyniki badań.** Przedstawienie podstawowego materiału badawczego z uzasadnieniem wyników badań naukowych;

– **Wnioski.** Nowatorstwo naukowe, teoretyczne i praktyczne znaczenie badań, efekt społeczno-ekonomiczny, który pojawia się na skutek wprowadzenia wyników badań naukowych. Perspektywy dalszych badań w tym kierunku;

– **Literatura.** Spis literatury podaje się ogólnym spisem w końcu rękopisu. Należy umieszczać linki do wszystkich do źródeł pierwotnych. W tekście linki do źródeł pierwotnych używają się w nawiasach kwadratowych, wskazując nazwisko (a) autora (ów) i rok wydania (Nr.: «...[Аносов 2014] ...», «...[Коваленко, Подолай 2005] ...», «...[The World Bank 2009] ...», «...[Gray 1998]...», «...[Gray, Dooley 1999]...» itp. Źródła pierwotne podawane są w języku oryginalnym. Linki do prac niepublikowanych nie są dozwolone. **Do spisu literatury** zaleca się dołączenie tłumaczenia w języku angielskim (**References**), w którym mieści się spis źródeł w języku angielskim urządzony według międzynarodowej normy bibliograficznej **APA-2010**. Tytuły periodyków czasopism, zbiorów, itp.) podawane są w transliteracji, a w nawiasach - w języku angielskim. Liczba źródeł literackich powinna wynosić co **najmniej 10 linków**, z których co najmniej połowa powinna być z linkami do źródeł zagranicznych (jeśli artykuł jest w języku ukraińskim lub rosyjskim). **Nazwy źródeł**

w bibliografii są wymienione w kolejności alfabetycznej. Linkowanie do podręczników jest nieodpowiednie.

3. Objętość artykułu powinna wynosić 8-16 stron formatu A4, wszystkie marginesy - 2,5 cm, i:

– **dla metadanych (informacje o autora):** czcionka "Verdana"; 11 pt (rozmiar czcionki); interlinia 1; wyrównanie tekstu do lewej;

– **tytuł artykułu:** po 1 odstęp po metadanych; czcionka "Verdana"; 13 pt (rozmiar czcionki); interlinia 1; WIELKIMI LITERAMI; pogrubienie; wyrównanie tekstu – na środku;

– **dla metadanych (Streszczenie, słowa kluczowe, itp.):** czcionka "Verdana"; 11 pt; interlinia 1; wyrównanie tekstu do lewej do prawej;

– **dla tekstu podstawowego:** 1 odstęp po tytule artykułu; czcionka "Verdana"; 11 pt; odstęp między wierszami – pojedynczy; wcięcie - 1,25 cm; wyrównanie tekstu do lewej.

4. Artykuł powinien być jasny i precyzyjny, liczba tabel, wzorów i ilustracji (schematy, rysunki, wykresy, tabele) – powinna być minimalna, i stosować je trzeba tylko wówczas, gdy to znacznie poprawia treść artykułu, pozwala nam zrozumieć ją lepiej i głębiej w porównaniu z tekstową formą.

5. Ilustracje (schematy, rysunki, wykresy, tabele) w tekście powinny być umieszczone w centrum z podpisem pod nimi «Rysunek № - Tytuł ilustracji» z obowiązkowym linkiem do nich w tekście artykułu. Ilustracje powinny być wysokiej jakości. Tabele powinny o zwartej budowie, logicznie skonstruowane, posiadać numer seryjny i krótki wyrazisty tytuł, który dokładnie obejmuje temat i treść tabeli. Sformowanie tekstu tabeli: czcionka «Verdana», 12 punktów (rozmiar czcionki), 1 interlinia.

6. Tabele w tekście powinny być umieszczone w centrum tekstu z podpisem na nimi «Tabela № - Tytuł tabeli» z obowiązkowym linkiem do nich w tekście artykułu.

7. Formuły są tworzone za pomocą Edytora równań MS Equation. Każda formuła, z linkiem do niej w tekście artykułu (na przykład: «... przy użyciu proporcji (3) można ...») powinna być ponumerowana, w tym położenie formuły - w środku tekstu z numeracją po prawej stronie.

