

UJK
Uniwersytet
Jana Kochanowskiego w Kielcach



**INNOVATIVE
ECONOMY:
PROCESSES,
STRATEGIES,
TECHNOLOGIES**

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC
CONFERENCE

January 27th, 2017

STATE UNIVERSITY OF JAN KOCHANOWSKI
DEPARTMENT FOR ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**INNOVATIVE ECONOMY:
PROCESSES, STRATEGIES,
TECHNOLOGIES**

January 27th, 2017

Proceedings of the Conference

Part I

**Kielce
2017**

Organising Committee

Andrzej Pawlik	Professor, dr hab., Head of Department for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Paweł Dziekański	Dr., Professor, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Rita Bendravičienė	Dr. of Management and Administration, Associate Professor, Dean of Faculty of Economics and Management, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universität Leipzig, Germany;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part I, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing. 196 pages.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES AND IT'S ROLE IN THE MODERNIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Holubka M. M.

ECONOMIC SCHOOLS AS AN ACTIVE SUBJECTS OF FORMING ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINIAN TERRITORIES IN INCREASE OF THE ECONOMIC LITERACY IN THE LATE NINETEENTH AND EARLY TWENTIETH CENTURY 1

Гриценко А. А., Гриценко О. А.

РЕКОНСТРУКТИВНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ 4

Завадська Д. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 6

Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И.

ІННОВАЦІЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ 9

Крикун В. А.

ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ 11

Литвиненко Т. М.

УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 13

П'ясецька-Устич С. В.

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ 15

THE WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND INNOVATIVE FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Бестужева С. В.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ: ПОЗИТИВНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ 19

Гонак І. М.

ЕМБАРГО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ 21

Гуменюк Я. М.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З ЕКСПОРТНОЇ КРИЗИ 24

Гурова Ю. С.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ – КЛЮЧОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇН 26

Dziuba P. V.

RISK AND RETURN STRUCTURAL ASYMMETRY IN INTERNATIONAL PORTFOLIO INVESTMENTS 28

Доронін А. В., Ревенко Д. С., Черевко Я. О.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 31

Жукова Л. М. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ.....	32
Левченко А., Руденко-Сударєва Л. В. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ.....	35
Лошенко О. В. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	37
Музиченко М. В. ПОКАЗНИКИ БЕЗПЕКИ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ.....	40
Павлюк О. О. ЩОДО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	43
Пашаєв Т. Г. МЕХАНІЗМ ГРАЖДАНСЬКОГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕННЯ СОХРАННОСТИ ФОНДОВ ЕС.....	44
Поліщук С. П. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ.....	46
Роговська-Іщук І. В. СЦЕНАРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	49
Салюк-Кравченко О. О. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ.....	51
Сторожчук В. М. РОЛЬ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ НОМЕНКЛАТУРИ У ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ.....	53
Фадєєва І. Г., Мандрик І. О. ЗНАЧЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	55
Shevchenko V. Y. GLOBALIZATION IMPLICATIONS ON FINANCIAL INNOVATIONS.....	58
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, MODERNIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS	
Айлікова Г. В. РОЛЬ СХЕМ ПЛАНУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ПРИ РОЗРОБЛЕННІ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІДПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ.....	61
Batrakova T. THE NEED FOR STATE SUPPORT OF AGRICULTURE UKRAINE.....	63
Gernego Iu. O., Dyba O. M. FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ NA UKRAINIE I W POLSCE.....	66

Глущенко Л. Д., Пілявоз Т. М., Лесько О. Й. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	68
Гончаренко О. Г. СИТУАЦІЙНИЙ ТА СИСТЕМНИЙ ПІДХОДИ В ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО КОМПЛЕКСУ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ.....	70
Гуменюк В. В. ПРІОРИТЕТИ КУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	73
Денисов О. Є. ВІДКРИТІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ	74
Zavoga T. M. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF AMOUNT OF HOUSING THERMAL MODERNISATION	76
Zastavetska L., Zastavetsky T. TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS	79
Захарова И. В. ФОРМИРОВАНИЕ АВИАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ	81
Zinchenko O. A. THE IMPACT OF INFORMATION TRANSPARENCY OF MARKET PROCESSES TO CREATE A POSITIVE IMAGE OF THE REGION	84
Іваненко Т. Я., Калюжна О. В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ПІВДЕНОГО РЕГІОНУ	85
Kalyuzhna N., Babenko M. INNOVATION DEVELOPMENT VECTORS IN THE CONTEXT OF REALIZATION UKRAINE'S NATIONAL ECONOMIC INTERESTS	88
Канцір І. А. МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	90
Карпенко О. О., Паливода О. М., Михайленко О. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ.....	92
Корнєєва Ю. В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНИХ КОРПОРАЦІЙ У КРАЇНАХ ЄС	94
Kushnir S. O. INTERDEPENDENCE OF INVESTMENTS AND CONSUMER POLICY: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	97
Маліновська М. В., Тулуб О. М. МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	99
Можайкіна Н. В., Попенко О. В. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ	101

Найда І. С., Найда А. В. ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО – СОЦІАЛЬНИЙ ЗАПИТ ТА ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ.....	103
Нікитенко Д. В. ЕТИМОЛОГІЯ ТА ДИХОТОМНІСТЬ ПОНЯТТЯ БЕЗПЕКА.....	106
Прудніков Ю. В. ОБҐРУНТУВАННЯ ПЕРЕВАГ КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ РУХУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЛОКАЛЬНИХ РИНКАХ	108
Саламін О. С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	110
Семененко М. В. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	112
Сисенова А. Т. ЕКОНОМІКА РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	115
Смолій Л. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В КРАЇНАХ ЄС	118
Станасюк Н. С. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АТМОСФЕРИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	120
Стефанишин Л. С. КОМПЕНСАЦІЯ ВТРАТИ АКТИВНОЇ ПОТУЖНОСТІ (ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ) В ЕЛЕКТРИЧНИХ МЕРЕЖАХ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ.....	123
Сытник И., Степочкин А. ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОЛЬШИ.....	125
Тарасович Л. В. Яремova М. І., Кравчук Н. І. СІЛЬСЬКА ЕКОНОМІКА У ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	127
Топішко І. І., Топішко Н. П., Галецька Т. І. ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ЙМОВІРНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ.....	129
Фугало Ю. Р. ДІАГНОСТИКА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	131
Чудаєва І. Б. РОЛЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ СТРУКТУР У ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПОЛЬЩІ	134
INNOVATIVE BUSINESS TECHNOLOGY: E-COMMERCE AND VIRTUAL COMMERCE	
Кузьмук І. Я., Никифорак О. Я. ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕПОХУ КРИПТОВАЛЮТ.....	137

Тімар І. В. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ	139
BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERNIZATION OF BUSINESS PROCESSES	
Беликова Е. Ю. ПСИХОЛОГІЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ СРЕДЫ	142
Lemeschenko N. M., Burliai O. L. IMPORTANCE OF LABOUR POTENTIAL IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	143
Burliai A. P., Revutska A. O. DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN UKRAINE.....	146
Vdovychenko V., Samchuk G., Velikodnyi D. FORMATION OF SYSTEM EFFICIENCY OF URBAN PUBLIC PASSENGER TRANSPORT UNDER CONDITIONS OF OPEN COMPETITION.....	150
Залознова Ю. С., Сердюк О. С., Трушкіна Н. В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ПРИКЛАДІ СИНДИКАТУ	152
Kuznetsova M. O. VALUE CHAIN DEVELOPMENT IN SUSTAINABLE BUSINESS.....	155
Лебедко С. А. ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ	156
Ляліна Н. С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	158
Малик О. В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕТАПІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	160
Miriasov Iu. O. ABSENTEE OWNERSHIP AND ECONOMIC POWER	163
Нестерова К. Ю., Калініченко З. Д. ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДНЕПРОПРОЕСС СТАЛЬ».....	166
Novukova N. M., Grebenchuk T. PRODUCT RANGE POLICY OF A COMMERCIAL ENTERPRISE	168
Ракhненко О. VALUES-BASED INVESTING AS A BACKGROUND OF COMPANY'S MANAGEMENT	170
Подвірна Х. Є. ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ	172

Полозова Т. В., Халіна В. М. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	175
Тулупов М. О. АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ОФІС УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ» НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	177
Хринюк О. С., Костюков К. В. ПОРІВНЯНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА НА ПІДПРИЄМСТВІ	180
Цюлковська С. І. ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ	182

MODERN ECONOMIC THEORIES AND IT'S ROLE IN THE MODERNIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Holubka M. M., Researcher of the Department of Theoretical
and Applied Economics,
Lviv Trade and Economic University
Lviv, Ukraine

ECONOMIC SCHOOLS AS AN ACTIVE SUBJECTS OF FORMING ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINIAN TERRITORIES IN INCREASE OF THE ECONOMIC LITERACY IN THE LATE NINETEENTH AND EARLY TWENTIETH CENTURY

Formation of economic knowledge in improving the economic literacy of the population in Western Ukraine which was ruled by the Austro-Hungarian Empire, and later – the Polish Republic, was characterized by the phenomenon of self-strengthening of the Ukrainian identity. This period requires special attention to scientists, who conducted their research at the intersection of historical and socio-economic sciences. This is important in view of the need to ensure the implementation of best practices of Ukrainian society in the current conditions.

This research is focused on studying of the features of formation of economic knowledge in improving the economic literacy of the population of Western Ukraine in the second half of XIX – early XX century with emphasis on economic activities of schools. The theoretical basis of research is formed by the works on the general features of Western lands completed by Ukrainian scientists – S. Hipters, J. Hrycak, S. Zlupko, V. Karlova, V. Sarbei, Szporluk R. et al., as well as the specifics of the business schools as educational, cultural and educational activities centers – A. Bezsmertnyi, I. Zulyak, J. Moryak-Protopopova, I. Potapyuk, L. Potapyuk, O. Sedlyar, G. Subtelnyi, H. Shainer, I. Shafranska and others.

One of the best practices of economic knowledge in improving the economic literacy of the population in the second half of XIX – early XX century is the work of private business schools. They were not just centers providing appropriate educational services but also cultural and educational ranges of Ukrainian public association.

Opening schools of business was a direct consequence of the activities of leading NGOs, some of which, such as the «Prosvita» fellowship, although were originally created exclusively for the purpose of cultural activities, but later found its main purpose in driving Ukrainian cooperative movement. Obviously, this led Ukrainian leaders then and found the main nationally unifying factor, which today in modern society is highly weakened.

The activities of private business schools of the studied period in Western Ukraine were more active on the background of specific preconditions, the main of which are shown in Fig. 1. Conceptually revitalization of schools contributed to the development of professional schooling, which at that time was in a stage of decline and dire need of resuscitation of infrastructure, publishing, and human resources.

Household schools of that time were either specially formed or were created at existing schools of usually private type. Such schools were oriented towards the formation of the economic knowledge of the population in this area. They often operated in rural areas and were directly supported by specialized cooperatives and associations that were interested in expanding its human resources. We should emphasize that in addition to educational activities, business schools had exceptional educational, publishing and educational value.

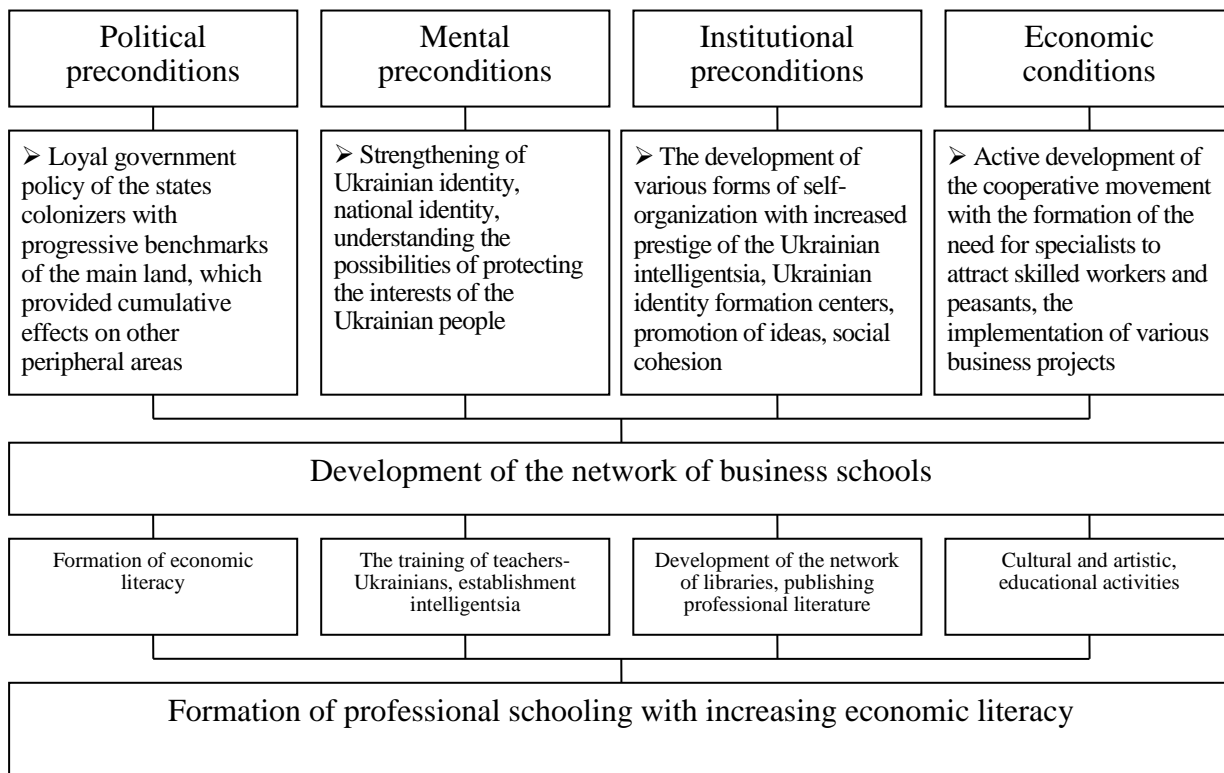


Fig. 1. Background and consequences of creating a network of business schools, initiated by public institutions, in Western Ukraine in the second half of the nineteenth century

**Developed by author*

The activities of those private business schools have dual reporting. Their creation was usually initiated by leading organizations of the time («Prosvita», «Ridna Shkola», Audit Union of Ukrainian cooperatives and in its structure – «National Trade», «Oil Union», «Rural Host», «Central Union», «Central Bank» et al.), both schools had to take into account the decision of the Provincial school Board of Galicia, one of the 3 sections of which was engaged in «commercial and industrial schools» [1]. Strong impact on the functioning of these schools was made by the Greek Catholic clergy.

The flourishing of business schools was held in conditions of permission to conduct classes in «Russyn language» (since 1818), and later replacing Ukrainian presentation by Polish (since 1867). Polonization aroused a considerable opposition by Ukrainian intelligentsia, particularly expressed in a strengthening of the community activities in the school system with the creation in 1848 of Galicia-Russian matyca. In its activities, this organization was focused on the publication and dissemination of relevant literature, promotion of Ukrainian education (elementary, middle and high school), promotion of national history, promoting the rise of the level of education and morality of the people; the main emphasis founders and leaders of society was made to educate school children and the peasantry [2, p. 77]. Such educational associations are known as Rus teacher association (since 1881, since 1926, «Native School»), Regional School Union (since 1919, led by M. Hrushevsky), Mutual Help by Ukrainian Magisterium (from 1905), Teacher Community (1908) and others also started their activities.

As we already noted, business schools were focused on the formation of economic knowledge in the relevant population. Depending on their specialization we can provide the following typology of business schools: 1) agricultural schools (field crops, horticultural, etc.) – focused on the formation of monetary relations skills in agriculture as opposed to semi-subsistence nature of progressive forms of agricultural production (mechanization) to significant performance improvements, including gardening, dairy factories, feeding pets,

beekeeping, veterinary etc. 2) industrial schools – focused on the formation of skills in railway workshops, developing oil and alcohol production industry; 3) trade schools (merchant) – focused on skills formation in sale and resale of goods (usually agricultural, which occupied the largest share of production); 4) Art and Industrial Schools (building, woodworking, art, drawing and modeling, etc.) – focused on the training of professional artists of different crafts that reflect the ethnic flavor and kept the artistic traditions of the Ukrainian population; 5) universal schools (combined) – urban or rural schools or business units at mainstream schools, focused on increasing the economic literacy, understanding the basics of cooperation, creation of knowledge office, book science, the basics of banking.

Generally, schools were oriented towards a broad specialization, including educational programs in various fields in its program. These institutions may have different levels of educational services – lower level, gymnasium level, a course of study. Since 1932, schools began to be subdivided into general, to which students from 13 years old had the right to join, gymnasium and professional level – starting from 17 years. Actually, the second type of schools maintained more partnerships to improve economic literacy of Ukrainian population. Often these schools were private, but largely financed by cooperatives, patronage from other financial resources. A greater importance took not only professional orientation but geographic location of the schools – with the greatest desire to attract people to teaching. Interestingly, that was a common practice of so-called traveling schools. They were oriented towards studying courses and tried to cover most public educational services to provide the basics of economic knowledge. There was a common practice of «walks», which included organized visiting of «exemplary economies». Thus, those who have studied, could gain practical knowledge and skills of effective economic management in the relevant field of economic activity. We should also note that the activities of «traveling» teachers-instructors who in addition to auditing also held the briefings for sellers, cashiers, managers.

In addition to the training in business schools directly on the territory of Western Ukraine, Ukrainian youth had gradually integrated into the European educational space during this period. Many Ukrainians were both in student and scientific-pedagogical ranks in Ukrainian technical and economic institute, established in 1932 at the Ukrainian economic academy in the Czech Republic. Ukrainian youth was also focused on training at the Vienna School of World Trade. Ukrainians had also often studied in the Polish business schools.

In general, the history of business schools in the territory of Western Ukraine at the turn of the XIXth – XXth centuries is quite multifaceted. Significantly, a competitive private sector was formed to provide educational services. Activities of business schools, initiated by public institutions were more important to study because of the self-certifying experience in meeting social needs dictated by market transformation. The cooperative movement which existed in all areas, forced to mobilize human resources, attracting the greatest possible portion of the population to obtain basic skills of economic activities that served as a tool of selection of the most capable among them in professional training and practice, which in turn increased the economic literacy of Ukrainian population.

References:

1. Moryak-Protopopova H. The National School Board in Galicia: powers, structure and impact on the schooling during 1867-1918 / H. Moryak-Protopopova // Bulletin of Lviv University. – 2011. – Issue 54. Series: Law. – P. 73-80.
2. Sedlyar A. Publishing activities of the «Galician-Rus' matyca» (1848-1870) / Alexander Sedlyar // Bulletin of Lviv University. Avg.: Book Science, Library and Information Technology. – 2008. – Vol. 3. – P. 76-115.

