

ТАКТИЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Здійснено аналіз вітчизняних досліджень проблеми формування механізмів і засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності. Досліджена роль консалтингу у розвитку підприємств транскордонного регіону. Визначені напрями посилення консалтингового забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності транскордонного регіону. Встановлені перешкоди та негативні аспекти, а також обґрунтовані перспективи диверсифікації комерційної господарської діяльності у сфері надання послуг управлінського консультування з розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Ідентифіковані чинники посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм, що здійснюють діяльність на теренах транскордонного регіону. Запропоновані тактичні механізми та засоби підвищення економічної ефективності консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності у транскордонному регіоні.

Ключові слова: консалтингове забезпечення, транскордонний регіон, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, засоби розвитку, тактичні механізми підвищення ефективності.

M. V. VASYLKIV

Institute of Regional Researches, Lviv, Ukraine

TACTICAL MECHANISMS AND FACILITIES OF CONSULTING IN SYSTEM OF TRANSFRONTAL REGION FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT

The Ukrainian researches on problems of formation of the mechanisms and means of consulting in the system of foreign activity analysed. The role of consulting in development of the enterprises in transfrontal region investigated. The directions of the consulting providing strengthening for subjects of foreign economic activity in transfrontal region are certain. The obstacles and negative aspects, prospects of commercial economic activity diversification, grant of services of the administrative advising from development of foreign economic activity are set. The factors of competitive edges for domestic consulting firms which carry out activity on the walks of life of transfrontal region strengthening are identified. Tactical mechanisms and facilities of economic efficiency increase for the consulting providing of foreign economic activity in a transfrontal region are offered.

Keywords: consulting providing, transfrontal region, subjects of foreign economic activity, facilities of development, tactical mechanisms of efficiency increase.

Постановка задачі. В умовах посилення глобалізаційних процесів особливої ваги набуває зовнішньоекономічна діяльність транскордонних регіонів, значний вплив на розвиток якої в сукупності з іншими чинниками має консалтингова підтримка. На сучасному етапі розвитку сфера консалтингових послуг у транскордонних регіонах нашої держави перебуває на недостатньому рівні розвитку. Тому, одним із першочергових завдань є розробка тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності транскордонного регіону. Це значно посилить маркетинговий потенціал та конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та сприятиме розвитку транскордонних регіонів України.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемі формування механізмів і засобів розвитку консалтингу приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців – К. Макхема, М. Кубра, С. Козаченко, В. Новицького, О. Довгого, Ф. Хміля та ін.

Виділення невирішених частин. Проте, проблема обґрунтування дієвих тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності безпосередньо транскордонного регіону ще недостатньо вивчена.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності транскордонних регіонів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним з найважливіших напрямів посилення консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної сфери є сприяння розвитку вітчизняних підприємств консалтингу. Такий висновок обумовлений незначною кількістю ефективно працюючих підприємств цієї сфери, малими обсягами їх діяльності та часткою на ринку, а також відсутністю як чітко визначених перспектив, так і фінансово-економічних ресурсних можливостей для істотного зміцнення конкурентних позицій як на світовому, так і на внутрішньому ринку консалтингових послуг. В зазначених умовах більш потужні іноземні підприємства не лише «відбирають» у вітчизняних економічних агентів значні обсяги замовлень та доходу, але й сприяють кращому інформаційно-консультаційному забезпеченню та вищій ефективності участі в міжнародних економічних відносинах підприємств нерезидентів.

Вважаємо, що для розвитку консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності вітчизняним підприємствам консалтингу передусім необхідно приєднатися до глобальної спільноти консультантів з метою подальшого встановлення міжнародних стандартів практики для підвищення професійного рівня консультантів та покращення якості послуг. Позитивно, що це

усвідомлюється більшістю підприємств. Так, згідно огляду українського ринку менеджмент-консалтингу 70 % підприємств вважає міжнародну акредитацію вкрай необхідною та лише 10 % – недоцільною [1, с. 13].