8. Cytaty, formuły, ilustracje, wszystkie dane cyfrowe podawane są z obowiązkowymi linkami do źródeł. Poniżej każdej tabeli i rysunku należy określić źródło (Źródło: ...). Do określania źródła, należy używać czcionki «Verdana», 9 pt (rozmiar czcionki).

9. Dozwolone formatowanie tekstu w formie listów. Mogą być używane listy punktowane, numerowane i wielopoziomowe. Do list numerowanych należy stosować cyfry arabskie «1.», «1.1.», «2)», «2.1)», itp. Do list punktowanych należy stosować symbole «-», «-» lub «•».

Requirements for design of the authors' materials

1. The paper should be written on the current issues, contain the results of deep research and explanation of received scientific conclusions.

2. The paper must be written in Polish, English, Ukrainian or Russian; the author should thoroughly proof the paper, it should correspond to the thematic orientation of the Collection and include all structural elements (in specified order), namely:

2.1) Metadata (information about author (s) of the article and its abstract part) that is placed sequentially in article mother language and English and include (if the article mother language is English, then metadata should be only in English):

– Information about author (full name, academic title and academic degree, place of work or study, position, City, State, E-mail);

– Title of the article;

– Abstract in article mother language (30-100 words), where is clearly formulated the main idea of the article and proved its actuality. **It is important!** Abstract in English should be informative and original, it should reflect the main content of the article and research results (summary of the article and its reviewing), the abstract in English should be 100-250 words;

– keywords (5-8 words);

– number of formulas, tables, figures and literature should be as follows: for Polish (Formuły: 2; rys.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); for English (Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); for Ukrainian (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 12); for Russian (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библ.: 12);

– JEL Classification (for papers in Economics).

2.2) The text of the article should contain interrelated parts, which start with specified title in bold

– **Introduction.** Statement of problem in general view and its connection with the actual researches and publications and also with important scientific and practical problems, with the obligatory references in the text to the used literature. The author should separate from the general problem the part, which is explored by him, and show its actuality;

– **Literature review and the problem statement.** Statement of purpose and methods of theme research that is considered;

– **Research results.** Description of main material with explanation of scientific results;

– **Conclusions.** Scientific novelty, theoretical and practical importance of research, socio-economic effects arising from the implementation of scientific results. Prospects for further research in this area;

– **Literature.** The list of used literature should be placed at the end of the article. For all source material must be corresponding references. In the text the links to original source should be taken in square brackets with indication of Author(s) Surname(s) and the year of publication (example, «...[Anosov 2014] ...», «...[Kovalenko, Podolai 2005] ...», «...[The World Bank 2009] ...», «...[Gray 1998]...», «...[Gray, Dooley 1999]...» etc.). Original sources are specified in original language. References to the unpublished works are not permitted. If the article mother language isn't English, then **the reference list** is added with translation in English (**References**) due to the international standard bibliographic **APA-2010**. Names periodic editions (magazines, collections and other) are served transliteration, and in brackets in English. Number of references should have **at least 10 references**, from which at least one half should be references to foreign sources (if the article mother language is Ukrainian or Russian). **Source name in the references are placed in the alphabetically order.** To make references to textbooks, teaching aids are not rational.

3. The volume of the article is 8-16 pages of A4; page margins – 2,5 cm, and:

– **for Metadata (Author's information)**: font «Verdana»; 11 point (font size); single spacing; text alignment – by left;

– **for Paper Name**: in 1 line after Metadata; font «Verdana»; 13 point (font size); single spacing; IN CAPITAL; bold; text alignment – by center;

– **for Metadata (Abstract, Keywords etc)**: font «Verdana»; 11 point (font size); single spacing; text alignment – by width;

– **for Main Text**: in 1 line after Paper Name; font «Verdana»; 12 point (font size); single spacing; paragraph indent – 1,25 cm; text alignment – by width.

4. The text of the article should be clear, concise, number of tables, formulas and illustrations (schemes, figures, graphs, diagrams) - minimum and they should apply only if it significantly improves the content of the article, and in case of better and deeper understanding of the article meaning.

5. The graphics (schemes, figures, graphs, diagrams) within the text should be alignment by width with the caption at the bottom «Figure № – Name of graphic» (for the caption – alignment by left) with the obligatory link on it within the article text. The graphics should be in high resolution.