Гриценко А. А., д.е.н., професор,
член-кореспондент НАН України, заступник директора,
Інститут економіки та прогнозування НАН України
м. Київ, Україна

Гриценко О. А., д.е.н., професор,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна

РЕКОНСТРУКТИВНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Подолання кризових явищ в Україні потребує принципово нового підходу, що не може здійснитися на основі модернізації існуючих відносин. Сьогодні потрібна реконструкція економіки, зміна її несучих конструкцій у відповідності до особливої архітектури суспільної побудови. Для реалізації такого підходу необхідне перспективне бачення проблеми, яке виходить за межі існуючої парадигми і формує нові теоретичні та практичні образи економічної діяльності. Це вимагає розширення і поглиблення категорійного апарату дослідження та його застосування до пізнання нових соціально-економічних реалій і практичного впливу на них.

Реконструкцію треба трактувати як єдність докорінної перебудови і відновлення власної ідентичності та самобутності національної економіки. В цьому контексті реконструкція економіки України означає не просто її корінну перебудову відповідно до якогось проекту, а таку перебудову, яка покликана реалізувати сутнісні особливості та переваги України в усіх аспектах (географічному, геополітичному, природному, господарському, історичному, ментальному, поведінковому і т.ін.) у тій мірі, в якій вони впливають на економічний розвиток.

Розкриття сутності реконструктивного розвитку передбачає його порівняння з такими спорідненими процесами як модернізація, трансформація, удосконалення та ін. Поняття трансформації акцентує увагу на перетворенні структур, форм і способів, зміні цільової спрямованості діяльності, на переході через проміжні ланки. Удосконалення віддзеркалює свідому діяльність, спрямовану на підвищення якості об'єкта. Особливої уваги заслуговує співвідношення реконструкції і модернізації у зв'язку з тим, що модернізація стала одним із основних трендів сучасного розвитку. Модернізація, на відміну від реконструкції, акцентує увагу на оновленні існуючого, вона стосується зовнішніх форм, а не внутрішнього змісту того, що оновлюється [1].

Для визначення змісту та основних напрямів реконструктивного розвитку необхідно, по-перше, зрозуміти, що являє собою Україна у єдності і роздільності усіх своїх складових (видів економічної діяльності, природного і виробничого потенціалів, структури суспільного багатства і т.ін.). По-друге, оцінити результат попереднього історичного розвитку. На цій основі визначити напрями перебудови структури економіки в цілому і окремих її сфер, які б давали можливість використати існуючі особливості та переваги для забезпечення соціально справедливого і стабільного економічного розвитку відповідно до логіки історичного прогресу та сучасних викликів, що пов'язані з формуванням інформаційно-мережевої економіки, яка має зовсім інші порівняно з індустріально-ринковою економікою закономірності функціонування, які ще не пізнані суспільством.

Концепція реконструктивного розвитку вимагає більш чіткого і операційного розрізнення і врахування взаємодії соціального і економічного розвитку. Це зумовлює необхідність з'ясувати сутність соціально-економічного розвитку, виразити її у формі зовнішніх критеріїв і застосувати останні до оцінки процесу соціально-економічного розвитку. Сутність соціально-економічного розвитку розкривається через взаємодію, з одного боку, економічного, з іншого – людського, розвитку. Економічний розвиток

включає економічне зростання, що інтегровано виражається у збільшенні ВВП, і його якісні зміни. Людський розвиток включає удосконалення людських якостей (здібностей) і поліпшення умов життєдіяльності людини. Кожна з цих складових може бути деталізована і представлена як узагальнюючим критерієм (наприклад ВВП, індекс людського розвитку), так і цілою системою диференційованих показників [2].

Реалізація реконструктивного розвитку здійснюється на основі розуміння інверсійного типу ринкової трансформації. Україна (на відміну від сучасних розвинених країн, які здійснювали ринкові перетворення класичного типу) перебудовувала свою директивно-планову економіку в ринкову за інверсійним типом. У класичному типі ринкової трансформації перехід здійснювався від дрібної приватної власності до більшої, від вільної конкуренції до утворення монополій і різноманіття ринкових структур, від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання. У ринковій трансформації інверсійного типу все відбувалося у зворотному порядку: від панування державної власності до приватної і різноманіття форм власності, від директивного планування до розвитку конкуренції, від державного планування цін до вільного ціноутворення. Порядок і, отже, зміст економічних перетворень в класичному та інверсійному типах ринкової трансформації були абсолютно різні. Це не було враховано в економічній політиці держави. І як наслідок, результат трансформації суттєво відрізняється від поставлених цілей.

Особливість трансформації інверсійних економік на засадах класичних ринкових інструментів для вирішення економічних проблем приводить до їх подальшого поглиблення. Збалансувати економіку, використовуючи лише ринкові принципи, в такому випадку неможливо. Необхідно підключити неринкові підходи, які не вимагають еквівалентності у кожному акті. Саме вони можуть стати компенсуючим інструментом у механізмі подолання системних диспропорцій.

Реконструкція економіки в умовах глобалізації повинна вестись таким чином, щоб реалізація внутрішніх переваг спиралась на врахування місця країни в системі світогосподарських зв'язків і давала можливість підвищити конкурентоспроможність країни. Ця обставина віддзеркалюється у суспільній свідомості як проблема інклюзивного розвитку.

Ідея інклюзивності починалася з часткових проблем, наприклад, трансформації загальної освіти таким чином, щоб зробити її доступною для дітей з інвалідністю, вирішення проблем включення в суспільство маргінальних верств населення незалежно від статі, віку, національності, сексуальної орієнтації, фізичної дієздатності та економічного стану та ін. Але згодом такий підхід розширився до рівня проблематики подолання економічної нерівності як у локальних, так і в глобальному вимірах. Світовий банк опублікував «Доповідь про зростання. Стратегії стійкого зростання і інклюзивного розвитку», що була покладена в основу стратегій подальшого розвитку країн. Поняття інклюзивності набуває все більш широкого і системного значення, що допомагає всім країнам і регіонам світу користуватися результатами глобалізації, економічної інтеграції та економічного зростання. Для окремо взятого економічного суб'єкта інклюзивний розвиток має на меті максимально створити можливості розвитку і працевлаштування за рахунок високих темпів економічного зростання на поступальній основі, а також забезпечити громадянам рівний доступ до надаваних соціальних гарантій і можливість участі у всіх сферах життєдіяльності країни.

У найбільш широкому значенні поняття інклюзивного розвитку означає такий розвиток держав у світогосподарських зв'язках, який дає можливість включити в нього і розкрити внутрішній потенціал усіх елементів, всіх суб'єктів соціально-економічної системи країни і забезпечити її збалансованість. Таке широке тлумачення і є адекватним поняттю інклюзивного розвитку як такому. Всі поняття виникають спочатку в окремих сферах, а потім набувають більш широкого і загального значення.

Це стосується і грошей, і капіталу, і ренти, і гена, і клітини, і будь-якої іншої категорії. Така загальна закономірність розвитку понять.

Таким чином, реконструктивний розвиток повинен відповідати вимогам інклюзивності. Саме така системна інклюзивність необхідна Україні. Мова йде про таке її включення у світогосподарські зв'язки, яке дає можливість виявити всі її природні, соціальні і культурні переваги, забезпечити стійкий збалансований розвиток, підвищити добробут і якість життя громадян.

Характеризуючи реконструктивний розвиток в аспекті його основоположних векторів, які підсумовують і спрямовують наведені вище перетворення, можна сказати, що реконструктивний розвиток повинен бути: 1) інтровертним, 2) інноваційним і 3) інклюзивним. Інтровертність означає направленість на вирішення внутрішніх проблем країни як особливого соціоекономічного утворення з урахуванням його історично пройденого шляху. Інноваційність показує необхідність корінної перебудови на основі новітніх досягнень і принципів. Інклюзивність забезпечує включеність у зовнішнє середовище для вирішення внутрішніх завдань [3]. Ці вектори внутрішньо суперечливі, але вони віддзеркалюють реальну суперечливість реального світу та імперативів розвитку. В цьому аспекті формулу реконструктивного розвитку можна виразити так: реконструктивний розвиток – це інноваційний розвиток, спрямований на вирішення внутрішніх проблем країни для забезпечення добробуту громадян шляхом корінної перебудови структури економіки і розгортання її внутрішніх потенцій у рефлексивній взаємодії із зовнішнім середовищем.

Література:

1. Трансформація [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/16427/
2. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с. – С. 23-26.
3. Эксперты о концепции инклюзивного развития, которая окажется в центре внимания нынешнего совещания Беооского азиатского форума [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://russian.people.com.cn/31518/7346801.html>

Завадська Д. В., к.е.н., доцент,
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Перехід до інноваційного типу розвитку економіки, як домінуючого завдання сучасної парадигми поступу України, потребує збільшення джерел фінансування, відкриває можливості досягнення оптимального співвідношення між виробництвом, нагромадженням і споживанням, глибоких, радикальних змін у розвитку держави.

Інноваційний потенціал як поняття має досить значну історію дослідження. В середині минулого століття інноваційний потенціал ототожнювався з науково-технічним, а необхідність більш глибокого його розуміння виникла в результаті зміни характеру взаємовідносин між науковим комплексом і споживачами результатів його діяльності, що зумовлює актуальність нашого дослідження.

Теоретичне та практичне значення отримали дослідження питань інновацій та інноваційної активності, управління інноваційним розвитком підприємств у перехідній економіці, стратегії інноваційного розвитку в наукових працях зарубіжних і вітчизняних авторів, таких як: О. Василенко, Ю. Горнего, П. Друкер, М. Іл'їн, С. Ілляшенко, Ф. Котлер, М. Портер, К. Фрімен, Й. Шумпетер тощо.

В економічній науці сформувалися самостійні напрямки досліджень інноваційного розвитку соціально-економічних систем, в рамках яких знайшли своє відображення компоненти інноваційного потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Стислий огляд підходів щодо формування інноваційного потенціалу

Підхід інноваційного розвитку	Передумови формування концепції інноваційного потенціалу	Вчені, які підтримують підхід
Процесний	Формування інноваційної політики на мега- та мезорівнях [10; 12]	Й. Шумпетер, М. Кондрат'єв, Г. Менш, Д. Норт, Дж. Кейнс, Х. Фрімен, П. Самуельсон, А. Клайнкнехт
Функціональний	Результати фундаментальних і прикладних наукових досліджень формують інноваційний потенціал на макро-, мезо- та мікрорівнях економічної системи [4; 11]	С. Глаз'єв, А. Дагаєв, В. Іноземцев, Д. Львів, В. Кушлин, А. фолом, Ю. Яковець
	Єдність інноваційної, науково-технічної та виробничої діяльності [5]	Н. Кульбовская, М. Віленський, Ф. Дронов, П. Друкер, Р. Кантер, Т. Бернс, М. Портер
Системно-інституціональний	Забезпечення технічного розвитку економіки країни за рахунок: - послідовної зміни технологічних укладів, провідних галузей виробництва; - перерозподілу ресурсів між застарілими та новими виробництвами [4]	К. Маркс, У. Ростоу, Р. Арон, А. Анчишкин, С. Глаз'єв, М. Фельдман, Д. Львів, Г. Фетисов, Е. Тоффлер
	Технологічні інновації сприяють створенню нових галузей, а дифузія нововведень залежить від інноваційної політики, структури та обсягу інвестицій [12]	К. Фрімен, Дж. Кларк, А. Соете, Ф. Перу
	Створення та розповсюдження нових знань і технологій, регіональний і галузевий рівень інноваційних структур [12; 14]	Б. Лундвал, К. Фрімен, Р. Нельсон, С. Уінтер

Еволюція підходів інноваційного розвитку, яка надана в таблиці, дозволяє нам зробити висновок, що в основі формування інноваційного потенціалу полягають здібності економічної системи до генерації, трансферу та комерціалізації знань, а складовими компонентами інноваційного потенціалу є кадри, матеріально-технічне забезпечення, інформація, об'єкти інтелектуальної власності та організація наукової системи. Інноваційний потенціал поєднує можливості й готовність суб'єкта до здійснення інноваційної діяльності. Можливість дозволяє використовувати накопичені ресурси, а готовність визначається умовами зовнішнього середовища, які дозволяють реалізувати інноваційний потенціал.

В економічну теорію поняття «інноваційний потенціал» вперше ввів К. Фрімен [12], який зазначив, що нововведення є основою формування виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу суспільства. П. Друкер [5]

вперше вжив термін «інноваційний потенціал» стосовно сучасної промисловості, на думку якого, інновації починаються з оцінки наявного потенціалу з метою його ефективного використання.

М. Іл'їн визначає інноваційний потенціал «як систему, що забезпечує створення та впровадження у виробничу й соціальну практику науково-технічної інформації, необхідно для підвищення економічної та соціальної ефективності всіх сфер людської діяльності у конкретних соціально-економічних і організаційних умовах» [8]. А згідно думки В. Василенко, інноваційний потенціал – це «це здатність господарства (взагалі) чи суб'єкта господарювання (зокрема) робити нову, наукомістку продукцію, що відповідає вимогам ринку (особливо світового)...» [2].

Згідно проведеного критичного аналізу праць І. Балабанова [1], Ю. Горного [3], Н. Мешко [9], С. Ілляшенка [6], Д. Кокуріна [7] ми дійшли висновку, що в залежності від досліджуваного об'єкта (угоди між суб'єктами, закони, стандарти, патенти та ліцензії, технології й обладнання, інноваційні проекти), окремі види потенціалів взаємозалежні та можуть бути складовими елементами потенціалу вищого рівня. Джерелами формування інноваційного потенціалу є організації фундаментальної науки, науково-технічне середовище, наукомісткі підприємства, нововведення. Результатом інноваційної діяльності, спрямованої на реалізацію інноваційного потенціалу, є: створення особливої організаційно-економічної форми суб'єкта, який забезпечує інноваційний цикл; фінансування нових розробок за рахунок отриманого прибутку від реалізації нових продуктів, забезпечення відтворення національної інноваційної системи.

Література:

1. Балабанов И. Краткий курс инновационного менеджмента: Учеб. пособие. – СПб., 2000. – 350 с.
2. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. За ред. В. Василенка. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Горного Ю. Инновационный потенциал экономики Украины // ТРАЕКТОРИА НАУКИ. – Electronic scientific journal. – 2016. – № 2(7). – [Електронний ресурс]. – Доступ у режимі: [//www.pathofscience.org](http://www.pathofscience.org)
4. Глазьев С. В. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. В. Глазьев – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
5. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер; пер. с англ. К. Головинского. – Москва: Вильямс, 2007. – 432 с.
6. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. С. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
7. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
8. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
9. Мешко Н. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування // Економічний простір. – 2008. – № 10. – С. 78-88.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
11. Яковец Ю. В. Стратегия научно-технологического прорыва / Ю. В. Яковец, В. И. Кушлин, Л. В. Лесков; ред. Ю. В. Яковец. – М.: МФК, 2001.
12. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – P. 5-24.
13. Mensch G. Stalemate in Manufacturing Technologies. – San-Fr.; L.: Jossey-Bass Publishers, 1986.
14. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / R. Nelson; Oxford University Press, 1993. – 541 p.

ИННОВАЦИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Развитие – это процесс изменений, которые могут быть вызваны разными факторами и/или явлениями, обуславливающими движение по восходящей. Изменения порождают динамику, а их отсутствие – статику. Одним из главных факторов изменений в развитии экономики и общества страны является новое и/или его привнесение – материальный и нематериальный продукты (идея, знание, технология, вещь, техника, метод, процесс, явление и др.). При этом главное заключается не в создании нового, а в его выявлении (видении) и использовании в экономике страны. Широкое внедрение нового в экономику позволяет утверждать, что она развивается по инновационному пути и функционирует в той форме, которую определяют основные факторы нового. Поэтому главной проблемой является инновационное развитие экономики страны. Правда, эта проблема слишком широка. Поэтому в рамках данной проблемы мы ставим перед собой более узкую задачу – определить сущность инновации и выявить основные ее факторы, обуславливающие новую форму экономики. Указанные проблема и задача впервые формулируются таким образом в научной и практической экономической литературе, а значит, их решения пока не найдены. Главная проблема, конкретизированная основной задачей, актуализирует предложенную тему. Отдельные аспекты данной темы некоторые ученые (Ю. Бажал, Л. Диденко, Ч. Ким, В. Кондрашова-Диденко, Р. Моборн, В. Осецкий, Э. Роджерс и другие) уже исследуют в разных отраслях знания – экономической теории, социальной философии, экономической социологии. Однако многие вопросы в рамках указанной проблемы так и остаются нерешенными. А это усиливает актуальность нашей темы.

Современная экономика страны – это индустриальный тип производства. В ней постоянно происходят изменения, причиной которых являются периферийные и глубинные преобразования: первые происходят в поверхностных слоях экономики, а вторые – в ее ядре. Результатом трансформирования экономики является ее новая форма (интеллектуально ориентированная экономика, интеллектуальная экономика или СМАРТ-экономика), а результатом глубинных преобразований – новый тип производства (постиндустриальный, ноосферный, т. е. интеллектономика). В названных преобразованиях определяющая роль принадлежит новому – комбинации факторов производства, ценности, идее, знанию, технологии, технике и т.п. Новое: в чем его сущность? Каким образом его определить? Такие вопросы часто возникают в процессе исследования взаимосвязи и взаимодействия нового и общества страны, нового и экономики, нового и человека. Ответы на указанные вопросы требуют четкого понимания сущности нового и его проявлений. Поэтому рассмотрим сначала понятие «новое» и некоторые его вариации.

Новое, новация, инновация и их соотношение. Термин «новое» используется для обозначения созданного в процессе деятельности человека продукта, содержащего ранее неизвестные элементы. Новое относительно: по истечении некоторого времени оно становится старым, освобождая место для следующего нового, создающего условия для развития экономики, а значит для создания возможностей процветания человека и народа страны. В экономической деятельности одновременно могут «работать» и новое, и старое. Последнее не исчезает сразу и полностью: Акторы продолжают использовать его жизнеспособные элементы, которые диалектически сняты новым и перенесены на следующий этап развития.

Термин «новое» очень близок по значению и содержанию с терминами «новация» и «инновация». Эти понятия имеют одну корневую основу (лат. *novus* – новый).