При цьому політику посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм доцільно реалізовувати за такими двома напрямками: 1) покращення ресурсного забезпечення діяльності; 2) підсилення наявних і перспективних сильних сторін та можливостей. Щодо першого, то тут важливим є усунення регіональної концентрації надання інформаційно-консультаційних послуг, сприяння популяризації послуг вітчизняних консалтингових фірм на зовнішніх ринках та підвищенню їх інвестиційної активності. Міцне конкурентне становище та подальший розвиток підприємств консалтингу неможливо забезпечити у випадку концентрації ними своєї діяльності виключно на внутрішньому ринку та на вітчизняних замовниках, без належної взаємодії і підтримки внутрішнього та зовнішнього консалтингу. Розосередженню комерційної господарської діяльності у сфері надання послуг управлінського консультування сприятимуть:

- проведення органами державного управління моніторингу якості послуг і виявлення на його основі найбільш успішних фірм, розробка за результатами моніторингу «еталонів успішності послуг консалтингу за основними типами консалтингових продуктів (дослідження та аналіз ринку; розробка стратегії; фінансовий менеджмент; підготовка та експертиза інвестиційних проєктів; управління маркетингом; управління виробництвом; управління персоналом; інформаційні технології)» та популяризація практики досягнення успіху серед інших підприємств консалтингу;

- створення при органах державного управління (або на базі асоціативних підприємницьких структур із забезпеченням відповідного фінансування їх роботи), а також представництвах України за кордоном комітетів посилення факторних конкурентних переваг вітчизняного консалтингу;

- підвищення якості вітчизняних інформаційно-консультаційних послуг та ефективності управління підприємствами, що їх надають;

- покращення доступності фінансово-кредитних ресурсів для розвитку вітчизняних підприємств консалтингових послуг;

- збільшення кількості діючих та ефективних підприємств консалтингу, сприяння створенню нових консалтингових фірм та посилення кооперації між підприємствами консалтингу та з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Щодо іншого, не менш важливого напрямку посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм – покращення наявних і перспективних сильних сторін та можливостей), то тут важливо активізувати участь України в міжнародному аутсорсингу (для цього необхідно працювати над підвищенням рівня кваліфікації персоналу консалтингових фірм та розвитку ІТ-інфраструктури), інформаційно-телекомунікаційній та транспортній інфраструктурі, інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних, космічних, авіаційних послугах, послугах з досліджень та розробок. Додамо, що це сприятиме не тільки розвитку консалтингового сектора зовнішньоекономічної сфери (як наслідку використання переваг за вказаними напрямками), але й синергетичному ефекту комплексного розвитку вітчизняних послуг в системі міжнародних економічних відносин.

Не варто відкидати й результати досліджень вітчизняних науковців у сфері розвитку підприємств інформаційно-консультаційних послуг. Так, Н. Брюховецька визначає такі 4 пріоритети покращення інформаційно-консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, як [2, с.26]: 1) розвиток нових видів послуг, знаходження нових клієнтів (реалізація цього пріоритету стратегічно важлива для 36% підприємств аналізованої сфери); 2) розширення та розвиток стосунків з існуючими клієнтами (25%); 3) збільшення частки ринку (та пошук нової ринкової ніші) (21%); 4) зміцнення фінансової позиції консалтингової компанії (16%).

Н. Пономаренко в межах процедури розвитку вітчизняних інформаційних підприємств визначає такі 5 головних етапів: 1) вивчення інформаційних потреб за результатами аналізу зовнішньої інформації та пошуку перспективних інформаційних продуктів і послуг; 2) визначення основних напрямів стратегічного маркетингу, інноваційної стратегії та комерційної діяльності на основі сегментування інформаційного ринку та вибору цільового сегменту; 3) визначення системи маркетингових заходів (генерування ідей продуктів та послуг, проєктування і планування системи характеристик якості інформаційного ресурсу, встановлення ціни на нього, формування механізму надання інформації та методів її просування на ринок; 4) комерційне розповсюдження інформаційних продуктів та послуг; 5) оцінка рівня задоволення інформаційно-консультаційних потреб клієнтів та замовників задля подальшого вдосконалення діяльності з створення і надання консультаційних послуг [3, с. 10]. Очевидно, що заходи за цими напрямками також мають знайти своє місце в межах політики розвитку вітчизняних консалтингових підприємств.

Крім того, з огляду на сучасні тенденції розвитку попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності України, вітчизняним підприємствам консалтингу варто використовувати так зване комбінування комплементарних послуг (наприклад, оптимізації логістичних процесів та автоматизації, розробки систем бюджетування та автоматизації, HR-консалтингу та тренінгу).