6. The tables should be compact, logically built, and have ordinal number and a short expressive title that covers the topic and content of the table. The table text design: font «Verdana»; 11 point; single spacing. The table within the text should be alignment by width with the caption at the top «Table № – Name of table» (for the caption – alignment by left) with the obligatory link on it within the article text.

7. The formulas should be created with the help of equation editor – MS Equation. Each formula on which there is the link within the article text (example, «... using equation (3) it is possible...»), should be numbered. At this the alignment of the formula by width and numbering alignment by right side.

8. Citing, tables, illustrations, all data are submitted with reference to the source. Under each table and figure should be indicated the source (Source: ...). For notations should be used the font: Verdana, 9 point.

9. It is possible to format the text using the lists. Lists can be bulleted, numbering and multilevel. For numbering lists should be used Arabic numbers «1.», «1.1.», «2)», «2.1)» etc. For the bulleted lists be used symbols «-», «-» or «•».

Вимоги до оформлення авторських матеріалів

1. Стаття має бути написана на актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових висновків.

2. Стаття має бути написана польською, англійською, українською, російською мовами, ретельно вичитана автором, відповідати тематичним спрямуванням Збірника наукових праць і включати всі структурні елементи (з дотриманням вказаної послідовності), а саме:

2.1) Метадані (інформація про автора(ів) статті та її реферативна частина), що розміщуються послідовно мовою статті та англійською мовами та включають у себе (якщо мова статті англійська, то метадані надаються тільки англійською мовою):

- відомості про автора (прізвище, ініціали, вчене звання і вчений ступінь, місце роботи або навчання, посада, населений пункт, держава, E-mail);

- назва статті;

- анотація мовою статті (від 30 до 100 слів), де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність. **Важливо!** Анотація англійською мовою (**Abstract**) має бути інформативною й оригінальною, відображати основний зміст статті та результатів дослідження (стилий виклад статті, її реферування), обсяг анотації англійською мовою: 100-250 слів;

- ключові слова (5-8 слів);

- кількість формул, таблиць, рисунків та літературних джерел в наступному вигляді: для польської мови (Formuły: 2; rys.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); для англійської (Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); для української мови (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 12); для російської мови (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библ.: 12);

- JEL класифікацію (для статей з економіки).

2.2) Текст статті, який повинен вміщати в себе взаємопов'язані розділи, які повинні починатися вказаним заголовком, виділеним напівжирним шрифтом:

- **Вступ.** Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з останніми дослідженнями і публікаціями, а також з важливими науковими і практичними завданнями, з обов'язковими посиланнями в тексті на використану літературу. Автор повинен виділити із загальної проблеми ту частину, яку він досліджує, і показати її актуальність;

- **Аналіз досліджень та постановка завдання.** Формулювання мети і методів дослідження теми, що розглядається;

- **Результати дослідження.** Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням одержаних наукових результатів;

- **Висновки.** Наукова новизна, теоретичне і практичне значення досліджень, соціально-економічний ефект, який виникає внаслідок впровадження наукових результатів. Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямку;

- **Література.** Список використаної літератури розміщується наприкінці статті. На всі першоджерела повинні бути зроблені посилання. У тексті посилання на першоджерела проставляються у квадратних дужках із зазначенням Прізвищ автора(ів) та роком видання (наприклад, «...[Аносов 2014] ...», «...[Коваленко, Подолай 2005] ...», «...[The World Bank 2009] ...», «...[Gray 1998]...», «...[Gray, Dooley 1999]...» тощо). Першоджерела подаються мовою оригіналу. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються. **До списку літератури** додається її переклад англійською мовою (**References**), де розміщуються ті ж самі джерела англійською мовою оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом **APA-2010**. Назви періодичних видань (журналів, збірників та ін.) подаються транслітерацією, а в дужках – англійською мовою.

Кількість літературних джерел має становити **не менше 10 посилань**, з яких не менше ніж половина має бути посиланнями на іноземні джерела (якщо мова статті українська або російська). **Назви джерел у списку літератури розміщуються за абеткою**. Посилатися на підручники, навчальні посібники тощо не доцільно.