Однако они не являются тождественными. Их различие в движении: новое статично, а новация и инновация – динамичны (первое более, а второе мене динамично). Новое после создания может длительное время (если не всегда) находиться в состоянии покоя: его никуда не привносят, не используют в том или ином виде деятельности человека, а, значит, оно никогда не превратится в другое новое, не создаст выгоды для человека. Новация – это то новое, которое Актор (-ы) непосредственно использует (-ют) в экономике страны, создавая другие новые ценности и совершенствуя производственный процесс. Поэтому новация всегда связана с риском, уровень которого обуславливается качеством нового, целесообразностью его применения в данное время и в данной ситуации. Впрочем, чтобы новация «заработала», необходимо ее внедрить в определенный заранее вид деятельности или процесс. Для обозначения данного процесса используют термин «инновация», поскольку инновация (лат. *innovāre*) является привнесением нового в какой-либо процесс. По сути, это внедрение нового в процесс деятельности человека. Новация – работающее новое в экономике или в каком-то конкретном ее секторе. Термин «инновация» является производным от термина «новация». Они взаимосвязаны, но не являются синонимами. Каждая инновация является новацией, однако не каждая новация есть инновацией. Из этого следует, что «инновация» – это синтезирующее понятие, поскольку одновременно удерживает в себе значения сразу двух феноменов – «новое» и «новация», которые внедрены (на это указывает представка «ин-») и создают новое и/или другие выгоды в экономике. Таким образом, инновация в экономике – это продукт, содержащий в себе ранее неизвестное, неведомое до сих пор и работающий в экономической деятельности с целью создания новой ценности для человека и общества страны в целом.

Термин «инновация» был впервые использован Й. Шумпетером, австрийским экономистом, в его теории предпринимательства. Под инновацией Й. Шумпетер понимал коммерциализацию всех новых комбинаций, базированных на использовании новых материалов и компонентов, внедрении новых процессов и форм, выявлении новых рынков [1]. Изменения в технологии ученый называет изобретениями, а изменения вместе с предпринимательской деятельностью – инновациями. По определению американского исследователя Э. Роджерса, «инновация – это идея, практика или объект, которые индивид или другой субъект внедрения воспринимает как новые» [2]. Й. Шумпетер утверждал, что инновации должны или объясняться некоторым эндогенным фактором, или быть отнесены к области беспричинных явлений. Он доказал, что креативный и свободно мыслящий предприниматель – источник инновации; агент перемен, чьи новые комбинации вносят в экономическую жизнь турбулентность [1]. Современные экономисты по-разному воспринимают данный подход. Одни из них его не разделяют, поскольку инновация как продукт творческой деятельности предпринимателя не может воспроизводиться на постоянной основе: один и тот же человек не является пожизненно предпринимателем в данной сфере экономики или стране; а другие (особенно сторонники новой теории роста) – аргументировано доказывают, что инновация может воспроизводиться эндогенным путем: через шаблоны и рецепты, которые составляют основу инновации [3]. Однако, как отмечают Ч. Ким и Р. Моборн, «понимания этих шаблонов и рецептов» постоянно не хватает, а без этого «знания и идеи не могут быть запущены в действие для создания инновации» [4]. По нашему мнению, инновация и ее воспроизводство на постоянной основе непосредственно связаны с Актором как участником экономической деятельности. Такой Актор должен быть интеллектуально развитым. Ибо для создания нового и для инновации необходимы новые идеи и знания, которые создает интеллект человека. Для этого необходима эффективная система образования, ориентированная не на запоминание уже давно известного, а на создание и созидание нового через формирование нестандартного мышления. При этом важно подчеркнуть, что экономика должна развиваться в интеллектуальной форме (лучше как СМАРТ-экономика).

Современные экономисты выделяют такие типы инновации в экономике: 1) эндогенная и экзогенная (по факторам); 2) инкрементная, наполовину радикальная и радикальная (по масштабам изменений); 3) инновация ценности, технологическая инновация и инновация рыночного первопрорыва (по сферам внедрения нового) и др.

Выводы: 1) инновация в экономике страны имеет определяющее значение; 2) главным источником инновации является интеллект человека, создающий идеи, знания и практики; 3) инновации в экономике обуславливают новую ее форму – интеллектуальную экономику или СМАРТ-экономику.

Литература:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Роджерс Е. М. Дифузія інновацій / Е. М. Роджерс. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 591 с.
3. Romer P. M. The Origins of Endogenous Growth // The Journal of Economic Perspectives. Vol. 8, No. 1. (Winter, 1994). – P. 3-22.
4. Ким Ч. У., Моборн Р. Стратегия голубого океана / Ч. У. Ким, Р. Моборн. – М.: НРРО, 2005. – 272 с.

Крикун В. А., к.е.н.,
*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В сфері будь-яких міжнародних економічних відносин в яких функціонує людина, більшість рішень приймається під впливом суспільних і культурних стереотипів, особливостей сприйняття, помилкового та недостатнього аналізу інформації та невизначеності ринку, на яку впливають суб'єктивні психологічні та ірраціональні фактори. Ще сто років тому економічна теорія базувалась на припущенні про раціональну поведінку людини, яка передбачає максимізацію очікуваної корисності, наявність однакової і доступної всім учасникам ринку інформації і використання ними однакових методів її обробки. В результаті, більшість прогнозних моделей, які не враховують поведінкові аспекти втрачають свою ефективність з розвитком таких сфер як інтернет бізнес, бренд менеджмент, електронна комерція, сучасна концепція маркетинг-менеджменту. Без врахування особливостей ірраціональної поведінки споживачів дуже складно передбачити дії суб'єктів на економічному та фінансовому ринках, рішення споживачів щодо купівлі того чи іншого бренду, розробити ефективні стратегії управління міжнародним бізнесом. В західній економічній теорії і практиці відносно нещодавно виникла нова концепція поведінкової економіки, яка описує і узагальнює такі психологічні феномени. Отже, з розвитком поведінкової економічної теорії поняття «людини економічної» замінюється на «людину ірраціональну», та з'являється все більше підтверджень тому, що рішення дуже часто приймаються під впливом когнітивних помилок, які змінюють погляд на загально відомі факти. У такій ситуації стандартні економічні моделі не можуть обґрунтувати поведінку суб'єкта, так як вона є оберненою до принципу максимізації корисності. Основоположником поведінкової економіки вважається лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 року Д. Канеман, який отримав нагороду «за застосування

психологічної методикі в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності».

Розробкам Д. Канемана передували праці й інших вчених у сфері психології та ірраціональної поведінки людини. Одним з перших, хто виступив зі спростуванням загальноновизнаної теорії прийняття рішень в умовах ринку, і чий розробки створили основу для майбутньої теорії поведінкової економіки був М. Алле. У 1952 році вчений довів, що людина в умовах ризику поводить себе інакше, ніж передбачала неокласична економічна теорія, а саме віддасть перевагу не отриманню максимальної очікуваної корисності, а досягненню абсолютної надійності. Дана теорія отримала назву «парадокс Алле» і довела, що людина не завжди обирає раціональні рішення.

У 1985 році піонером в дослідженні сфери нерациональної поведінки, виступив французький соціолог Г. Ле Бон [1], який визначив одну з найрозповсюдженіших причин невиправданої поведінки людини – «ефект натовпу». Вчений довів, що люди, групуючись, стають одним цілим і починають поводитися зовсім не так, як вони діяли б наодинці. Досить часто люди піддаються сторонньому впливові, навіть коли переконані, що джерело цього впливу є некомпетентним у даному питанні. Результати досліджень доводять, що близько 35% присутніх у групі людей дотримуються думки цієї ж групи (і якщо не згодні з нею). Однак ситуація змінюється, якщо хоча б одна людина починає суперечити цій думці. Тоді згадані 35% членів групи цілком готові підтримати нову точку зору [2]. «Ефект натовпу» присутній на будь-яких економічних ринках і часто проявляється у різких коливаннях цін на біржах та змінах тенденцій, моди та трендів на споживчих ринках.

У 1978 році ще один вчений отримав нобелівську премію з економіки за свій внесок в науку управління – теорію обмеженої раціональності і таким чином додав ще одну модель, що описує процес прийняття рішення в поведінковій економіці. Г. Саймон [3] ввів в науковий обіг поняття обмеженої раціональності, під якою розуміються цілеспрямовані дії суб'єкта, проведені ним в умовах, коли прийняття найбільш ефективних рішень утруднено у зв'язку з відсутністю часу, інформації, а також недостатністю ресурсного забезпечення. Результатом даного дослідження є той факт, що людина скоріше прагне до задоволення замість максимізації корисності виходячи з постійної обмеженості ресурсів, необхідних для зваженого прийняття рішення. Г. Саймон виділив найрозповсюдженіші психологічні феномени, які сприяють швидкому рішенню в умовах невизначеності – проекція, ефект обмеженості уваги та надмірна самовпевненість.

Нарешті, у 1979 році Д. Канеманом та А. Тверські [4] була запропонована модель, яка описує та більш повно дає оцінку ірраціональній поведінці індивіда – теорія перспектив. Вчені зробили висновок, що в середньому за однакових ризиків люди схильні до збереження досягнутого фінансового рівня, аніж до його збільшення. В еквівалентних умовах можливість малих втрат відштовхує приватних інвесторів більше, ніж досягнення значного доходу. Вони уникають ризику на зростаючому ринку і більш толерантні до нього на спадаючому. Це звичайна аномалія, яка пояснюється тим, що людська психіка сприймає не стільки абсолютне значення свого багатства, скільки його зміни, причому радість від виграшу є значно меншою, ніж відчуття гіркоти програшу. Втрати завжди видаються значнішими, аніж еквівалентний дохід. Ґрунтуючись на експериментальних дослідженнях, теорія перспектив робить парадоксальний висновок – люди швидше готові взяти на себе більший ризик, щоб уникнути втрат, ніж одержати додаткову премію за більшого ризику [5].

Поведінкова економіка є відносно новою наукою, яка розвивається прискореними темпами, тому її теоретичний базис складає велика кількість різних, але не ще не зведених до єдиної концепції моделей, підходів, парадоксів та ефектів. Одним з таких підходів, який описує реакцію ціни на отриману суб'єктами інформацію є модель Тейлера, яка у 1985 році сформулила науку поведінкових фінансів. Р. Тейлер [6] стверджував, що інвестори часто дуже гостро реагують на нову інформацію незалежно від того, негативна вона чи позитивна. В результаті такої реакції

відбувається непідтверджено високий ріст котирувань (при позитивній інформації) і не виправдано низьке їх падіння (при негативній інформації). На протигагу класичній теорії очікуваної корисності, концепція поведінкової економіки враховує той факт, що будь-яке рішення приймається не тільки виходячи з конкретних даних окремої поставленої задачі, але й під впливом знаку емоційного забарвлення (позитивного чи негативного) поданої ситуації. Такий ефект отримав назву «фрейм» і був описаний Д. Канеманом та А. Тверські у 1981 році. Коли людина стоїть перед вибором рішення між ідентичними проблемами, але одна з них подана в позитивному значенні, а інша в негативному, в більшості випадків рішення буде прийнято на користь позитивного формулювання. Ефект фрейму змінює точку відліку прийняття рішення так, що кінцева користь або втрата сприймається по іншому і сприйняття ризику змінюється. Отже, фреймінг можна визначити, як емоційну маніпуляцію над об'єктом, за допомогою якого можна впливати на рішення та думки навіть не змінюючи і не приховуючи всіх фактів.

Безперечно, теорія поведінкової економіки має ряд переваг перед класичною економічною теорією раціональної поведінки людини, найбільшою з яких є її орієнтування на реальних людей, які діють згідно своїм емоціям, поглядам, стереотипам, інстинктам натовпу та ірраціональним рішенням. Поведінкова економіка дає можливість структурувати та пояснити на перший погляд незрозумілу поведінку людини спираючись на розробки в таких різних галузях знань, як психологія, економіка, філософія, фінанси, соціологія та культурологія. Питання ціноутворення, побудови ефективних маркетингових стратегій, розробки цінного для споживача продукту, більш точне прогнозування – далеко не вичерпний перелік можливостей, які пропонує нам цей новий підхід по вивчення поведінки людини.

Література:

1. Le Bon G. *The Crowd* / G. le Bon. – New York: Penguin Books, 1977.
2. Ващенко Т. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т. В. Ващенко, Е. В. Лисицина // *Финансовый менеджмент*. – 2006. – № 1. – С. 89–98.
3. Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.
4. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47. – P. 263-291.
5. Економічна теорія: підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко; М-во освіти і науки України. – Київ: Академія, 2004. – 856 с.
6. De Bondt W., Thaler R. Does the Stock Market Overreact? // *Journal of Finance*. – 1985. – Vol. 40. – P. 793-808.

Литвиненко Т. М., к.е.н., доцент,
*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Світовий досвід свідчить, що якщо підприємство є успішним та стійким в фінансовому плані, воно з успіхом впроваджує інновації. Можна спробувати з'ясувати, що є першопричиною у цій системі зв'язку: чи фінансова міць сприяє породженню інновацій, чи інновації забезпечують фінансову стійкість, але безумовним висновком є те, що підприємство без інновацій в сучасній економіці досягати успіхів на ринку не

зможе. Для українських підприємств особливо важливо усвідомлення значення інновацій для розвитку в умовах завершення становлення п'ятого та формування сучасного шостого технологічного укладу, що відбувається в світі. Серцевиною п'ятого технологічного укладу вважають електронну промисловість, обчислювальне, оптиковолоконне виробництво, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, виробництво і переробку газу, інформаційні послуги. Для сучасного, шостого характерними є біотехнології, нанотехнології, гена інженерія, екотехнології, інформаційні технології, лазерна техніка [1].

Україна, долаючи внутрішні та зовнішні перешкоди соціально-економічного, військово-політичного характеру прагне увійти до європейського соціально-економічного простору як сучасна конкурентоспроможна промислово розвинена країна. Для цього Україна має необхідний потенціал, що дозволяє побудувати механізм випереджувального розвитку і використати можливості шостого технологічного укладу. У світовому рейтингу інновацій у 2016 році країна піднялась на 8 пунктів, порівнюючи з минулим роком і посіла 56 місце (всього до рейтингу ввійшло 128 країн). За десять років, впродовж яких розраховується цей рейтинг Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності – це найкращий показник. Покращення становища відбулось за рахунок підвищення на вісім пунктів за допоміжним індексом внеску в інновації, зростання на сім пунктів завдяки виходу від інновацій, на три пункти за рахунок допоміжного індексу ефективності інновацій. За ефективністю інновацій Україна посіла 12 місце в загальному рейтингу та 10 місце в регіоні [2]. Свідченням певних зрушень в інноваційній сфері може бути й те, що нині 3% українського ВВП створює ІТ-галузь, і за останній час в цій сфері було створено 15 тис. робочих місць з середньою зарплатою не менше 2 тис. дол. [3]

Звичайно, автоматично науковий та інноваційний потенціал не зможе бути реалізований. До того ж потрібно враховувати, що, на жаль, в державі сьогодні існують і перепони інноваційного розвитку. Серед таких перепон, що стримують реалізацію інноваційного потенціалу все ще відчувається вплив минулого у вигляді адміністративно-командної директивної економіки. В ринковій економіці відтворення технологічних укладів відбувається через перерозподіл ресурсів з застарілих укладів на користь нових прогресивних. В директивній економіці, в якій панівними були відомчі підходи до розподілу ресурсів, відтворення консервувало застарілі технологічні уклади, хоча якась частина ресурсів виділялась і на модернізацію та формування нового виробництва. В результаті такого минулого в економіці сучасної України існує технологічна багатоукладність господарства з переважанням підприємств, що працюють на основі використання технологій застарілих укладів. Більшість галузей економіки України знаходяться між третім та четвертим економічним укладом, а технології п'ятого укладу майже не використовуються. 95% продукції, виробленої промисловими підприємства України за оцінками експертів відноситься до третього та четвертого укладів. Підприємства, що належать до п'ятого укладу дають 4% продукції, і 0,1% продукції виробляється на підприємствах шостого укладу [4]. Таке становище в стримує прогресивний розвиток економіки і є чинником поглиблення технологічного відставання.

Важливою причиною технологічного відставання чималої кількості промислових підприємств є недостатнє фінансування наукових досліджень. Держава не має можливості достатньою мірою фінансувати фундаментальну науку, а підприємства не мають необхідних ресурсів фінансувати прикладні дослідження, як це відбувається в розвинених країнах. Наукоємність валового внутрішнього продукту країни скоротилась з 2,44% в 1991 р. до 0,73% в 2011 р. При зниження цього показника до 0,4% наука може виконувати лише соціокультурну функцію [5].

Серед шляхів подолання перепон та формування умов для забезпечення інноваційного розвитку економіки України важливе місце належить державі, адже саме вона через законодавче регулювання має створити механізм прискорення

процесу формування технологічних основ інноваційної економіки. Інноваційна діяльність підприємств полягає не лише у безпосередньому пошуку нововведень, а й в управлінсько-технологічному та інвестиційному процесі, що зумовлений і залежить від минулого досвіду та загального стану економіки. Потрібно створити умови для розширення частки підприємств, які відносяться до прогресивних п'ятого та шостого укладів. При цьому слід враховувати, що ці підприємства повинні бути спроможними створювати умови для модернізації інших підприємств і переведення їх діяльності на використання можливостей сучасних досягнень науки й техніки. Цьому може сприяти вибіркова фінансова підтримка передових підприємств, які можуть стати локомотивами прискорення тих галузей, які містять в собі значну частку доданої вартості у вигляді знань, з низькою енергоємністю та екологонебезпечністю. Також потрібна і інституційна підтримка у вигляді створення спеціального державного центру підтримки інновацій.

Державний механізм прискорення процесу створення технологічних основ інноваційної економіки має базуватись на визначенні пріоритетів, в основі яких є не лобювання інтересів окремих олігархічних структур, а інтереси країни в цілому, пошук шляхів виведення держави в розряд передових країн світу, що має бути предметом уваги науковців в подальших дослідженнях.

Література:

1. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>
2. The Global Innovation Index 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>
3. Шляхи розвитку української науки. Інформаційно-аналітичний бюлетень. Додаток до журналу «Україна: події, факти, коментарі». – № 6(127) червень – 2016. [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/nauka/2016/nauka6.pdf>
4. Семиноженко В.П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України : монографія / В.П. Семиноженко: Інновації: проблеми науки і практики. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 336 с.
5. Дубик В.Я., Осідач О.Б. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості. // Інноваційна економіка. 2014 – № 2 (51) – С. 36 – Електронний ресурс. Джерело доступу: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-2\(51\)-2014/InnEco_2-51-2014_31-39.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-2(51)-2014/InnEco_2-51-2014_31-39.pdf)

П'ясецька-Устич С. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Реформування української економіки на траєкторію цивілізованого розвитку відбувається надзвичайно суперечливо. Масштаб занурення економіки в «тінь» настільки вражаючий, що економічний аналіз все більше вимагає критичного перегляду всіх постулатів і догм.