Як вже зазначалося, на відміну від поширеного в економічно розвинених країнах досвіду планомірного співробітництва абсолютної більшості підприємств з консультантами, які забезпечують їх обслуговування з проблем управління, управлінське консультування в Україні використовується епізодично

[4]. Зокрема в зовнішньоекономічній сфері це обумовлено тим, що переважна більшість підприємств звертається за допомогою лише в критичних ситуаціях, коли вкрай складно власними зусиллями вирішити певну проблемну ситуацію.

Очевидно, що тут мають місце як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Серед останніх вагому роль відіграють неусвідомленість потреби в зовнішньому консультуванні та так званий «поріг ментальності», обумовлений систематичними плановими витратами на консультування, який часто призводить до обмеження виключно внутрішнім консультуванням або делегування всіх інформаційно-консультаційних функцій виключно власному персоналу.

Не зважаючи на системність та складність окреслених перешкод, вважаємо, що їх вирішення не є настільки складними завданнями, наскільки достатніми є можливості держави у цій сфері. Йдеться про те, що у більшості випадків причина завищеної вартості товарів та послуг криється у недоліках розвитку конкурентного ринкового середовища в аналізованій сфері, а саме – у відкритій чи прихованій монополізації ринку.

Частково вирішення проблеми здешевлення вартості послуг консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності криється й у необхідності зменшення залежності української зовнішньоекономічної сфери від іноземних експертів та зменшення таким чином витрат на іноземних високооплачуваних консультантів. Але це потребує державного сприяння в популяризації послуг вітчизняних підприємств консалтингу.

Вважаємо, що покращенню конкурентного середовища, а відтак, і збільшенню доступності консультаційних послуг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, сприятиме й збільшення ролі держави на ринку консультаційних послуг. Йдеться про забезпечення її ширшої присутності в сфері консалтингу не лише як регулятора, але й як ефективного суб'єкта інформаційно-консультаційної діяльності. Для цього видається доцільним посилення ролі державного консультування (через консалтингові компанії державної форми власності або з державною часткою в капіталі) у найбільш перспективних для нашої держави видах зовнішньоекономічної діяльності та операціях, а також розширення можливостей держави щодо фінансово-кредитного сприяння експортерам через створення мережі спеціалізованих компаній для надання гарантій в обмін на кредити, зниження вартості консультаційних послуг; запровадження співпраці з державними страховими компаніями для страхування економічного ризику підприємств на випадок фінансових та інших втрат, зумовлених змінами кон'юнктури зовнішніх ринків.

Крім того, для збільшення попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності необхідно, щоб вітчизняний консалтинговий ринок став більш прозорим. Це, своєю чергою, потребує покращення поінформованості потенційних клієнтів про сутність та можливості консалтингу, вітчизняні консалтингові підприємства та їх послуги. У більшості країн світу дієвими інструментами, що використовуються для цього, є започаткування практики ведення реєстру консалтингових компаній (а в подальшому – їх рейтингу), а також введення ліцензування консалтингової діяльності. Очевидно, що останнє не є вельми популярним кроком (з огляду на регулятивний характер), але в сучасних умовах проявів не цивілізованості розвитку вітчизняного ринку консалтингу є необхідним короткостроковим заходом, особливо в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Додамо, що попри підвищення ефективності державної політики в аналізованій сфері, ширше залучення підприємств консалтингу (передусім через механізм державного замовлення) до надання послуг з державного управління розвитку зовнішньоекономічної діяльності сприятиме й розширенню ринку та збільшенню обсягів діяльності консалтингових фірм.

Якщо отримання державою цих послуг через механізм державного замовлення носить разовий чи короткостроковий характер, то постійність консалтингового забезпечення рішень може бути забезпечена через створення при центральних, регіональних та місцевих органах влади дорадчих структур, в які входять представники міжнародного бізнесу та підприємств консалтингу.

Вважаємо, що функція моніторингу стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності та ефективності державної політики у цій сфері є прерогативою консалтингового сектора. Проте, попит на ці послуги на сьогодні в Україні практично відсутній. Відтак, державі необхідно стимулювати ведення такої роботи або через згаданий механізм державного замовлення, або через створення необхідних для цього передумов, наприклад, забезпечуючи підготовку та видання інформаційно-аналітичного довідника чи фахового журналу (наповненням яких займатимуться консалтингові фірми, популяризуючи таким чином власні можливості та відображаючи здібності) або відповідного ресурсу в мережі Інтернет.