3. Обсяг статті має становити 8 - 16 сторінок формату А4; всі поля – 2,5 см та:

– **для метаданих (інформація про автора)**: шрифт «Verdana»; 11 кеглем (розмір шрифту); міжрядковий інтервал – одинарний; вирівнювання тексту – ліворуч;

– **для назви статті**: через 1 інтервал після метаданих; шрифт «Verdana»; 13 кеглем (розмір шрифту); міжрядковий інтервал – одинарний; **ВЕЛИКИМИ ЛІТЕРАМИ**; напівжирний; вирівнювання тексту – по центру;

– **для метаданих (Анотація, ключові слова тощо)**: шрифт «Verdana»; 11 кеглем (розмір шрифту); міжрядковий інтервал – одинарний; вирівнювання тексту – по ширині;

– **для основного тексту**: через 1 інтервал після назви статті; шрифт «Verdana»; 11 кеглем (розмір шрифту); міжрядковий інтервал – одинарний; абзацний відступ – 1,25 см; вирівнювання тексту – по ширині.

4. Виклад статті мусить бути чітким, стислим, кількість таблиць, формул та ілюстрацій (схеми, рисунки, графіки, діаграми) – мінімальною і застосовувати їх потрібно лише у випадку, коли це значно поліпшує зміст статті, дає змогу зрозуміти його повніше і глибше порівняно з текстовою формою викладу.

5. Ілюстрації (схеми, рисунки, графіки, діаграми) по тексту мають бути розташовані по центру з підписом під ними «Рис. № – Назва ілюстрації» (підпис має бути розташований з вирівнюванням – по центру) з обов'язковим посиланням на них по тексту статті. Ілюстрації мають бути високої якості.

6. Таблиці повинні бути компактними, логічно побудованими, мати порядковий номер та короткий виразний заголовок, що точно охоплює тему і зміст таблиці. Оформлення тексту таблиці: шрифтом «Verdana», 11 кеглем (розмір шрифту), через 1 інтервал. Таблиці по тексту мають бути розташовані по центру документа з підписом над ними «Таблиця № – Назва таблиці» (підпис має бути розташований з вирівнюванням – ліворуч) з обов'язковим посиланням на них по тексту статті.

7. Формули створюються за допомогою редактору формул MS Equation. Кожна формула, на яку є посилання по тексту статті (наприклад, «... за допомогою співвідношення (3) можливо...»), повинна мати нумерацію, при цьому розташування формули – по центру тексту із нумерацією праворуч.

8. Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерела. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело (Джерело: ...). Для подання джерела потрібно використовувати шрифт «Verdana», 9 кегль (розмір шрифту).

9. Допускається форматування тексту у вигляді списків. Списки можуть використовуватись маркіровані, нумеровані та багаторівневі. Для нумерованих списків мають використовуватись арабські цифри «1.», «1.1.», «2)», «2.1)» тощо. Для маркірованих списків мають використовуватись символи «-», «-» або «•».

Требования к оформлению авторских материалов

1. Статья должна быть написана на актуальную тему, содержать результаты глубокого научного исследования и обоснования полученных научных выводов.

2. Статья должна быть написана на польском, английском, украинском или русском языках, тщательно вычитана автором, отвечать тематическим направлениям Сборника научных трудов и включать все структурные элементы (с соблюдением указанной последовательности), а именно:

2.1) Метаданные (сведения об авторе(ах) статьи и ее реферативная часть), которые размещаются последовательно на языке статьи и английском языках и включают в себя (если язык статьи английский, то метаданные приводятся только на английском языке):

– сведения об авторе (фамилия, инициалы, ученое звание и ученая степень, место работы или учебы, должность, населенный пункт, страна, E-mail);

– название статьи;

– аннотация на языке статьи (от 30 до 100 слов), где четко сформулирована главная идея статьи и обоснована ее актуальность. **Важно!** Аннотация на английском языке (**Abstract**) должна быть информативной и оригинальной, отражать основное содержание статьи и результатов исследования (краткое изложение статьи, ее реферирование), объем аннотации на английском языке: 100-250 слов;

– ключевые слова (5-8 слов);

– количество формул, таблиц, рисунков и литературных источников в следующем виде: для польского языка (Formuły: 2; rys.: 3; tab.: 1; bibl.: 12); для английского (Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); для украинского языка (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 12); для русского языка (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библи.: 12);

– JEL классификацию (для статей по экономической тематике).