Незважаючи на певні прокламовані офіційними джерелами результати економічних реформ, які створили деяку видимість мінімального зростання виробництва, пожвавлення інвестиційних процесів, проблема корупції та тіньового сектора економіки не тільки не втратила свою актуальність, але і виявила нові грані наукового дослідження.

Однією із основних загроз економічній безпеці України залишається зростання корупційно-тіньових відносин, виникнення тенденції підкорення економічної політики держави специфічним економічним інтересам політичних еліт та олігархічних структур.

В останній час намітилося посилення небезпечної тенденції в суспільстві: відмиваються величезні нелегальні капітали, формується нова хвиля олігархії за рахунок «прихованої приватизації» державної власності, продовжується процес формування стійких кланових структур в економічній сфері, здійснюється перерозподіл національного доходу в приватних інтересах. Корупційно-тіньова складова економічних відносин почала створювати реальну загрозу позитивним трансформаційним процесам.

Небезпека корупційно-тіньових відносин полягає не тільки у спричиненні матеріальних збитків суспільству і його громадянам, але і в дестабілізації економічної системи в цілому. Їх вплив на всі сторони життя виражається у тому, що в результаті зникають відмінності між офіційною і неофіційною господарською діяльністю. В суспільстві відбувається виникнення і відтворення паралельних соціально-економічних структур за межами правового поля, здатних при збереженні існуючих тенденцій підкорити собі окремі економічні відносини [1]. Саме такі аргументи сьогодні диктують гостру необхідність об'єктивної критичної оцінки корупційних процесів, які відбуваються в економіці.

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється в специфічних умовах. При цьому достатньо очевидно є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла б платити хабарі та «винагороди» [5, 6].

На думку багатьох вчених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тіньової економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя [2, 3, 4].

Ф. Фукуяма, всесвітньо відомий американський вчений відзначає, що корупція стає визначальною характеристикою XXI століття, що реально одну політичну систему від іншої відрізняє «міра, наскільки правлячі еліти прагнуть скористатися владою на службу загальним інтересам суспільства чи просто збагачують себе, своїх друзів і членів своїх сімей». Висновок, який зробив вчений в результаті глибокого аналізу феномену сучасної корупції, полягає в тому, що «джерело корупції є глибоко політичне» [9].

В Україні, як і в деяких інших пострадянських країнах, бізнес і влада не розмежовані. Тенденція до зрощення бізнесу та політики, через формальний та неформальний вплив олігархічних груп на прийняття рішень вищими владними інституціями, започаткована в середині 1990-х років, сьогодні досягла апогею.

За оцінками експертів, найбільш прибутковим видом використання тіньових коштів є процес інвестування ресурсів у політику (політичне інвестування). Тобто, бізнес-група, або олігарх, з використанням тіньових ресурсів купує політичний ресурс – шляхом просування у владу «своїх людей» або підтримки своєї політичної партії чи створення політичних коаліцій і фракцій. У такий спосіб бізнес забезпечує власні інтереси, приватизуючи владний ресурс. В Україні, де влада і бізнес є неподільними, їх зрощення забезпечує процвітання політичної корупції.

Корупція має мультиплікативний ефект – поширює непрозорі правила гри на всю систему суспільних відносин у державі, зокрема, на економіку. Тіньова економіка, в свою чергу, створює умови для отримання тіньових фінансових ресурсів, які підтримують існування політичної корупції, прискорення процесу гібридизації влади і олігархізації.

Політична воля влади є головним чинником успішності протидії корупції. Політична воля – це справжні наміри політичного керівництва країни реально

протистояти корупції в усіх її проявах і на всіх рівнях державної влади. Вияв політичної волі зводиться до того, що за наявності законних підстав закон має застосовуватися до будь-якої особи, незалежно від займаної нею посади, політичних уподобань, наближеності до політичного керівництва держави та інших суб'єктивних обставин. Головна роль у формуванні та реалізації політичної волі належить, як правило, Главі держави, який зазвичай має найбільші повноваження щодо забезпечення національної безпеки, керівництва та координації діяльності правоохоронних структур. Однак, політичне керівництво України не демонструє реальної волі у протидії політичній корупції, обмежуючись публічними заявами. До таких висновків спонукає наступне: стан виконання антикорупційних заходів і програм, а також міжнародних зобов'язань України; оцінки рівня корупції в Україні; динаміка позицій України в міжнародних рейтингах; інформація про факти і прояви політико-економічної корупції в Україні, що оприлюднюється в ЗМІ, а також характер реагування з боку правоохоронних органів; результати міжнародних і національних моніторингових з проблем корупції в Україні, здійснюваних вітчизняними та міжнародними антикорупційними організаціями.

Відсутність політичної волі в значній мірі є наслідком власної причетності вищих посадовців держави до політично-корупційних дій, їх зацікавленості в тих чи інших корупційних схемах [8].

Отже, реальна антикорупційна політика повинна враховувати наступні фактори: державна влада сама є корумпованою і тому не зацікавленою в реальній боротьбі з корупцією; в Україні, на жаль, немає впливових політиків, реальних «моральних лідерів», які готові бути «моральним взірцем» та очолити боротьбу з корупцією; суспільство виявляє переважно «мовчазне обурення» проявами політичної і економічної корупції, активно не протидіє їй; значна частина суспільства сприйняла корупційні «правила гри» і діє згідно з ними; політико-економічна корупція має надійну основу – олігархічно-кланову економіку, яка не зацікавлена в запровадженні прозорих норм ведення бізнесу та наближенні їх до європейських стандартів; Україна, як член міжнародних організацій, взяла на себе певні зобов'язання з протидії корупції, частина цих зобов'язань виконується (наприклад, е-декларування доходів високопосадовців); існує високий рівень невдоволення суспільства корумпованістю влади та політичних сил і критично низький рівень суспільної довіри до них; нині в Україні сформовані і діють значна кількість державних структур, покликаних запобігати і протидіяти корупції, але поки їх ефективність практично дорівнює нулю.

Існування тісного корупційного зв'язку між владою і бізнесом в Україні (на відміну від інших країн, де він менш помітний або носить випадковий характер) перетворює корупцію на інституціональне явище. Стійкість корупційних зв'язків є визначальним фактором характеристики української дійсності і становить серйозну суспільну небезпеку, оскільки завдяки їй існують суттєві корупційні тенета, які не просто отримують прибутки в результаті своєї протиправної діяльності, але і інвестують її в розвиток самої корупції. Це перетворює корупцію на системний фактор української соціально-економічної моделі суспільства.

Література:

1. Аккерман С.Р. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / Перевод с англ. О. Алякринский. – М.: Логос, 2010. – С. 39.
2. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
3. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект: монографія / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
4. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична доповідь / [Т.А. Тишук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов та ін.]; за заг. ред. Я.М. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.

5. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries. University of California Press, 1988.
6. Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Lindsey Parris H. Corrupt Cities: A Practical Guide to Cure and Prevention. ICS Press and World Bank Institute, 2000.
7. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
8. www.transparency.org. а́бо www.ti-ukraine.org
9. www.epravdova.com.ua

THE WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND INNOVATIVE FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Бестужева С. В., к.е.н., доцент,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ: ПОЗИТИВНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

В умовах посилення конкуренції між країнами та зміни політичного та економічного напрямку розвитку провідних економік світу, зокрема США та Китаю, найважливішою складовою національної економічної моделі України повинна стати саме інноваційна сфера. Сучасні трансформаційні зміни у міжнародній економічній діяльності вітчизняних підприємств значною мірою обумовлені дієвістю та ефективністю державного регулювання і підтримки інноваційної сфери.

На теперішній час Україна у міжнародному економічному середовищі посідає місце країни зі значним інноваційним потенціалом, який практично не реалізований через ряд політичних, економічних та інституційних перешкод.

Так, за глобальним індексом інновацій, який є співвідношенням витрат та ефекту від впровадження інновацій у кожній країні, серед досліджуваних 141 країни Україна посідає 64 місце з рівнем інноваційної активності 36,45. Слід вказати, що у 2014 Україна займала 63 місце серед 143 країн зі значенням індексу 36,3 [2].

Одним з найважливіших показників міжнародного інноваційного розвитку країни, який характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності, є індекс інноваційної ефективності. За цим показником у 2015 р. Україні належить 15 місце серед 141 досліджуваної країни (табл. 1). Для порівняння, у 2014 р. Україна посідала 14 місце, що свідчить про зниження ефективності інноваційної діяльності [2].

Таблиця 1

Динаміка рейтингу країн за Індексом інноваційної ефективності за 2010-2015 рр.

Країна	Рейтинг за Індексом інноваційної ефективності					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	54	40	14	31	14	15
Росія	30	52	43	104	49	60
Казахстан	77	112	131	126	118	124
Китай	14	3	1	14	2	6
США	63	26	70	86	57	33
Німеччина	56	15	11	40	19	13
Польща	85	85	80	110	76	93
Індія	101	9	2	11	31	31
Японія	18	64	88	112	88	78
Швейцарія	15	12	5	12	6	2

Отже, проведене дослідження рейтингів інноваційного розвитку України свідчить про її значний освітній та науковий потенціал, реалізація якого стримується відсутністю ефективного інституційного забезпечення.

Світовий досвід доводить, що випереджальний інноваційний розвиток країн, насамперед, залежить від його державної підтримки.

Так, в США уряд для підтримки інноваційних підприємств, активно використовує програми державно-приватного партнерства у сфері інноваційних розробок та виробництва. Вдалим прикладом може слугувати Small Business Innovation Research Program (SBIR) – (діє з 1982 року) програма підтримки малих інноваційних підприємств та програма технологічного трансферу малим підприємствам Small Business Technology Transfer (STTR) (1992). З моменту свого створення в 1982 році щорічні обсяги прибутків за цієї програмою складають близько 2 млрд. дол. за рахунок відрахувань у розмірі 2,5% власного бюджету одинадцяти федеральних агентств на наукові дослідження до бюджету SBIR.

В якості переваг цієї програми доцільно виокремити такі:

1) спрямування надання допомоги малим компаніям у суспільно корисних, але економічно не вигідних сферах: у сфері охорони здоров'я та навколишнього середовища, безпеки, енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії;

2) відсутність бюджету програми, що не потребує додаткових фінансових вкладень, і забезпечує її незалежність від проблем бюджетного дефіциту;

3) програма є децентралізованою щодо уряду. Вона є власністю абсолютно різних за розмірами і завданнями установ, а саме: Міністерства оборони, Міністерства охорони здоров'я і соціальних служб, Національного управління з авіації та космонавтики і дослідження космічного простору, Міністерства енергетики тощо [3].

В країнах Європейського Союзу серед основних напрямів державної інноваційної політики щодо підтримки інноваційних підприємств можна виокремити:

1) усунення бюрократичних перешкод для започаткування бізнесу;

2) надання прямої фінансової підтримки;

3) полегшення доступу до джерел фінансування;

4) зменшення податкового тягаря;

5) підготовка кваліфікованих кадрів для потреб бізнесу.

Для зменшення адміністративного тягаря у країнах ЄС впроваджуються такі заходи:

1) спрощене законодавство для внутрішнього ринку (SLIM) ініційовано ще у 1996 р. в якості ключової ініціативи в галузі спрощення законодавства, яке передбачає коригування окремих законів для усунення перешкод діяльності інноваційних підприємств невеликими групами офіційних представників країн у тому або іншому конкретному секторі;

2) заходи прямої підтримки: створення Євроінфоцентрів, основною метою діяльності яких є роз'яснення вимог законодавства для суб'єктів інноваційного бізнесу; спрощення форм і звітних вимог [3].

На основі проведеного автором дослідження було виокремлено наступні основні форми стимулювання малих інноваційних підприємств у країнах розвинутої ринкової економіки:

1) пряме фінансування (субсидії, позики), що досягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (впроваджено у Франції, США);

2) спрощене оподаткування для підприємств, що діють в інноваційній сфері, у т.ч. виключення з оподаткованих сум витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і списання інвестицій на НДДКР, пільгове оподаткування університетів та науково-дослідних інститутів (НДІ) (впроваджено в Японії);

3) законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності й авторських прав (впроваджено в усіх розвинутих країнах);

4) надання позичок, зокрема без виплати відсотків (впроваджено у Швеції);

5) цільові дотації на науково-дослідні розробки (використовуються практично у всіх розвинутих країнах);

6) створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (впроваджено у Великобританії, Німеччині, Франції, Швейцарії, Нідерландах);

7) відстрочення сплати мита або звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії (використовується у Австрії);

8) безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених (впроваджено у Нідерландах, Німеччині);

8) державні програми щодо зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків (впроваджено у Японії);

9) програми пошуку і залучення талановитих іноземних спеціалістів, включаючи прискорене оформлення їм віз, надання стипендій для навчання і поліпшення умов проживання (впроваджено у Японії, США, Австралії).

Отже, проведений автором аналіз методів та інструментів державного регулювання інноваційної сфери в розвинених країнах доводить важливість та ефективність державної підтримки її розвитку, що сприяє зміцненню конкурентних позицій країни на світовому ринку та забезпечує стійкість її соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Бестужева С. В. Прогнозування фінансування міжнародної науково-технічної діяльності в Україні / С. В. Бестужева // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми в перспективі розвитку національних економік: від мікро- до макрорівня» 8 квітня 2016 р. м. Одеса. Одеса.: 2016. – С. 67-70.
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферту технологій в Україні за 2015 рік. Аналітична довідка Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua>
3. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності. – Режим доступу: www.wipo.int
4. Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу: <http://worldbank.org>

Гонак І. М., аспірант,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ЕМБАРГО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ

Сучасний етап розвитку світової економіки країн характеризується нестабільними темпами економічного зростання, посиленням нестабільності та високим рівнем конкуренції за економічні, людські, фінансові та інші ресурси.

Така ситуація спонукає переважну більшість країн використовувати економічні та політичні методи захисту внутрішнього ринку, здійснювати політичну експансію на зовнішні ринки у межах дотримання норм міжнародного законодавства. Прикладом може бути рішення Великобританії щодо виходу з Європейського Союзу для захисту внутрішнього ринку робочої сили від трудових мігрантів із країн Прибалтики, Вишеградської четвірки, Болгарії та Румунії; анонсування США запровадження низки протекціоністських заходів у торгівлі із країнами Південно-Східної Азії та, зокрема, Китаю (одного з найбільших торговельно-економічних партнерів США); ініціювання США перегляду умов угоди про ЗВТ в Північній Америці [1]; рішення США побудувати на південному кордоні країни стіну, щоб стримати нелегальних іммігрантів із Латинської Америки та захистити внутрішній ринок робочої сили [2]; відтермінування ЄС запровадження режиму безвізового в'їзду на територію шенгенської зони для громадян України, боячись приїзду трудових мігрантів. Країни, що потерпають від недружніх економічних дій країн-суперників, для захисту своїх

економічних інтересів використовують механізми міжнародних арбітражів (наприклад, Стокгольмський арбітраж [3], у якому розглядається газова суперечка між НАК «Нафтогаз України» та Газпромом [4]) та правила ГАТТ-СОТ [5]. Суперечки вирішуються у мирному форматі в економічно-правовому полі, і держави, які програли економічну суперечку, можуть зазнати тільки фінансово-економічних втрат, проте не зазнають людських чи територіальних.

Разом з тим, окремі країни намагаються проводити поряд із фінансово-економічною, ще й військову експансію, загрожуючи не тільки стабільності світової економіки, а й територіальній цілісності багатьох держав та життю їхніх громадян. Бажання цих країн отримати глобальні економічні та політичні переваги за рахунок військової сили змушують міжнародне співтовариство запроваджувати проти них обмежувальні політичні та економічні заходи (санкції), одним із найбільш дієвих серед яких є ембарго.

На сьогодні ембарго є предметом як вітчизняних, так і зарубіжних наукових досліджень. Так, ембарго трактують як заборону на ввезення чи вивезення з країни товарів чи валюти з метою: здійснення економічного тиску на країну-імпортера чи країну-експортера; сприяння розвитку тієї чи іншої галузі вітчизняного виробництва; захисту певних монопольних інтересів; усунення військової, екологічної та іншої загрози; введення міжнародно-правових санкцій» [6, с. 357]. На думку І. Синишина, ембарго є засобом економічного та політичного впливу країн одна на одну через введення заборони вивозити/ввозити товари, валюту, цінні папери, а також затримання суден, вантажів та іншого майна, що належить іноземній державі [7, с. 495].

Ембарго може бути застосоване як у воєнний, так і в мирний час у формі економічної блокади або репресивного економічного впливу на інші держави. Статут ООН передбачає можливість встановлення колективного ембарго (як одного із примусових заходів держав – членів ООН за рішенням Ради Безпеки) для підтримання або відновлення міжнародного миру і безпеки проти держави, дії якої загрожують міжнародній безпеці (наприклад, рішення ООН про встановлення ембарго на торгівлю з Іраком, який свого часу окупував сусідній суверенний Кувейт). Ембарго також означає заборону держави заходу в її порти суден інших держав, їх затримання та затримання вантажів [7, с. 495].

Практика застосування ембарго підтвердило його ефективність на прикладі Ірану, проти якого ввели ембарго на експорт нафти за спробу виробити збагачений уран та власну ядерну зброю. Це призвело до величезних втрат валютної виручки та падіння економіки країни. Наприклад, ембарго, впроваджене Європейським Союзом у 2012 р., позбавило Іран близько 20 відсотків свого експортного ринку нафти, що їх раніше закуповувала низка країн ЄС [8].

В останні роки до країн-агресорів у зовнішній політиці долучилася Росія. Анексія Криму, військова агресія на Сході України та у Сирії змушують демократичні економічно розвинуті держави відповідно реагувати, впроваджуючи політичні та економічні санкції. Проте, станом на початок 2017 р. навіть такі економічні обмеження не змусили Росію змінити свою зовнішню політику щодо сусідніх держав, що стало причиною продовження нарощення санкційного впливу на Росію. Одним із найефективніших засобів для цього може стати ембарго на експорт із Росії нафти і природного газу як основних її експортних товарів.