Навіть за умови достатніх ресурсних можливостей та потенціалу виходу вітчизняних консалтингових фірм на зовнішній ринок, істотною перешкодою закріплення та зміцнення на ньому конкурентних позицій є брак досвіду в організації діяльності з надання міжнародних консалтингових послуг. Відтак, політика розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України має передбачати заходи, спрямовані на покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг. Результати аналізу цієї складової досліджуваної проблеми дозволяють стверджувати, що тут надзвичайно важливим є правильне позиціонування та вірні дії, що в сукупності мають на меті забезпечення обрання клієнтом конкретної консалтингової фірми. Саме тому у багатьох консультаційних фірмах в розвинених країнах створюється підрозділ з управління контактами з клієнтами,

персонал якого розробляє рекомендації з покращення асортименту і характеристик послуг, виступаючи з позиції не консультанта, а клієнта. Це дозволяє побудувати клієнт-орієнтоване консультування, що є найбільш ефективним на сьогодні засобом надання міжнародних консалтингових послуг.

Розвиток сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності потребує також здійснення конкретних заходів, спрямованих на посилення його інституціонального забезпечення. Причому нормативно-правовою основою цього має стати Закон України «Про консалтингові послуги», який би чітко окреслив суб'єкти, об'єкти, предмет діяльності, а також правила функціонування та регулювання ринку консалтингових послуг, напями розвитку інститутів консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності, зокрема діяльність яких спрямована на створення та розвиток підприємств консалтингу, забезпечення їх співпраці з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішніми економічними агентами, міжнародними організаціями, покращення координації та взаємодії внутрішнього і зовнішнього консалтингу, реалізацію проектів інтеграції, кластерної та мережевої співпраці, транснаціоналізації, аутсорсингу в системі відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Важливим завданням державної політики розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності є також побудова єдиного інформаційного простору з вирішенням проблем удосконалення його основи – інфраструктури – за економічними напрямами, пов'язаними з швидким зростанням ролі інформаційної індустрії в національній економіці та її зовнішньоекономічній сфері; технологічними, що відповідають сучасним досягненням у сфері інформаційно-комунікаційної техніки та технологій, включно з інформаційними; організаційними, що передбачають вдосконалення організаційної структури та систем управління вітчизняними підприємствами консалтингу, організації їх техніко-технологічних процесів; правовими, які передбачають нормативно-правове регламентування інформаційно-консультаційних процесів.

Важливим напрямом розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності є узгодження державних пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, інтересів її учасників, ринкових інституцій та підприємств сфери консалтингу. Це важливо з огляду на істотну взаємообумовленість інтересів вказаних суб'єктів, адже без адекватного державного регулювання та, як наслідок, збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій унеможливується активізація їх консалтингового забезпечення та навпаки.

Перспективними та актуальними є й послуги з моделювання і реінжинірингу бізнес-процесів, що пропонують революційний вихід із кризи шляхом перебудови всієї організації бізнесу та безперервного покращення результатів. Головним завданням реінжинірингу бізнес-процесів є переорієнтація на потреби споживача та оптимізація для цього організаційної структури суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що дає змогу збільшити ефективність прийняття управлінських рішень, продуктивність праці та адаптованість до змін зовнішнього середовища.

Аутсорсинг є перспективним напрямом розвитку вітчизняних підприємств консалтингу, зокрема на зовнішніх ринках послуг та в період економічної кризи. Ця послуга полягає в переданні консалтинговій компанії функцій з управління бізнесом чи окремими складовими процесу управління. Передача функцій в аутсорсинг дає змогу зменшити витрати на оплату праці та відрахування з фонду оплати праці тих працівників, що виконували функції, передані консалтинговій компанії. Сума економії є різницею між зменшенням витрат на фонд оплати праці та відрахувань з нього та сумою винагороди, що сплачується консалтинговій компанії.