2.2) Текст статьи, который должен вмещать в себя взаимосвязанные разделы, которые должны начинаться указанным заголовком, выделенным полужирным шрифтом:

– **Вступление.** Постановка проблемы в общем виде и ее связь с последними исследованиями и публикациями, а также с важными научными и практическими заданиями, с обязательными ссылками в тексте на использованную литературу. Автор должен выделить из общей проблемы ту часть, которую он исследует, и показать ее актуальность;

– **Анализ исследований и постановка задачи.** Формулирование цели и методов исследования темы, которая рассматривается;

– **Результаты исследования.** Изложение основного материала исследования с обоснованием полученных научных результатов;

– **Выводы.** Научная новизна, теоретическое и практическое значение исследований, социально-экономический эффект, который возникает вследствие внедрения научных результатов. Перспективы дальнейших научных разработок в этом направлении;

– **Литература.** Список использованной литературы размещается в конце статьи. На все первоисточники должны быть сделаны ссылки. В тексте ссылки на первоисточники проставляются в квадратных скобках с указанием Фамилии автора(ов) и года публикации (например, «...[Аносов 2014] ...», «...[Коваленко, Подолай 2005] ...», «...[The World Bank 2009] ...», «...[Gray 1998]...», «...[Gray, Dooley 1999]...» и т.д. Первоисточники подаются на языке оригинала. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. **К списку литературы** прилагается его перевод на английском языке (**References**), где размещаются

те же источники на английском языке оформлены по международным библиографическим стандартом **APA-2010**. Названия периодических изданий (журналов, сборников и др.) подаются транслитерацией, а в скобках – на английском языке. Количество литературных источников должно составлять **не менее 10 ссылок**, из которых не менее чем половина должна быть ссылками на иностранные источники (если язык статьи украинский или русский). **Названия источников в списке литературы располагаются по алфавиту**. Ссылаться на учебники, учебные пособия не целесообразно.

3. Объем статьи должен составлять 8 - 16 страниц формата А4; все поля – 2,5 см, и:

– **для метаданных (информация про автора)**: шрифт «Verdana»; 11 кегель (размер шрифта); межстрочный интервал – одинарный; выравнивание текста – по левому краю;

– **для названия статьи**: через 1 интервал после метаданных; шрифт «Verdana»; 13 кегель (размер шрифта); межстрочный интервал – одинарный; ПРОПИСНЫМИ БУКВАМИ; полужирный; выравнивание текста – по центру;

– **для метаданных (Аннотация, ключевые слова и др.)**: шрифт «Verdana»; 11 кегель (размер шрифта); межстрочный интервал – одинарный; выравнивание текста – по ширине;

– **для основного текста**: через 1 интервал после названия статьи; шрифт «Verdana»; 11 кегель (размер шрифта); межстрочный интервал – одинарный; абзацный отступ – 1,25 см; выравнивание текста – по ширине.

4. Изложение статьи должно быть четким, кратким, количество таблиц, формул и иллюстраций (схемы, рисунки, графики, диаграммы) – минимальным и применять их нужно только в случае, когда это значительно улучшает содержание статьи, дает возможность понять его полнее и глубже по сравнению с текстовой формой изложения.

5. Иллюстрации (схемы, рисунки, графики, диаграммы) по тексту должны быть расположены по центру с подписью под ними «Рис. № – Название иллюстрации» (подпись должна располагаться с выравниванием по центру) с обязательной ссылкой на них по тексту статьи. Иллюстрации должны быть высокого качества.

6. Таблицы должны быть компактными, логично построенными, иметь порядковый номер и краткий выразительный заголовок, который точно охватывает тему и содержание таблицы. Оформление текста таблицы: шрифтом «Verdana», 11 кеглем (размер шрифта), межстрочный интервал – одинарный. Таблицы по тексту должны располагаться по центру документа с подписью над ними «Таблица № – Название таблицы» (подпись должна располагаться с выравниванием по левому краю) с обязательной ссылкой на них по тексту статьи.