Політика запровадження ембарго на експорт із Росії енергетичних ресурсів позитивно вплине на національну економіку багатьох країн та світову економіку загалом. Споживання нафти і природного газу змінюється повільними темпами, а видобуток енергетичних ресурсів та їх реалізація на міжнародному ринку зростає. Це зумовлює зменшення світових цін на енергоносії та збитковість у багатьох галузях економіки, пов'язаних із енергетикою. Проте відсутність російських енергетичних товарів на світовому ринку спровокує зростання світових цін на природний газ і нафту.

Видобуток, переробка та експорт сланцевої нафти у США є рентабельним за умови високих цін на енергоносії. Експортери енергоресурсів із Африки та Близького Сходу

збільшувати свої доходи від експорту енергоносіїв, а імпортери енергоносіїв забезпечать рентабельність впровадження дорогих енергозберігаючих технологій та відновлювальних джерел енергії, а фінансові ресурси від їх впровадження залишаться у економіках розробників технологічних енергоощадних новинок. Величезний зиск від ембарго на енергетичний експорт із Росії отримає Китай, як основний виробник енергозберігаючих технологій – сонячних панелей, вітрогенераторів та інших технічних розробок. Отже, зростання світових цін на нафту і природний газ як результат ембарго на експорт цих продуктів Росією позитивно вплине на глобальну економіку.

Експорт нафти і газу забезпечує основну частку російських доходів від зовнішньої торгівлі та близько половини доходів бюджетів Росії. Неможливість реалізації за кордон природного газу, нафти та продуктів їх переробки може призвести до банкрутства російські енергетичні компанії, зокрема, Роснефть, Газпром та інші. Росія швидкими темпами втрачатиме свої позиції у світовій економіці та витратиме золотовалютні резерви, зростатиме безробіття. Також низькі доходи бюджетів спровокують зниження витратків на соціальні заходи, що, у свою чергу, може призвести до соціально-економічної нестабільності в Росії та зміни правлячого політичного класу і демократизувати політичний режим. При впровадженні ембарго на експорт російських енергоносіїв можлива девальвація російського рубля до рівня 90-250 рублів за один долар США, що призведе до зменшення купівельної спроможності як громадян, так і державних інституцій Росії.

Таким чином, у сучасному глобалізованому світі ембарго є одним із найефективніших економічних засобів вирішення протистояння між країнами.

Література:

1. Трамп взявся за угоду про Транстихоокеанське партнерство і ЗВТ з Канадою і Мексикою [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/tramp-vzyavsvya-za-ugodu-pro-transtihookeanske-partnerstvo-i-zvt-z-kanadoyu-i-meksikoju-zmi-230953_.html
2. Трамп підписав указ про будівництво стіни на кордоні з Мексикою [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/WORLD/tramp-pidpisav-ukaz-pro-budivnictvo-stini-na-kordoni-z-meksikoju-231210_.html
3. Arbitration institute of the Stockholm chamber of commerce [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sccinstitute.com/>
4. Стокгольмський суд завершив слухання по иску «Нафтогаза» к «Газпрому» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://lb.ua/economics/2016/12/05/352587_stokgolmskiy_sud_zavershil_slushaniya.html
5. The World Trade Organization (WTO) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.wto.org/>
6. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 2 / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К.: «Українська енциклопедія», 1999. – 744 с.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редколегія: С.В. Мочерний (відповідальний редактор) та інші. – К: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Нафтове ембарго ЄС проти Ірану набуває чинності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/a/24631726.html>

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З ЕКСПОРТНОЇ КРИЗИ

Сьогоднішня зовнішньополітична та зовнішньоекономічна ситуація змушує Україну шукати нові ринки збуту та виходити з експортної кризи. Ці трансформації необхідно робити як в експорті товарів та послуг в цілому, так і в експорті аграрного сектору економіки зокрема.

Україна, незважаючи на регіональну нестабільність, складну внутрішньоекономічну ситуацію, постреволюційне становище, недосконалу структуру виробництва і зовнішньої торгівлі, значну залежність від імпорту енергоресурсів з Росії, намагається досягти помітних темпів економічного зростання за рахунок диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків і активної участі в регіональних інтеграційних процесах. Країна знаходиться перед необхідністю пошуку нових напрямків розширення зовнішньоторговельної діяльності, модернізації моделі соціально-економічного розвитку, посилення міжнародної конкурентоспроможності. Одним із стратегічних напрямів вирішення зазначених проблем представляється розвиток двостороннього і багатостороннього торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, як на регіональному, так і на глобальному рівнях.

Диверсифікація – це саме той інструмент, який необхідно застосувати з огляду на глобальну гео економічну нестабільність. Одним із методів диверсифікація, є диверсифікація географічна. Окрім цього даний спосіб економічного захисту експортноорієнтованих галузей України, таких як металургія, військова промисловість та сільське господарство потребує «мобільного» підходу до пошуку, тобто нагальна необхідність полягає у тому, що окрім існуючих ринків збуту, повинні бути також і потенційні.

Пошук нових експортних центрів для аграрної продукції для України, таких як СНД до січня 2015 року є вкрай важливим завданням, адже майже 40% йшло саме до країн-учасниць цього регіонального об'єднання. З огляду на кризу політичну та економічну блокаду спочатку на експорт з боку Російської Федерації, а згодом і на заборону перевезення товарів через РФ, з'явилась необхідність диверсифікації експорту. Основними ринками збуту станом на кінець 2016 року, окрім географічних сусідів країн-учасниць Європейського Союзу, є Індія, Іран та Єгипет.

Натомість повністю відкидати СНД як ринок збуту продукції сільського виробництва було б неправильним, тому однією з основних задач українського уряду та бізнесу диверсифікувати цей географічний ринок та максимально збільшувати експорт до інших країн-членів СНД шляхом підписання угод про розширену Зону вільної торгівлі, а також покращення логістичних маршрутів між зазначеними учасниками процесу.

Теоретичні та практичні питання диверсифікації в 60-х рр ХХ ст. досліджені Горті М., який визначив диверсифікацію як «одночасне обслуговування компанією кількох ринків», що відбувається, якщо перехресна еластичність попиту на продукти, що поставляються на ці ринки, є низькою, і якщо в короткостроковому періоді необхідні ресурси для виробництва товарів для одного ринку не можуть бути використані для виробництва товарів, призначених для обслуговування інших ринків [1, с. 228]. Ендрюс К. диверсифікацію вважав зміною, а в найзагальнішому вигляді – розширенням номенклатури товарів, вироблених окремими підприємствами і об'єднаннями [2, с. 135].

У 1970-ті роки Беррі К. розглядає диверсифікацію як зростання кількості галузей, в яких функціонує компанія. У роботах Есінари Е. диверсифікація визначена як «стратегія, яка б знизилася ризик ринкової діяльності в несприятливих умовах і підвищує ступінь фінансової стійкості компанії» [3, с. 27].

У 1980-і роки розширюється рух від диверсифікації до спеціалізації. Пітс Р. і Хопкінс Х. визначають диверсифікацію як одночасне ведення декількох видів бізнесу [4 с. 622-623]. Буз А. і Буз Г. визначають диверсифікацію як спосіб розширення основного бізнесу з метою зростання і/або зниження ризику, який може приймати форму інвестицій в нові продукти, послуги, сегменти ринку і географічні ринки, а також може досягатися кількома способами, включаючи внутрішній розвиток, придбання, організацію спільних підприємств, ліцензійні угоди [5 с. 255]. Раманьям В. і Варадараджан П. визначають диверсифікацію як входження компанії або бізнес-одиниці в нові сфери діяльності за рахунок внутрішнього зростання і придбання, що призводить до змін в адміністративній структурі та інших управлінських процесах [6 с. 523-551].

З огляду на теоретичну проблематику та у зв'язку з природньою обмеженістю розширення асортименту аграрного сектору необхідним, на нашу думку, все ж таки є орієнтація на нові експортні шляхи.

Натомість, український виробник повинен бути готовим до великої конкуренції на локальному рівні, адже будь який договір про зону вільної торгівлі, або угода про часткове скасування мита на певні групи товару передбачає двосторонній, білатеральний характер. Це може викликати, на перших порах, невдоволеність національного виробника, тому держава повинна хоча б частково за рахунок дотацій, або пільгових кредитів підтримати вітчизняного аграрія, тим паче, що інструментарій та кредитні лінії на розвиток українського сільського господарства надаються ЄБРР.

В майбутньому створення нових зон вільної торгівлі з іншими державами, або регіональними об'єднаннями може позитивно вплинути на інвестування в інноваційну складову процесу аграрного виробництва, адже інвестор зацікавлений в молодих ринках з низькою оплатою праці та, в даному випадку, родючої землі. Також одним із позитивних моментів диверсифікації може бути підняття соціального та економічного рівня життя сільського населення України, так як це зробив Китай, який на даний момент активно інвестує в сільське господарство в Африці [7 с. 56-63], так як разом із запитом на ресурси в КНР зростає запит і на калорії: на сьогоднішній день китайські інвестори придбали в Африці півмільйона гектарів землі для сільськогосподарських цілей.

Література:

1. Gort M. Diversification and integration in American industry. – Princeton, Princeton University Press, 1962. – P. 228.
2. Andrews K. The Concept of Corporate Strategy. – Homewood, Homewood University Press, 1971. – P. 135.
3. Yoshinara E., Sakuma A., Itami K. (Стратегия диверсификации на японском предприятии). – Tokyo, Nipon Keirai, 1979. – P. 27.
4. Pitts R. A., Hopkins H. D. Firm diversity: conceptualization and measurement // Academy of Management Review. 1982. № 7. – P. 623-624.
5. Booz A., Booz H. Diversification. A Survey of European Chief Executives [Journal]. New York: Booz, Allen and Hamilton, 1985. – P. 255.
6. Ramanujam V. Varadarajan P. Research on Corporate Diversification: A Synthesis. // Strategic Management Journal. Vol. 10, № 6, Nov. – Dec., 1989. – P. 523-551.
7. Викторьен А. Особенности инвестиционного сотрудничества Китая со странами Африки // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2013. № 3. – С. 56-63.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ – КЛЮЧОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇН

Міжнародна конкурентоспроможність національних економік, як одна з базових економічних категорій, є предметом численних фахових публікацій та наукових і публіцистичних дискусій. Актуалізація проблеми формування висококонкурентних національних економік набула особливої гостроти на постіндустріальній фазі розвитку світового господарства, загальний формат якої сформувався на рубежі третього тисячоліття. Це обумовлено тим, що міжнародна конкурентоспроможність країн стала тим своєрідним «загальним еквівалентом», за яким оцінюються їхні позиції та авторитет на світовій арені, універсальною вимогою, котра пред'являється відкритою економікою будь-якому економічному суб'єкту, та матеріальною основою реалізації національних економічних інтересів держав у міжнародній сфері [1, с. 34].

Невипадково серед стратегічних завдань соціально-економічної політики розвинутих країн світу пріоритетним упродовж останніх десятиліть залишається забезпечення стійкого зростання конкурентоспроможності їх національних економік. На досягнення цієї мети зорієнтована державна політика в інноваційній сфері, яка передбачає високі витрати на НДДКР, створення власної науково-технічної бази, захисті інтелектуальної власності, підтримку високотехнологічних секторів економіки, торговельну експансію високотехнологічних товарів, пріоритет освіти та підвищення якості життя населення та ін.

Рівень міжнародної конкурентоспроможності національної економіки як синтетичне вираження позицій її товаровиробників на внутрішньому та міжнародному ринках залежить як від рівня реалізованості конкурентних переваг економічних суб'єктів в процесі виробничої діяльності, так і від комплексу політико-правових, економічних, науково-технологічних, інфраструктурних, демографічних, соціально-культурних та інших факторів, що впливають на бізнес-процеси як на національному, так і на регіональному та наднаціональному рівнях. Динамічні глобалізаційні процеси, які охопили на сьогодні не лише економічну сферу, але поширюються на соціально-трудові відносини, обумовлюють посилення соціальної орієнтації світової економіки; демократизацію трудових відносин; інтернаціоналізацію вимог до відтворення робочої сили; стандартизацію умов життя і праці людей у різних країнах; а також координацію, узгодження та зближення соціальної політики держав світу. Науково-технологічні фактори характеризують рівень інтелектуалізації виробництва, можливості суб'єктів господарювання використовувати новітні досягнення НТП, підвищувати наукомісткість своєї продукції, застосовувати екологічно чисті технології тощо [3, с. 23]. В сучасній системі факторів міжнародної конкурентоспроможності країн, починають превалювати ті, що пов'язані з можливостями держав генерувати знання та інновації; з їх володінням високими технологіями та інформаційними комунікаціями, а також соціальною та сервісною інфраструктурою, спрямованих та розвиток основного фактора стратегічних конкурентних переваг держав – людського ресурсу. В епоху інтелектуалізації та сайєнтифікації виробництва визначальну роль у виробничому процесі починає відігравати не стільки фізична, скільки інтелектуальна, розумова, творча праця індивідів. Людський інтелект, вміння, компетенції та мотивація до творчої діяльності стали найважливішою ланкою суспільного відтворення, від яких залежить поступальний розвиток будь-якої національної економіки, завоювання та утримання нею передових позицій у світових інноваційних процесах і, як наслідок, – забезпечення високого конкурентного статусу.

Можна сміливо стверджувати, що на сьогодні люди, які втілюють знання, професійний досвід, навички, трудову мотивацію, поведінку та ментальність формують в сукупності основне багатство будь-якої нації. Лише людський ресурс, являючись єдиним носієм знань, накопичених попередніми поколіннями, та обробляючи величезні масиви сучасної інформації, здатний (за принципом переходу кількості в якість) генерувати (прирошувати) нові знання, а відтак – підвищувати ринкову вартість створених ним продуктів. Згідно останньої Доповіді про глобальну конкурентоспроможність, лідируючі позиції у країновому рейтингу конкурентоспроможності займають держави, котрим належать і провідні позиції у рейтингу індексу людського розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Країнові рейтинги індексу людського розвитку (HDI) та загального індексу конкурентоспроможності (GCI) окремих країн

GCI (The Global Competitiveness Report 2014–2015)			HDI (The Human Development Index 2014)		
Рейтинг	Економіка	Індекс	Рейтинг	Економіка	Індекс
1	Швейцарія	5,7	1	Норвегія	0,944
2	Сінгапур	5,6	2	Австралія	0,933
3	Сполуч. Штати Америки	5,5	3	Швейцарія	0,917
4	Фінляндія	5,5	4	Нідерланди	0,915
5	Німеччина	5,5	5	Сполуч. Штати Америки	0,914
6	Японія	5,5	6	Німеччина	0,911
7	Гонконг	5,5	7	Нова Зеландія	0,91
8	Нідерланди	5,5	8	Канада	0,902
9	Велика Британія	5,4	9	Сінгапур	0,901
10	Швеція	5,4	10	Данія	0,9
11	Норвегія	5,4	11	Ірландія	0,899
12	ОАЕ	5,3	12	Швеція	0,898
13	Данія	5,3	13	Ісландія	0,895
14	Тайвань	5,3	14	Велика Британія	0,892
15	Канада	5,2	15	Гонконг	0,891
16	Катар	5,2	15	Південна Корея	0,891
17	Новая Зеландія	5,2	17	Японія	0,89
18	Бельгія	5,2	18	Ліхтенштейн	0,889
19	Люксембург	5,2	19	Ізраїль	0,888
20	Малайзія	5,2	20	Франція	0,884
21	Австрія	5,2	21	Австрія	0,881
22	Австралія	5,1	21	Бельгія	0,881
23	Франція	5,1	21	Люксембург	0,881
24	Саудівська Аравія	5,1	24	Фінляндія	0,879
25	Ірландія	5	25	Словенія	0,874
26	Південна Корея	5	26	Італія	0,872
27	Ізраїль	4,9	27	Іспанія	0,869
28	Китай	4,9	28	Чехія	0,861
29	Естонія	4,7	29	Греція	0,853
30	Ісландія	4,7	30	Бруней	0,852
76	Україна	4,1	83	Україна	0,734

Джерело: побудовано автором за [2, 4]

Якщо аналізувати зростаючий вплив людського ресурсу на міжнародні конкурентні позиції національних економік, то необхідно відмітити той факт, що існуючі нині методики оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн серед загальної кількості факторів, які характеризують їхній потенціал та порівняльні переваги, виокремлюють ті, що мають пряме відношення до кількісних та якісних параметрів людського ресурсу. Таким чином:

1. До найбільш визначальних проявів глобалізації належить загострення конкурентної боротьби між суб'єктами МЕН на регіональному, субрегіональному та глобальному рівнях. Міжнародна ділова практика свідчить, що на перший план у світовій конкурентоспроможності виходять такі чинники, як потужність інноваційного потенціалу держав та їх можливості опанувати науково-технологічну модель економічного розвитку. Конкурентоспроможною в постіндустріальній економіці може бути лише та країна, в якій високоінтелектуальні професії стали масовими, яка створила умови для якісного відтворення національного людського ресурсу та забезпечує його всебічний та творчий розвиток.

2. В сучасній субординованій системі факторів міжнародної конкурентоспроможності країн людський ресурс, по-перше, можна виокремити в якості самостійного, ключового фактору забезпечення високого конкурентного статусу держав, а, з другого, через призму «людського» виміру можна проаналізувати ті фактори, які є визначальними в існуючих нині методиках оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн.

Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report 2014-2015, WEF), available at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
3. Товмасян В.Р. Основні параметри конкурентоспроможності країни та механізм підвищення її рівня в Україні // Зовнішня торгівля: право та економіка, 2006. – № 2(25). – С. 22–27.
4. United Nations Development Programme: Human Development report / Index, available at: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

Dziuba P. V., Ph.D. (Economics), Associate Professor,
Department of International Finance,
Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine

RISK AND RETURN STRUCTURAL ASYMMETRY IN INTERNATIONAL PORTFOLIO INVESTMENTS

The main factor driving international portfolio investment is risk and return of respective securities and markets as a whole. The general idea behind international portfolio flows implies that the higher return an investor desires the higher risk he or she must accept or in other words the higher the risk the higher the return must be in order for the investment to take place. Depending on their risk tolerance investors either invest in risky instruments and markets or explore moderate and conservative investing strategies. However, sudden or unexpected changes in risk-return trade-off often bring about sharp shifts in portfolio flows dynamics and structure. Sometimes these shifts are far from being proportional with the mentioned changes. Moreover, this kind of asymmetry is quite different in different periods

of time and in different markets. It also differs significantly depending on the market type either it is developed, emerging or frontier.