В профільній економічній літературі до пріоритетних сфер консалтингу, у розвитку яких заінтересовані практично всі суб'єкти системи зовнішньоекономічної діяльності України відносять стратегічний, інвестиційний, інноваційний та енергетичний консалтинг, адже надання інформаційно-консультаційних послуг за цими напрямами дозволяє стимулювати оновлення техніко-технологічної бази суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, покращення застарілих технологій виробництва, оновлення основних засобів, зниження собівартості, а отже й підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, впровадження у виробництво нової продукції, покращення енергозбереження. Тому значним поштовхом для вказаного послугувала б підтримка підприємств консалтингу, що спеціалізуються на вказаних напрямках діяльності.

Забезпечити узгоджений та збалансований розвиток вказаних вище пріоритетних напрямів та сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України загалом можливо лише за рахунок програмування цього процесу, що потребує розробки національної та регіональних програм розвитку консалтингу. Як окремий напрям узгодження інтересів підприємств консалтингу та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначимо об'єднання цих інтересів, чому сприятиме їх взаємодія, спрямована на створення спільного продукту. Йдеться про створення кластерів (у тому числі міжнародних) з підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону та які спільно використовують ресурси, інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та інформаційну діяльність. З огляду на очевидні позитивні аспекти такої співпраці державі необхідно сприяти створенню кластерів з підприємств, що виконують основні та допоміжні функції в межах зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Роль останніх в межах цих локальних інтегрованих систем полягатиме в забезпеченні інформаційно-консультаційної взаємодії. В загальному це сприятиме посиленню конкурентоспроможності вітчизняних учасників зовнішньоекономічних операцій за рахунок ефекту масштабу, розширення доступу до інформації та управлінських інновацій, зменшення собівартості послуг консалтингу, розвитку кооперації та договірної спеціалізації.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Посиленню консалтингового забезпечення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності сприятимуть збільшення обсягів державного замовлення послуг консалтингу, створення при органах влади дорадчих рад з проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та включення до них представників консалтингових фірм, проведення незалежного аудиту ефективності державної політики та публікація звітів про стан розвитку системи ЗЕД. З метою покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг необхідно реалізувати заходи, спрямовані на створення підрозділів з клієнт-орієнтованого консультування, сприяння в підготовці фірм до міжнародних процедур відбору консультантів. Для забезпечення узгодження інтересів держави, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та інституцій сфери консалтингу необхідними є узгодження асортименту інформаційно-консультаційних послуг, програмування розвитку консалтингу відповідно до пріоритетів системи зовнішньоекономічної діяльності та її суб'єктів, сприяння утворенню і розвитку кластерних форм співпраці консалтингових фірм та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

В подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні тактичних рішень та заходів щодо посилення економічної безпеки суб'єктів консалтингу та зовнішньоекономічної діяльності в транскордонних регіонах України.

Література

1. Трофімова О. К. Методи забезпечення ефективності консалтингової діяльності на підприємствах промисловості : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.01 / О. К. Трофімова. – Х., 2002. – 222 с.
2. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Н.Ю.Брюховецька / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 276 с.
3. Пономаренко Н.Ш. Удосконалення управління діяльністю інформаційних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.Ш. Пономаренко ; Луганськ: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2005. – 19 с.
4. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні : офіційний інтернет-ресурс організації Менеджмент: методологія та практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>.
5. Проць П.П. Теоретичні основи визначення ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства / П.П. Проць // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2007. – Т. 2. – Вип. 223. – С. 407–412.
6. Серeda P.П. Теоретичні аспекти управління зовнішньою діяльністю підприємств / P.П. Серeda // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – Т. 3. – № 6. – С. 182–185.

References

1. Trofimova O. K. Metody zabezpechennia efektyvnosti konsaltingovoi diyalnosti na pidpryemstvakh promyslovosty / O. K. Trofimova, 2002, 222 p.
2. Bryuhovetska N. Yu. Ekonomichny mehanizm pidpryemstva v rynkoviy ekenomici: teoria I praktyka / N. Yu. Bryuhovetska, 1999.
3. Ponomarenko N. Sh. Udoshkonalennia upravlinnia diyalnistyu informatsiynuch pidpryemstv, 2005.
4. Rynok konsaltingovykh poslug. – [Electronic source]: <http://www.management.com.ua>.
5. Protz P. P. Teoretychni osnovy vuznachennia ruzukiv zovnishnioekonomichnoi diyalnosti pidpryemstva / P. P. Protz, 2007.
6. Sereda R. P. Teoretychni aspekty upravlinnia zovnishnioyu diyalnistyu pidpryemstv / R. P. Sereda, 2008.

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.