7. Формулы создаются с помощью редактора формул MS Equation. Каждая формула, на которую имеется ссылка по тексту статьи (например, «... с помощью соотношения (3) можно...»), должна иметь нумерацию, при этом расположении формулы – по центру текста с нумерацией справа.

8. Цитаты, таблицы, иллюстрации, все цифровые данные подаются с обязательной ссылкой на источники. Под каждой таблицей и рисунком должен быть указан источник (Источник: ...). Для указания источника необходимо использовать шрифт «Verdana», 9 кегель (размер шрифта).

9. Допускается форматирование текста в виде списков. Списки могут использоваться маркированные, нумерованные и многоуровневые. Для нумерованных списков должны использоваться арабские цифры «1.», «1.1.», «2.1.» и т.д. Для маркированных списков должны использоваться символы «-», «-» или «•».

Portable leafy functional diagnostics laboratory «PF-014»



The principle of operation of the device:

- The device is designed for measuring of the spectral coefficient of aqueous solutions directional transmission to determine the causes of lack of nutrition in the plant and develop recommendations for its feeding.
- On the ground of the measurements done recommendations for fertilizing a soil substrate on which crops are grown are made.
- The measuring effect of the device is based on the change of optical density of physical solutions under the light influence combined with chemicals (N, P, K, S, Ca, Mg, Cu, B, Zn, Mn, Fe, Mo, Co, J).
- The level of training is not essential for analysis.
- The duration of the research is 30-40 min. in place of growing crops without visiting specialized laboratories.

The portable laboratory allows:

- to determine the actual contents of elements in plants;
- to compare data of the contents of the plant with needs and allows to conclude about the excess or shortage of each element.

The principle of operation of the portable laboratory is based on:

- Chemical Law – Robert Hill Reaction – the photochemical reaction of chloroplasts extracted from plant during lighting reflects specularly the reaction of chloroplasts in natural photosynthesis;
- Physical Law – Beer–Lambert–Bouguer law – increasing of photochemical activity of chloroplasts is characterized by increased allocation of free oxygen. Its color dye chemical change causes the optical density of the solution to be measured.

Contacts on purchase of a portable laboratory:

+48-730-744-884

agro@clmconsulting.pl

Przenośne laboratorium liściowej funkcjonalnej diagnostyki «PF-014»



Zasada działania urządzenia:

- Urządzenie przeznaczone jest do pomiaru współczynnika spektralnego kierunkowej transmisji wodnych roztworów w celu określenia przyczyn braku energii rośliny i opracowania zaleceń dotyczących jej żywienia.
- Na podstawie pomiarów dostaje się zalecenia dotyczące nawożenia substratu glebowego, na którym rosną rośliny.
- Efekt pomiarowy urządzenia opiera się na zmianie gęstości optycznej roztworów fizycznych pod wpływem światła w połączeniu z substancjami chemicznymi (N, P, K, S, Ca, Mg, Cu, B, Zn, Mn, Fe, Mo, Co, J).
- Poziom szkolenia specjalista nie jest konieczny do analizy.
- Czas trwania badania - 30-40 minut na miejscu uprawy roślin bez konieczności odwiedzania specjalistycznych laboratoriów.

Przenośne laboratorium pozwala:

- Określić rzeczywistą zawartość elementów w roślinie.
- Porównać zawartość elementów w roślinie z jej optymalnym zapotrzebowaniem, czyli wyznaczyć nadwyżkę lub deficyt każdego z elementów.

Zasada działania laboratorium przenośnego opiera się na:

- Prawo chemiczne – Reakcja Roberta Hilla – reakcja fotochemiczna wydzielonych z rośliny chloroplastów podczas naświetlania odzwierciedla reakcję chloroplastów w czasie naturalnej fotosyntezy.
- Prawo fizyczne – prawo Beera-Lamberta-Bouguera – zwiększona aktywność fotochemiczna chloroplastów charakteryzuje się zwiększeniem wydzielania wolnego tlenu. Zmiana koloru dodanych barwników chemicznych odzwierciedla zmianę optycznej gęstości mierzonego roztworu.

Kontakt w sprawie zakupu przenośnego laboratorium:

+48-730-744-884

agro@clmconsulting.pl