We argue that there is an asymmetry in risk and return dynamics in different market groups and that this asymmetry is a factor driving international portfolio investments especially in crisis periods. In order to prove or dispose this argument we explore the equity markets of different types. According to MSCI classification there are developed, emerging and frontier markets [2]. Respective indices we study are the MSCI World Index (World) for developed markets, MSCI Emerging Markets Index (EM), MSCI Frontier Markets Index (FM) and MSCI ACWI + FM Index – All Countries World Index that includes developed and emerging markets together with the frontier markets index (ACWIFM). We explore the year-end index meanings for the dynamics analysis. All indices are standard in terms of different capitalization levels and imply gross reinvesting of dividends. All values are in US dollars. For each year we calculate all monthly returns and their average. Using the 12 monthly returns for each year, we then compute their standard deviations. What concerning the data on international portfolio investments we shall use the IMF Coordinated Portfolio Investment Survey [1]. It provides information on international investment position. From this data we shall utilize global portfolio liabilities statistics.

The idea of our concept of asymmetry level estimation is to use the relation of the percentage increase in return to the percentage increase in risk which is basically the marginal percentage return that shows what the change in return will be when the risk changes by one percent. Asymmetry between market groups is a structural asymmetry. It reflects how different market groups differ in their marginal percentage returns. We suggest estimating it as the standard deviation of marginal percentage returns for three market groups for each year. The idea behind this is that the higher the standard deviation the higher the asymmetry level is. Relatively substantial standard deviation means that the difference between marginal percentage returns in different market groups is considerable. Small standard deviations mean that the pattern of changes in risks and returns in different market groups is rather proportional and thus the asymmetry level is relatively small. Calculated standard deviations as well as risks, returns and shares of different market groups in global portfolio liabilities are presented in table 1.

Our analysis focuses on periods of stability and periods of increased volatility. In 2008 there was a global financial crisis. The second instability period was in 2011 and could be accounted for European debt crisis together with the decrease in US credit rating and earthquake in Japan. In 2015 the decrease in global portfolio liabilities and increased volatility in global markets can be explained by the general situation in the world economy that can be characterized as a sort of stagnation. It resulted from such core factors as the decrease in oil prices, low inflation and respective central banks measures, China financial crisis and high unemployment in Europe.

The calculations and respective analysis allow defining two patterns of structural asymmetry.

First is the crisis pattern. It implies that unlike the generally accepted idea that the increase in risks must bring about the respective increase in returns in crisis periods the dramatic falls in structural asymmetry level bring about the increase in developed markets share in global portfolio liabilities. In 2008 the level of structural asymmetry was the lowest – 1.0 and the share of developed markets grew from 74.47 to 77.64%. Relatively low levels of structural asymmetry (lower than the average – 12.2 in this case) bring about the increase in the share of developed markets in global portfolio liabilities. Relatively high levels of structural asymmetry (higher than the average) result in developed markets share decrease. The crisis pattern is also characterized by the decrease of the shares of emerging and frontier markets.

Second is the stability pattern that describes the natural state of markets development. This pattern implies that for relatively low asymmetry levels the share of developed markets decreases that can be confirmed in six out of seven cases (in 2004, 2006, 2007, 2010, 2012 and 2014). For these six cases the share of other markets group increased. Relatively high

asymmetry levels result in the increase of developed markets share and decrease in other markets share. This point however was confirmed in two out of three cases (in 2003 and 2005). This pattern also implies the general trend of increase in shares of emerging and frontier markets in global portfolio liabilities and decrease in shares of developed markets.

Table 1

**Marginal percentage returns in different market groups
and groups' shares in the total, %**

Year	Marginal Percentage Return					Share, %			
	ACWIFM	World	EM	FM	σ	World	EM	FM	Other
2002		3.21	9.17			73.91	3.99	0.22	21.88
2003		6.95	45.99	34.99	16.4	79.74	4.97	0.25	15.04
2004		1.52	-13.22	2.92	7.3	71.74	5.30	0.29	22.67
2005		-36.26	1.19	1.05	17.6	77.75	6.45	0.27	15.52
2006		-8.00	1.10	3.12	4.8	76.53	6.92	0.32	16.23
2007		-1.64	-13.22	13.92	11.1	74.47	8.03	0.33	17.16
2008		-3.92	-2.77	-1.58	1.0	77.64	6.15	0.27	15.94
2009	35.03	106.80	8.49	-9.33	51.1	76.37	7.90	0.29	15.43
2010	3.94	4.24	2.56	-0.93	2.2	74.15	8.82	0.36	16.67
2011	11.76	8.90	-11.61	5.86	9.0	74.70	7.99	0.35	16.96
2012	15.50	20.13	10.63	5.34	6.1	72.44	9.17	0.38	18.01
2013	-1.01	-1.88	2.72	3.72	2.4	73.15	8.49	0.39	17.98
2014	14.07	10.31	-2.79	-14.35	10.1	72.71	8.79	0.48	18.03
2015	-2.12	-1.42	47.00	24.82	19.8	72.56	8.02	0.46	18.96

Notes:

1. Calculated and composed by the author. Marginal percentage returns are computed using the MSCI indices data [2]. Shares of different market groups in the total volume of global portfolio liabilities are calculated using the IMF data [1].

2. Standard deviations are calculated for three market groups: World, EM and FM.

3. Years of increased instability are marked with grey filling.

The financial sense behind these two patterns is that in periods of stability risk-return profiles in different markets develop asymmetrically thus pointing out investment differences between the market groups. In crisis periods structural asymmetry level falls and less developed markets become very similar to developed markets in terms of their risk-return dynamics. Since the latter do not usually have political risks, have more stable regulations and imply much lower exchange risks they become more attractive for foreign portfolio investors. Thus the share of developed markets in global portfolio liabilities in crisis periods rises.

References:

1. IMF Coordinated Portfolio Investment Survey.– International Monetary Fund, 2016 [Electronic Resource]. Access Mode: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>
2. Morgan Stanley Capital International – Market Classification and Index Performance, 2017 [Electronic Resource]. Access Mode: http://www.msci.com/products/indices/market_classification.html

Доронін А. В., д.е.н., професор кафедри,
Ревенко Д. С., к.е.н., доцент кафедри,
Черевко Я. О., аспірант,
Національний аерокосмічний університет
імені М. С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
м. Харків, Україна

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В сучасних умовах глобалізації міжнародні економічні відносини між економічними суб'єктами різних країн набувають дедалі складнішого характеру, у зв'язку з чим виникають труднощі та суперечності у відносинах. Сьогодні міжнародний бізнес став невід'ємною частиною глобалізації, що забезпечує підсилення менеджменту національних економік країн. Ведення міжнародного бізнесу – це не лише вихід на новий зарубіжний ринок з урахуванням його культурної складової, це постійне акумулювання знань, культури регіонів з подальшим розробленням і пошуком найбільш адаптованої моделі поведінки, бачення проблем і шляхів їх розв'язання, що генерує сприятливий клімат для розвитку.

Менеджмент є невід'ємною частиною розвитку ринкової економіки і виступає об'єднуючим інструментом для формування вектора розвитку соціально-економічних систем. Все більшої актуальності набувають питання дослідження сучасних концепцій міжнародного менеджменту, визначення механізмів управління міжнародним бізнесом, пошуку ефективних стратегій управління, залучення міжнародного досвіду в умовах нестабільності, а також невизначеності розвитку соціально-економічних процесів.

Міжнародний менеджмент – це всебічне управління аспектами міжнародної діяльності соціально-економічних систем за умов формування, розвитку, а також використання конкурентних переваг системи за рахунок можливостей ведення бізнесу за рубежем з урахуванням політичних, економічних, соціальних, культурних особливостей регіонів. Міжнародний менеджмент складається з менеджменту всесвітніх і міжнародних організацій, а також менеджменту країн-учасниць процесу глобалізації, що являють собою взаємодію інтересів і цілей учасників.

Поряд з дослідженням проблем міжнародного менеджменту в умовах глобалізації постає проблема оцінювання і управління можливими ризиками міжнародного бізнесу, що зумовлюються бурхливими змінами і розвитком комунікацій і сучасних інформаційних технологій. Необхідно зазначити, що в сучасних умовах на формування ефективного міжнародного менеджменту впливає значна кількість чинників, таких, як світові фінансові кризи, розвиток міжнародної економіки, політична, демографічна, соціальна і культурна складові, що, в свою чергу, повинні враховуватися в моделях оцінювання ризиків.

Динамічна трансформація структури суспільних потреб передбачає зміну традиційних ринків сучасними, інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу впливає на процеси інтернаціоналізації, зміна суспільної свідомості формує цілком нове бачення економічної діяльності та нових соціальних стереотипів, форм і зв'язків у бізнес-процесах. Глобалізація економічних відносин різних рівнів суттєво змінює характер функціонування національних економік, об'єднань, компаній надаючи їм нові можливості й генеруючи нові ризики [1]. Трансформаційні зміни економічного і соціального характеру формують нове розуміння міжнародного бізнесу, який характеризується такими факторами:

– глобалізація – універсалізація, об'єднання, становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами;

- інтернаціоналізація господарського життя – підвищення взаємозалежності економік країн шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили;
- вплив НТП – глобалізація нових технологій, вплив інформатизації на економічні процеси, інтернаціоналізація науково-дослідних розробок;
- формування нового бачення товару, зростаюча тенденція до вирівнювання умов попиту і стилю споживання в різних країнах, вплив соціокультурних параметрів на споживання;
- вплив конкурентної боротьби на світових ринках, що відображає стан ресурсно-технологічної, просторової, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності соціально-економічних систем [2].

Таким чином, управління міжнародним бізнесом потребує значно більших масштабів якісної інформації про економічний, політичний, демографічний, соціальний та культурний розвиток країн світу. Саме тому для системного підходу вирішення цієї проблеми застосовується міжнародний менеджмент як механізм спеціальної системи управління, що робить вплив на розвиток міжнародного бізнесу і забезпечує його безперебійне функціонування.

Враховуючи зазначене, міжнародний менеджмент характеризує необхідність прийняття рішень у глобальному масштабі з урахуванням локальних економічних інтересів, саме цьому він спрямовується на формування балансу бізнесу різного рівня з урахуванням обмежень інтернаціонального і національного характеру. Функції управління розширюються, ускладнюються і диференціюються, що пов'язано з глобалізацією й інтернаціоналізацією. Дослідження функцій міжнародного менеджменту й формування відповідного організаційного апарату міжнародної компанії є актуальним завданням, одночасно трудомістким і суперечливим.

Література:

1. Кузубов А.А. Формирование новой парадигмы управления международным бизнесом / А.А. Кузубов // АНИ: экономика и управление. – 2016. – Вып. 2(15). – Т. 5. – С. 144–147.
2. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / М.В. Вихор [та інш.]. – К.: Центр учб. л-ри, 2011. – 487 с.

Жукова Л. М., к.е.н., доцент кафедри,
*Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ

Включення України в інтегрований європейський простір є для нашої держави велінням часу й усвідомлюється як загальна стратегічна мета входження у світову політичну й економічну системи у ролі, відповідній її потенціалу та можливостям. Важливо зрозуміти, що реалізація цієї мети не перешкоджатиме розвитку рівноправних і динамічних відносин з іншими країнами. Слід також розуміти, що євроінтеграційний процес – це не тільки інституційне входження України до ЄС, але це й процес, який охоплює весь спектр присутності нашої держави у європейській підсистемі міжнародних відносин.

Однією з найважливіших властивостей політики європейської інтеграції будь-якої країни є те, що вона не обмежується виключно зовнішньополітичними цілями й механізмами міжнародної взаємодії. Інтеграція – це переважно внутрішньо політичний процес, що охоплює значний обсяг завдань із трансформації багатьох базових

структур суспільства, її економіки, соціальної та гуманітарної сфер, державно-правової системи. І хоча інтеграція є іманентно політичним процесом, скеровуваним державами, вона може бути успішною виключно в разі розгортання взаємодії на різних рівнях суспільної організації: на основі принципу багаторівневого управління й навіть більше – на основі мережевої взаємодії різних соціальних груп [1, с. 37]. Отже, складний за своєю структурою євроінтеграційний процес може бути ефективним лише за умови достатньої інституційної сумісності країн-учасниць.

Одна із закономірностей політико-економічного розвитку світової економіки і міжнародних зв'язків у цілому за останній період аксіоматично характеризується як поступальне зростання взаємозалежності держав. Цей процес визначається як економічна інтеграція.

Економічна інтеграція України – це складова частина інтеграції України у світовий економічний простір, яка передбачає її чітко визначену проєвропейську позицію. Цей напрям інтеграції забезпечує демократизацію суспільства через швидке проведення ринкових економічних реформ, економічну інтеграцію та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС, адаптацію українського законодавства до законодавства ЄС, адаптацію економічної політики України до стандартів ЄС, запровадження форм цивілізованої поведінки в міжнародних відносинах тощо.

Об'єктивною можливістю інтеграції України у світове господарство є вироблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків, по-перше, на макrorівні загальнодержавному; по-друге, на мікрорівні підприємств; по-третє, на рівні домогосподарств. Поєднання об'єктивної необхідності та об'єктивних можливостей входження України у світове господарство робить цей процес закономірним та суперечливим.

Розгортання соціально-економічних перетворень в Україні, стрімке зростання відкритості її економіки та посилення конкурентної боротьби на національному та міжнародних ринках створили суперечливі умови за яких намагання досягти випереджального зближення з євростандартами у громадсько-політичній та правовій сферах досить часто зустрічає значні труднощі щодо їх повноцінного впровадження, які постають із незавершеності економічних реформ в Україні та несформованості відповідного економіко-правового середовища, значного відставання у рівні економічного розвитку. Саме це є фундаментальною причиною недостатньої послідовності та результативності дій, які здійснюються Україною у сфері європейської інтеграції [2, с. 130].

Актуальність проблеми впливає зі значного рівня залежності національної економіки від зовнішньої торгівлі, від кон'юнктури світового ринку. Саме структура експорту та імпорту можуть забезпечити як швидкий прорив на світові ринки, забезпечивши оптимізацію торговельного балансу, так і значне скорочення валового внутрішнього продукту, особливо в періоди світових економічних криз [3, с. 12]. Тому Україна має знайти ті переваги в організації торговельних зв'язків, які дадуть можливість зайняти відповідну нішу на світовому ринку, використовуючи виробництво оригінальної продукції.

Враховуючи зміни, які відбуваються в економіці України, окрему увагу слід приділити вивченню наслідків запровадження зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. З 1 січня 2016 року розпочалася нова сторінка торговельних відносин України та ЄС. Це початок виконання Україною зобов'язань в чіткі строки, які передбачені Угодою про асоціацію, в рамках яких Україна повинна запроваджувати необхідні законодавчі та інституційні зміни.

До 31 грудня 2015 року до товарів походженням з України застосовувався Автономний преференційний торговий режим. За основу введення преференцій взято домовленості щодо лібералізації доступу до ринку ЄС в рамках Угоди про асоціацію. Зокрема, ввізні мита для експорту товарів на ринок ЄС скасовано на рівні, що передбачений для першого року після запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

На даному етапі Євросоюз скасував ввізні мита на 94,7% українських промислових та 83,4% сільськогосподарських товарів. Ще 36 позицій агропродукції може експортуватися до ЄС без сплати ввізних мит у рамках тарифної квоти. Імпорт товарів понад встановлену тарифну квоту обкладається митом у звичайному порядку (за базовою ставкою). Так, на сьогодні повністю скасовані квоти щодо такої продукції, як м'ясо птиці, виноградний і яблучний сік, оброблені томати, мед, а також кукурудза і кукурудзяне борошно, пшениця і пшеничне борошно, ячмінна крупа та борошно. Також практично скасовані квоти на експорт цукру, ячменю та ячмінного борошна, вівса, солоду та пшеничної клейковини.

З 1 січня 2016 року ставки ввізних мит для українських товарів залишились на тому ж рівні, що наразі діють у рамках Автономного преференційного торгового режиму, тобто на рівні, що передбачений для першого року дії Угоди про асоціацію. Стосовно експорту європейських товарів до України Угода про асоціацію передбачає «асиметричне» скасування ввізних мит на користь України. Така «асиметрія» дозволить українським підприємствам помірно адаптуватись до нових конкурентних умов.

Незважаючи на автономні торговельні преференції, експорт українських товарів до країн ЄС впав на третину, до позначки близько 35% від загального експорту. В даному контексті насамперед необхідно звернути увагу на той факт, що протягом останнього періоду загальний обсяг українського експорту також впав на третину [4]. Перешкодою для виходу українських товарів на ринок ЄС залишаються саме нетарифні бар'єри (різниця у технічних регламентах, стандартах, системах оцінки відповідності, системах контролю якості та безпеки продукції, а також у підходах до функціонування ринку тощо).

Ще одним нетарифним бар'єром для українських виробників на шляху експорту продукції до ЄС, є адміністрування тарифних квот. Особливо актуально це для тих товарів, які потребують отримання ліцензії для здійснення експортних операцій, яку повинен мати не український експортер, а європейський імпортер.

Отже, в Україні не відбувається сподіваного збільшення обсягів експорту до ЄС та зростання на цьому фоні обсягів економіки й добробуту українських громадян. Можливість застосовувати економічну модель постачальника сировинної продукції обмежена консервативністю ринків Європейського Союзу, що підтверджується спадом торгівлі в багатьох сферах співпраці з ЄС.

Стосовно реалізації євроінтеграційних прагнень України на мікрорівні, тобто на рівні підприємств, слід зазначити, що у короткостроковій перспективі українські підприємства, які орієнтувались на ринки СНД, будуть вимушені шукати нові ринки збуту. Основною проблемою функціонування українських підприємств на даному етапі є тривання торговельних воєн, які призводять до закриття підприємств і зростання соціального напруження [5, с. 40].

Водночас слід взяти до уваги й питання впливу процесів економічної інтеграції на рівень домогосподарств, які виступають як спосіб колективної реалізації ідеальних уявлень про своє майбутнє відповідно до панівних в Європі соціальних стандартів. Тобто Україні доведеться пройти тривалий шлях створення ринкових інститутів, які забезпечать розвиток потенціалу громадянського суспільства, відповідний рівень життєвих стандартів, свободу вибору, соціальної та індивідуальної відповідальності всіх громадян за майбутнє країни [6, с. 5].

Таким чином, перед Україною постають завдання набуття нової якості економічного зростання та здійснення структурних економічних реформ з метою оволодіння сучасними чинниками конкурентоспроможності на загальноєвропейському ринку. Для того, щоб реформи були функціонально життєздатними, державі необхідно сконцентрувати зусилля на критично важливих векторах соціально-економічного розвитку країни шляхом розробки та впровадження національної моделі входження у інтеграційні об'єднання за умови самостійного визначення оптимальних векторів і пріоритетів міжнародної інтеграції.

Література:

1. Сіденко В. Р. Імплементация угоди про асоціацію України з ЄС крізь призму розвитку неформальних суспільних інститутів [Текст] / В. Р. Сіденко // Стратегічна панорама. – 2016. – № 1. – С. 37-39.
2. Жаліло Я. А. Євроінтеграційні перспективи України: від декларацій – до дій [Текст] / Я. А. Жаліло // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3(12). – С. 129-135.
3. Макуха С. М. Передумови створення конкурентних переваг України на товарних ринках Європейського Союзу [Текст] / С. М. Макуха // Економічна теорія та право. – 2015. – № 4(23). – С. 11-27.
4. Акуленко Л. Початок режиму вільної торгівлі з ЄС. Які зміни чекають на український бізнес / Л. Акуленко, О. Бровко, В. Микуляк // Європейська правда. – 2015. – 26 листопада.
5. Татаренко Н. О. Реалізація угоди про асоціацію між Україною та ЄС у контексті торговельних воєн [Текст] / Н. О. Татаренко // Стратегічна панорама. – 2016. – № 1. – С. 40-50.
6. Сіденко С. В. Євроінтеграційна стратегія України: соціальний вимір [Текст] / С. В. Сіденко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2015. – № 2. – С. 3-9.

Левченко А., студентка,
Руденко-Сударєва Л. В., д.е.н., професор,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

Інвестиційні «Проекти розвитку експорту», які впроваджувалися на Україні за підтримки Міжнародного банку реконструкції та розвитку є досить ефективними та продемонстрували надзвичайно гарні результати. Так, наприклад, вплив «Проекту розвитку експорту» на стан експортного потенціалу підприємств-учасників визначався за допомогою показника «експорт, що ініційований ПРЄ».

Динаміка ініційованого ПРЄ експорту досить вражаюча, адже даний показник виріс з 28,1 млн. дол. США у 1998 р. до 82,0 млн. дол. США у 2003 р., тобто у 3 рази протягом 5 років (рис. 1). Загальний обсяг експорту, який був ініційований за ПРЄ протягом 1998-2003 років дорівнював 321,5 млн. дол. США.

Показник ефективності використання коштів «Проекту розвитку експорту» розраховується як мультиплікатор експорту. Середньозважений мультиплікатор експорту становить 2,32, тобто кожний долар кредиту ПРЄ ініціював 2,32 дол. приросту експорту [2].

Основними перевагами підприємств-учасників «Проекту розвитку експорту» є: оновлення основних фондів компаній, модернізація виробництва, удосконалення виробничих процесів, покращення якості продукції; поліпшення якості та доступності комплексного кредитного обслуговування; набуття досвіду, спираючись на міжнародні стандарти та процедури, в підготовці бізнес-планів та техніко-економічних обґрунтувань кредитних проектів, у закупівлях товарів та послуг та у роботі з міжнародними банками; поліпшення системи бухгалтерського обліку та впровадження практики міжнародного аудиту.

Що ж стосується основних досягнень участі Укрексімбанку в «Проекті розвитку експорту», то до них слід віднести наступні: удосконалення організаційної структури банку; використання сучасних уніфікованих технологій експертизи, опрацювання та моніторингу кредитних проектів; впровадження концепції структурованого

фінансування; впровадження інтегрованого підходу до кредитних проектів; створення системи постійного навчання, тренінгу та перепідготовки кредитних фахівців банку; упровадження комплексних систем контролю і управління банківськими ризиками; створення адміністративної інформаційної системи (TMIS) та оргструктури Казначейства банку; упровадження системи трансфертного ціноутворення в міжфіліальних розрахунках підвищення дохідності від операцій, які здійснюються на валютних та грошових ринках; удосконалення технологічної бази; впроваджується система Інтернет-банкінгу; набуття досвіду у закупівлях товарів та послуг через міжнародні конкурсні торги; розширення клієнтської бази банку.

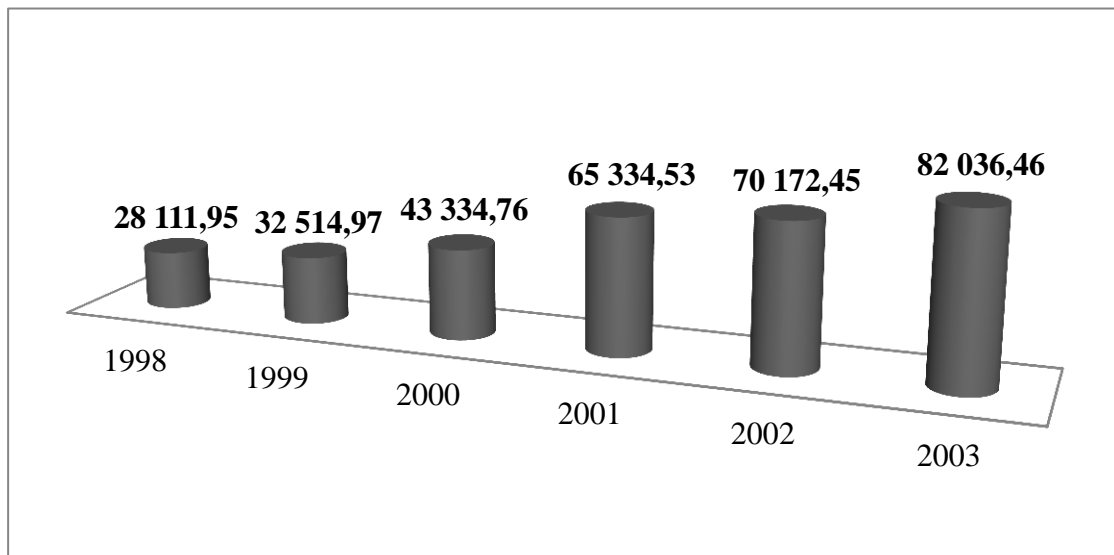


Рис. 1. Динаміка експорту, ініційованого за ПРЕ, тис. дол. США [2]

«Проект розвитку експорту» довів свою високу ефективність. Значно виріс потенціал підприємств, адже даний інвестиційний проект дозволив малим та середнім підприємствам мати доступ до відносно дешевих та довгострокових кредитних ресурсів.

Саме завдяки таким результатам вищезазначеного проекту було запропоновано реалізувати «Проект розвитку експорту-2». Аналізуючи результати ПРЕ-2, варто зауважити, що даний проект досягнув своєї головної мети, адже загальний обсяг експорту підприємств-учасників склав 5 885 млн. дол. США протягом 2007-2014 років (рис. 2).

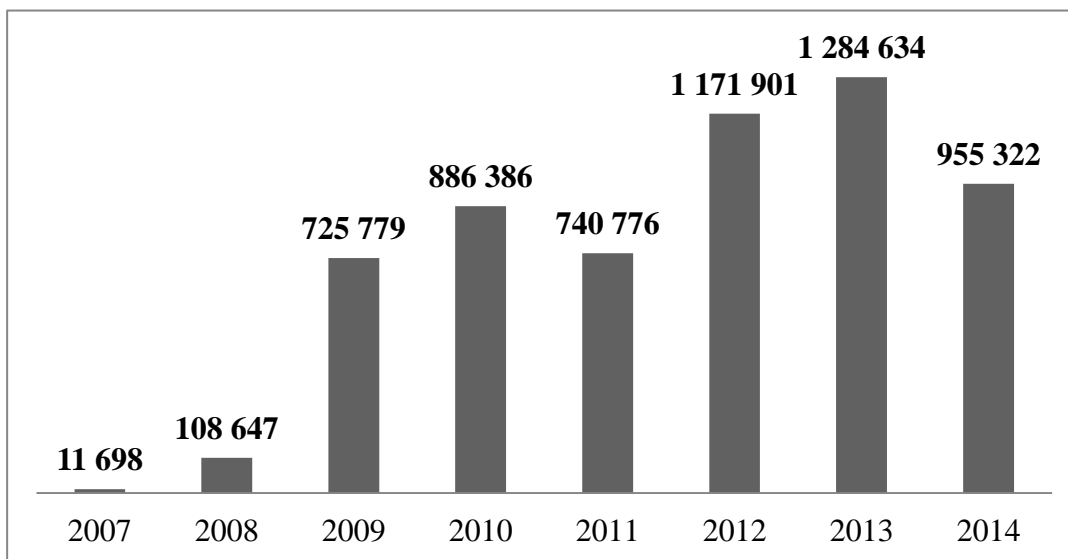


Рис. 2. Динаміка експорту, ініційованого за ПРЕ-2, тис. дол. США [1]

Середньозважений мультиплікатор експорту склав 2,78, що свідчить про те, що один долар позики ПРЄ-2 генерував майже три долари приросту експортної виручки підприємств-учасників [1].

Крім того, участь у «Проекті розвитку експорту-2» дозволила українським підприємствам-експортерам оновити свої основні фонди, модернізувати виробництво, підвищити конкурентоспроможність продукції, вийти на нові ринки збуту, тим самим диверсифікувати географічну структуру експорту.

Також успішна участь банків-учасників ПРЄ-2 сприяла збільшенню можливостей банківського сектору з надання фінансових ресурсів, розширенню спектра кредитних продуктів приватних фінансових установ в Україні. Тож комерційні банки, що були залучені до ПРЄ-2 удосконалили внутрішні процедури, методи оцінки кредитоспроможності позичальників, переглянули та адаптували свої вимоги з боку ризик-менеджменту і моніторингу кредитних проектів, що в цілому позитивно вплинуло на кредитну політику та політику управління ризиками цих банків.

Участь у ПРЄ-2 дозволила банкам-учасникам розробити підходи до екологічної оцінки діяльності позичальників, адже однією із важливих вимог проекту була ідентифікація та оцінка екологічних ризиків. Усвідомлюючи певну відповідальність за екологічні та соціальні наслідки впровадження профінансованих банками проектів, у т.ч. і за рахунок власних коштів, банки при розгляді кредитних проектів стали більше уваги приділяти їх екологічним та соціальним аспектам.

Деякими комерційними банками було розроблено та впроваджено внутрішні процедури щодо системи управління екологічними та соціальними ризиками, спрямованих на інтеграцію екологічних та соціальних аспектів у процес прийняття рішень при операціях з кредитування, а також забезпечення дотримання позичальниками цих банків екологічних та соціальних вимог відповідно до законодавства України та міжнародних екологічних стандартів діяльності.

Таким чином, інвестиційні «Проекти розвитку експорту» можна вважати досить результативними, адже вибірка коштів за обома проектами була використана у повному обсязі, що свідчить про їх ефективне використання. Також підприємства-бенефіціари завдяки участі у проектах змогли активізувати свою експортну діяльність, а також оновити, модернізувати обладнання та покращити якість продукції. Крім того, завдяки участі у «Проекті розвитку експорту-2» комерційних банків збільшилися можливості банківського сектору з надання фінансових ресурсів, а також розширився спектр кредитних продуктів приватних фінансових установ.

Література:

1. Звіт про завершення виконання «Другого проекту розвитку експорту» (позика МБРР № 48360-UA) та «Додаткового фінансування для Другого проекту розвитку експорту» (позика МБРР № 80890-UA). – Київ, 2015 р.
2. Звіт про завершення виконання «Проекту розвитку експорту» (позика МБРР № 4107-UA). – Київ, 2004 р.

Лошенко О. В., аспірант,

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні у системі міграційних процесів провідну роль відіграє міграція робочої сили, яка реалізується у формі трудової міграції. Вона здійснює надзвичайно важливий вплив як на соціальний, так і на економічний розвиток будь-якої країни.

При цьому трудова міграція є важливою складовою як внутрішньої, так і зовнішньої міграції населення. Мотивації робочої сили щодо еміграції можуть бути різними. З огляду на це, міжнародну трудову міграцію (МТМ) можна класифікувати за певними ознаками, зокрема: задля підвищення кваліфікації, коли, наприклад, мігрант змінює країну проживання задля покращення своїх знань та вмінь на постійній або тимчасовій основі; задля задоволення власних соціальних потреб, наприклад, викликаними бажанням трудового мігранту жити у країні з кращими умовами; задля реалізації потенційних можливостей, які реалізувати мігрантом на батьківщині просто неможливо; задля матеріальної забезпеченості, як правило така міграція здійснюється через низьку заробітну платню; стажування або студентська міграція, прикладом якої слугують студенти, що мігрують задля навчання у вищих навчальних закладах із тимчасовими візами, під час навчання працюють, а потім повертаються на батьківщину; трудова міграція з культурних, етнічних або інших причин.

На сьогодні у світі нараховується від 150 до 200 млн. осіб, які мешкають за межами країни свого походження, із них приблизно 65% – мігранти. Ця цифра постійно зростає [1]. В п'ятірку країн з найбільшим числом іноземних трудових мігрантів входять США, Саудівська Аравія, Німеччина, Росія та Об'єднані Арабські Емірати. Причому найбільше мігрантів прямує з Мексики в США. Другий за масштабами потік трудових мігрантів йде з Росії в Україну, третій – з Бангладеш до Індії четвертий - України до Росії [2].

Основними спонукальними мотивами, які зумовлюють МТМ виступають: відмінності у рівнях економічного розвитку країн, зокрема такими можуть бути: безробіття, низький рівень життя і т.п.; порівняно високий рівень заробітної плати в основних країнах тяжіння мігрантів; високий рівень технологічного розвитку країн; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, засобів зв'язку і транспорту; міжнародний рух капіталу та ротація кадрів; вищий рівень демократизації суспільства, податкова та політична стабільність в країні; низький рівень соціальної захищеності суспільства, зокрема, неналежні умови праці, відсутність можливостей для професійного розвитку, низька якість системи освіти та медицини тощо; військові конфлікти та громадські заворушення; зростання значення екологічних чинників; релігійні, національні та культурні причини; зростання ролі охорони навколишнього середовища та інші.

Основні причини виникнення та існування зовнішньої трудової міграції пов'язуються з великою густиною населення, масовим безробіттям, розвитком науково-технічного прогресу, закриттям добувних галузей внаслідок вичерпності природних ресурсів, недостатньо виваженою соціальною політикою деяких держав, змінами потреби в тій чи іншій продукції, на якій спеціалізується певна країна, а також потребами в додатковій висококваліфікованій робочій силі.

Серед усіх груп національних факторів міжнародної трудової міграції ключову роль відіграють економічні, вплив яких з часом підсилюється або послабляється. На мікроекономічному рівні економічні фактори здобувають форму стимулів і обмежень МТМ, впливають на рішення і вибір потенційних мігрантів. На макроекономічному рівні такі фактори визначають характер зовнішніх міграцій (наприклад, хвильовий) і можливості впливу на МТМ із боку держави. При дослідженні МТМ на глобальному рівні слід диференціювати національні фактори стосовно до країн еміграції й імміграції (наприклад, фактори виштовхування і тяжіння); універсальні (незалежно від рівня розвитку країн) і специфічні (для певних груп країн, виділених за рівнем розвитку); об'єктивні і суб'єктивні.

На наш погляд, для будь-якої країни важливо, щоб дослідження міжнародної трудової міграції включало не тільки вплив і аналіз сучасних тенденцій мобільності робочої сили як такої, визначення динаміки і причин міграційних процесів, але і дозволяло б регулювати їх вплив на економіку певної країни.

Розгляд іноземних трудових мігрантів у якості одного із джерел кадрового забезпечення потреби економіки певної країни обумовлено, перш за все, структурою

її трудових ресурсів. Мігранти виступають джерелом формування трудових ресурсів через нестачу власних джерел робочої сили на ринку праці країни. При цьому наслідки залучення мігрантів можуть відобразитися на економіці і суспільстві країни як позитивно, так і негативно.

У межах кадрового забезпечення країн, неоднозначність, а точніше протилежність напрямів впливу МТМ полягає, у першу чергу, у зіткненні інтересів самих мігрантів, з одного боку, роботодавців, з другого боку, а також суспільства і економіки країни, з третього.

Для інноваційного розвитку економіки більшості країн використання низько кваліфікованих іноземних працівників недопустимо. Однією з найбільш гострих і актуальних задач у процесі становлення інноваційної економіки є саме проблема дефіциту кваліфікованих фахівців. Інтенсивний шлях економічного розвитку передбачає впровадження інноваційних, працезбережувачих технологій, підвищення якості трудових ресурсів та економічної ефективності, а не збільшення чисельності працівників.

Розвиток міжнародної трудової міграції супроводжується не тільки перевагами притоку додаткових трудових ресурсів, але й ускладнюється проблемами, які можуть загострювати економічні, соціальні і політичні обставини у країні. З одного боку, вона є однією з умов ефективного розвитку економіки країни внаслідок забезпечення існуючого дефіциту власних трудових ресурсів і скорочення витрат виробництва, а з другого боку, вона збільшує напруженість на ринках праці країн і конкуренцію за робочі місця, сприяє стримуванню підвищення заробітної плати.

Суттєвий вплив на інтенсифікацію процесу трудової міграції складає глобалізація світогосподарських зв'язків; з її розвитком бар'єри в'їзду до країн знижуються, уможливаючи майже безперешкодний рух людей, що прагнуть знайти кращу роботу, жити у країні з вищим рівнем життя, або уникнути проблем, що спіткають їх у власній країні. З розвитком глобалізації посилюється її вплив на економічне життя суспільства. Сьогодні глобалізація все більше проявляється як на міжнародному, так і на національному рівнях, охоплюючи різні сфери і процеси. Сприяючи відкритості національних економік, глобалізація водночас збільшує мобільність робочої сили і є одним з проявів зростаючої міграції; будучи тісно пов'язаними між собою складною системою взаємовідношень, процеси міграції і глобалізації взаємно впливають один на одного. Підвищення мобільності робочої сили в умовах глобалізації є об'єктивною тенденцією, котра суттєво змінила свої форми, прояви і напрямки за останні роки. Хоча у сучасних міграціях приймають участь більшість країн світу, одним з основних центрів залишаються Сполучені Штати Америки [3;4].

На наш погляд, глобалізація, яка торкається певним чином ринків праці всіх країн, зароджує новітні тенденції у міграційних процесах, що, в свою чергу, потребує змін і трансформацій теоретичних й методологічних підходів до вивчення процесів регулювання міжнародної трудової міграції. Змінюються не тільки процеси міграції, але й її наслідки для суспільства, які виражаються у формі грошових надходжень від мігрантів, чому, безсумнівно, потрібно приділяти більше уваги.

Література:

1. Зленко А. Особливості української трудової міграції [Електронний ресурс] / Анатолій Зленко // Науковий журнал «Зовнішні справи». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/osoblivosti-ukrajinskoji-trudovoji-migraci/>
2. International Migration Report [Електронний ресурс] // United Nations. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf.
3. Курунова Ю. О. Сучасні тенденції міжнародної міграції в США / Ю. О. Курунова, А. П. Дамаксина // Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. Ч. 2: матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – С. 317-319.

4. Цевух Ю. А. Международная миграция рабочей силы в контексте глобализации мирохозяйственных связей / Ю. А. Цевух // Simpozionul stiintific altinerilor cercetatori, Ed. a 9-a. – Ch.: ASEM, 2011. – С. 67-69.

Музиченко М. В., здобувач кафедри,
*Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ПОКАЗНИКИ БЕЗПЕКИ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

Показники енергетичної безпеки відрізняються за своєю суттю і масштабами вимірювання, мають різні одиниці виміру та діапазони значень. Для оцінювання значень показників енергетичної безпеки використовуються різні кількісні або якісні шкали оцінювання. При цьому визначення кількісних параметрів мінімально необхідних або безпечних рівнів показників енергетичної безпеки засновується на використанні спостережуваних діапазонів значень відповідних показників або на використанні відповідних експертних оцінок [1].

Відсутність єдиної кількісної шкали оцінювання показників енергетичної безпеки створює певні незручності при їх визначенні і співставленні. Тому для оцінювання показників безпеки постачання газу пропонується єдина безрозмірна одинична шкала, яка має градації в пропорціях золотого перетину.

Дана шкала оцінювання є одиничною шкалою і має п'ять основних градацій рівня показників безпеки постачання природного газу, граничні діапазони значень яких розраховані в пропорціях золотого перетину: наднизький рівень (0-0,14), низький рівень (0,14-0,38), помірний рівень (0,38-0,62), високий рівень (0,62-0,86) і надвисокий рівень (0,86-1). Для забезпечення зручності використання показники безпеки постачання газу мають відображати основні аспекти короткотермінової безпеки постачання газу, мають бути безрозмірними, давати можливість вимірювання за одиничною шкалою та мають відповідати наступному правилу: чим більшим є значення показника, тим вищим є рівень безпеки постачання природного газу.

Розглянемо чотири аспекти короткотермінової безпеки постачання газу, які відображають зовнішні фактори, пов'язані з можливими зривами імпорту газу, та внутрішні фактори, пов'язані з виробництвом і розподілом газу в межах держави. Зовнішні і внутрішні фактори відображають як вразливість до ризиків і стійкість енергетичної системи, так і здатність енергетичної системи протистояти можливим зривам у постачанні газу за рахунок внутрішніх запасів газу і/або використання інших маршрутів постачання газу та його постачальників [1; 2].

До показників, які відображають зовнішні фактори, віднесено незалежність від імпорту природного газу, кількість і тип точок входу для імпорту газу і рівень диверсифікації постачальників газу. До показників, які відображають внутрішні фактори, віднесено технічну потужність газової інфраструктури щодо відбору газу і газоємність валового внутрішнього продукту (ВВП).

Для врахування залежності держави від імпорту газу використано зворотній показник, тобто показник незалежності держави від імпорту газу K_{imp} :

$$K_{imp} = 1 - \frac{P_{imp}}{P_{cons}}, \quad (1)$$

де P_{imp} – загальний обсяг імпорту природного газу;

P_{cons} – загальний обсяг споживання природного газу державою.

Ключовим питанням у визначенні мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел постачання n_{min} і, відповідно, рівня диверсифікації постачання газу, є

визначення граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела, яке здійснюється за стандартом інфраструктури ЄС «N-1» [3].

Показник n_{\min} визначається відношенням сукупного номінального обсягу постачання із зовнішніх джерел до граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела. Цей показник означає мінімальну кількість зовнішніх джерел постачання, яка є необхідною для забезпечення мінімального рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання, наявність якого є основною умовою забезпечення мінімального рівня безпеки постачання газу.

Якщо наявна кількість зовнішніх джерел постачання газу менше мінімально необхідної кількості, то рівень їх диверсифікації є меншим за мінімально необхідний рівень (є низьким або наднизьким). Тобто мінімальний рівень диверсифікації зовнішніх джерел постачання відповідає значенню 0,38 за шкалою золотого перетину, яке є граничним значенням між низьким і помірним рівнями диверсифікації зовнішніх джерел постачання.

Ступінь перевищення наявного рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу над відповідним мінімально необхідним рівнем будемо визначати відношенням загальної кількості зовнішніх джерел постачання n до мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел n_{\min} :

$$\Delta n = \frac{n}{n_{\min}}. \quad (2)$$

При визначенні кількісної оцінки рівня диверсифікації постачання газу врахуємо політичні та економічні фактори шляхом використання безрозмірних коефіцієнтів: політичної стабільності K_{pol} та економічної доцільності K_{ec} :

$$K_{pol} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_{pol i}, \quad (3)$$

$$K_{ec} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_{ec i}, \quad (4)$$

де n – загальна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу;

i – номер зовнішнього джерела постачання природного газу.

Тоді показник кількісної оцінки рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу K_q матиме наступний вигляд:

$$K_q = 0,38 \cdot K_{pol} \cdot K_{ec} \cdot \Delta n. \quad (5)$$

Коефіцієнт K_{pol} відображає ризики імпорту газу на основі рейтингу ризиків Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [2; 4]. При цьому максимальний рейтинг нестабільності держав будемо вважати еквівалентним мінімальному рейтингу стабільності за одиничною шкалою.

Коефіцієнт K_{ec} являє собою відношення поточної середньої ціни газу P_{spt} на європейському спотовому ринку газу до ціни P_{spl} постачальника газу:

$$K_{ec} = \frac{P_{spt}}{P_{spl}}. \quad (6)$$

Показник диверсифікації постачальників газу розраховується на основі індексу Херфіндаля-Хіршмана з урахуванням ризиків, пов'язаних з державами компаній-постачальників газу (за рейтингом ризиків ОЕСР):

$$K_{div} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^M K_{pol j} \cdot Sh_j^2}{\sum_{j=1}^M K_{pol j}}, \quad (7)$$

де Sh_j – частка ринку j -тої компанії-постачальника природного газу;
 M – кількість компаній-постачальників природного газу,
 $K_{pol j}$ – коефіцієнт ризику держави, до якої відноситься j -та компанія-постачальник природного газу.

Внутрішню стійкість енергетичної системи держави в залежності від технічної потужності газової інфраструктури щодо відбору газу пропонується визначати наступним безрозмірним показником K_{cap} :

$$K_{cap} = 0,38 + \frac{E_{max} - D_{peak}}{D_{peak}}, \quad (8)$$

де E_{max} – максимальна технічна потужність газової інфраструктури щодо відбору газу;

D_{peak} – піковий добовий попит на природний газ.

Значення показника K_{cap} відповідає мінімально необхідному рівню внутрішньої стійкості в залежності від технічної потужності газової інфраструктури щодо відбору газу саме тоді, коли максимальна технічна потужність газової інфраструктури щодо відбору газу дорівнює піковому добовому попиту на газ. При цьому значення показника K_{cap} відповідає граничному значенню між низьким і помірним рівнями внутрішньої стійкості (тобто значенню 0,38 за шкалою золотого перетину).

Показник газоемності ВВП NGI може використовуватися в якості показника внутрішньої стійкості держави, який розраховується як відношення загальних обсягів споживання газу виробничою і невиробничою сферами держави до її ВВП за певний період часу [1; 2]. В якості показника внутрішньої стійкості держави (в залежності від рівня газоемності ВВП) пропонується використовувати безрозмірний показник K_{ngi} , який є похідним від показника NGI і характеризує вразливість держави до зривів постачання газу в залежності від рівня газоемності ВВП за принципом прямої пропорційності, тобто чим вищим є цей показник, тим вищим є рівень внутрішньої стійкості держави:

$$K_{ngi} = 1 - \overline{NGI}, \quad (9)$$

де \overline{NGI} – приведений безрозмірний показник газоемності ВВП, отриманий шляхом зменшення масштабу значень показника NGI (приведення до одиничної шкали) з наступним виключенням розмірності без порушення фізичного сенсу.

Таким чином, представлені показники безпеки постачання газу відображають основні аспекти короткотермінової безпеки постачання газу і можуть бути агреговані у єдиний індекс безпеки постачання природного газу.

Література:

1. Jewell J. The IEA Model of Short-term Energy Security. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/moses_paper.pdf
2. Bolado-Lavin R. Best practices and methodological guidelines for conducting gas risk assessments / R. Bolado-Lavin. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC68735/1dna25227enn.pdf>
3. Regulation No 994/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 concerning measures to safeguard security of gas supply and repealing Council Directive 2004/67/EC. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0994&from=EN>
4. Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/tad/xcred/cre-crc-current-english.pdf>

ЩОДО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

В бюлетені МВФ від 19 січня 2016 року «Перспективи розвитку світової економіки» сказано, що в існуючій глобальній ситуації, яка характеризується значною невизначеністю, завданнями країн, які розвиваються є продовження структурних реформ з метою стимулювання розвитку сприяючого інноваціям ділового середовища [1]. Ці завдання на мою думку координуються з основними напрямками реформування фінансового сектору України, які окреслені були в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року [2].

Згідно з цією програмою, головною метою розвитку фінансового сектору України до 2020 року є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС.

В програмі визначено ознаки системних проблем у фінансовому секторі України. Серед них: незбалансована база активів і пасивів банків, співвідношення кредитів до депозитів сягнуло пікового значення 226,7% у 209 році та становило 158,8% на кінець 1 кварталу 2015 року, з першого кварталу 2014 року до 2 кварталу 2015 року 47 банків, із них один системно важливий банк, було оголошено неплатоспроможними, недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків унаслідок погіршення якості кредитів й інших активів і доформування резервів за активними операціями з початку 2014 року.

Передбачається, що до 2020 року будуть створені передумови стабільного розвитку економіки України, перетворення фінансового сектору України у конкурентне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом.

Одним із шляхів створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору є наближення стандартів регулювання платоспроможності та ліквідності банків до рекомендацій Базельського комітету, шляхом впровадження рекомендацій Базель 3. Зокрема, згідно до Комплексного плану заходів на виконання Програми планується удосконалення систем регулювання та нагляду за фінансовим сектором, продовження переходу від нагляду на основі правил (compliance based supervision) до нагляду та оверсайта на основі оцінки ризику (risk based supervision) та принципів постійного упереджувального моніторингу (з 1.04.2015 до 31.12.2016), а також впровадження нових вимог до капіталу банків відповідно до принципів Базель 3 та вимог ЄС (з 1.01.2015 року по 31.12.2019 року).

Виконання цих заходів є можливим тільки завдяки дотриманню вимог Європейського парламенту та Ради Європи, метою яких є створення рівних умов конкуренції в фінансовому секторі, посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності учасників фінансового сектору, впровадження спеціальних вимог до капіталу, ліквідності та інших фінансових установ, а також удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором.

За підсумками 2016 року залишки за депозитами у національній валюті зросли на 8.7%, у т. ч. у грудні – на 4.0%. Залишки за депозитами в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) за рік майже не змінились, водночас у грудні унаслідок продовження дії ситуативних факторів, що спричинили посилення волатильності на валютному ринку, відбулося їх зниження на 1.9%. Випереджаючими темпами зростали залишки за депозитами корпоративного сектору, як у національній, так і в іноземній валюті. Гривневі депозити бізнесу за підсумками 2016 року зросли на

12,0%. На думку НБУ, цьому сприяло поступове поживлення економічної активності та покращення фінансових результатів підприємств.

Поряд з цим за даними Національного банку України з 1 лютого 2016 року по 1 грудня 2016 року кількість діючих банків скоротилася з 116 до 98, також скоротилися активи банків з 1293104 млн грн до 1263359 млн грн. В грудні 2016 року відбулася націоналізація системного банку Приватбанку. Як було повідомлено в меморандумі, націоналізація відбулася з метою збереження фінансової стабільності та задля забезпечення відповідності всіх українських банків нормативним вимогам НБУ. За даними НБУ, загальна потреба Приватбанку в капіталі становила 148 млрд грн.

Аналіз сучасного стану банківського сектору та основних регуляторних аспектів показує наявність проблем, які свідчать про кризові явища в банківській системі України, зокрема в системі банківського регулювання та нагляду. Згідно з нормативною базою, банківський нагляд в системі Національного банку України має достатній рівень незалежності, але під час фінансової кризи на мою думку окреслилися проблемні питання щодо її функціональної та інституційної складової. Згідно з міжнародними принципами, ефективна система банківського нагляду повинна мати конкретні обов'язки та цілі, операційну незалежність, прозорість, надійність, ресурсну базу. Тому, імплементація цих принципів в роботу національної банківської системи є дуже актуальною.

Банківська система України потребує відновлення шляхом запуску механізмів кредитування, а також підвищення довіри населення до банків. Оскільки, протягом останніх років багато банків зазнали банкрутства, то необхідним є проведення дослідження для визначення скільки банків постраждало внаслідок кризи ліквідності з метою визначення слабких місць регулювання та етапів поступового запровадження рекомендацій Базельського Комітету, які повинні мати стимулюючий ефект. Цим та іншим питанням регулювання банківських ризиків та банківської ліквідності зокрема, планується присвятити наступні дослідження.

Література:

1. Перспективи розвитку світової економіки: (Бюллетень МВФ від 19 січня 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org/external/index.htm
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. [Електронний ресурс]: Затверджено постановою Правління НБУ від 18.06.2015 № 391. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog

Пашаев Т. Г., аспірант,
*Институт международных отношений
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина*

МЕХАНИЗМ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОХРАННОСТИ ФОНДОВ ЕС

Ежегодно правительства тратят огромные суммы денег на государственные закупки – финансирование дорог, мостов, школы, жилые дома, водо- и электроснабжение, другие сферы. Эти огромные расходы создают не только общественные блага, но и продуцируют возможности для коррупции [1]. Коррупция – это злоупотребление вверенными полномочиями в целях извлечения личной выгоды. Она может быть классифицирована как большая, мелкая и политическая, в зависимости от суммы денег, ущерба и сферы, где она имеет место [2].

По результатам мирового индекса восприятия коррупции CPI 2015 г., индекс CPI Украины составляет 27 баллов из 100 возможных, что всего на 1 балл больше, чем в 2014 г. Получить повышение рейтинга в этом году Украине удалось благодаря более критическому отношению общества к коррупционерам. Об этом свидетельствуют данные исследования Bertelsmann Foundation Transformation Index, которые учитываются при определении CPI [3]. В этой связи, а также в контексте реализации стратегии евроинтеграции перед Украиной стоит задача повышения эффективности борьбы с коррупцией и, прежде всего, на основе изучения опыта Европейского Союза.

Финансирование проектов за счет средств Европейского Союза – сфера, требующая прозрачности и подотчетности, что стимулирует регулирующие органы к поиску и применению инновационных путей предотвращения коррупции. Новацией в этой сфере является пилотный проект «Пакты неприкосновенности – Механизм гражданского контроля для обеспечения сохранности фондов ЕС» (Integrity Pacts – Civil Control Mechanism for Safeguarding EU Funds), инициированный Генеральным директором Европейской комиссии по региональной и городской политике и международной организацией Transparency International в марте 2015 г. Второй этап данного проекта рассчитан на четырехлетний период, начиная с 1 января 2016 г.

Пакты неприкосновенности (Integrity Pacts) – инструмент для предотвращения коррупции в государственных контрактах, по существу, соглашение между государственным органом («организация-заказчик») и какой-либо компанией (далее «участников торгов») о том, что они будут воздерживаться от взяточничества, сговора, вымогательства и других коррупционных действий по степени договора. В целях обеспечения подотчетности и прозрачности, пакты неприкосновенности включают в себя систему мониторинга, как правило, во главе с общественными организациями [4, с. 1].

Пакты неприкосновенности применяются с 1990-х годов в более чем 15 странах. Они призваны экономить средства налогоплательщиков, способствовать формированию доверия и прозрачности в процессах публичного принятия решений, связанных с правительственными закупками, приватизацией, лицензированием. На наш взгляд, важной чертой данного инструмента является то, что они могут быть реализованы на уровне руководства договаривающихся должностных лиц и органов, т.е. позволяют достичь реализации условий договора без дополнительных правовых реформ.

В соответствии с подходом Европейской Комиссии, Пакты неприкосновенности могут быть использованы в таких сферах, как строительство, поставки, инженерные, архитектурные или другие контракты, консалтинг, государственное регулирование услуг (например, телекоммуникации, водоснабжение, сбор мусора), государственная программа приватизации активов, лицензирование и др. [4, с. 1].

Для выполнения пилотного проекта отобраны проекты из различных отраслей (транспорт, строительство, культура, мониторинг окружающей среды, энергетика, образование, научные исследования и разработки, здравоохранение и др.) с реализацией в 11 странах-членах ЕС (Болгария, Чехия, Греция, Венгрия, Литва, Латвия, Словения, Португалия, Румыния, Италия и Польша). В дальнейшем планируется распространение опыта и результатов реализации данных проектов во многих других сферах применения проектов софинансирования ЕС [5].

Второй этап проекта «Пакты неприкосновенности – Механизм гражданского контроля для обеспечения сохранности фондов ЕС» предполагает детальное планирование, подготовку, подписание и реализацию 17 Пактов. Для 6 проектов Пакты уже подписаны (Болгария, Чехия, Италия, Венгрия, Латвия, Словения и Польша), а также соответствующие организации гражданского общества начали мониторинг процессов государственных закупок. Другие находятся в стадии подготовки. Ключевыми мероприятиями второго этапа будут [5]:

- обучение и наращивание потенциала отобранных общественных организаций для реализации проекта на страновом уровне;

- розробка и підписання Пактов по вибраним громадським організаціям и відповідним органам державної влади;
- навчання и підвищення рівня знань по боротьбі з корупцією и забезпеченню прозорості мер в контексті виконання Пактов відповідних заінтересованих сторін, таких як, договариваючієся влади, органи управління, господарюючіє суб'єкти;
- незалежний моніторинг Пактов, виконюємых и / или координюємых громадськими організаціями;
- забезпечення прозорості и доступу к інформації, зв'язаній з процесом и результатами виконання Пактов для громадян в учасвуючих державах-членах ЕС;
- періодичне спільне використання накопленого опыта и лухших практик для партнерів по проекту, а также широкої громадськості.

Литература:

1. Integrity Pacts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.transparency.org/whatwedo/tools/integrity_pacts/3
2. HOW DO YOU DEFINE CORRUPTION? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.transparency.org/what-is-corruption>
3. ІНДЕКС КОРУПЦІЇ CPI-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2015>
4. WHAT ARE INTEGRITY PACTS? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/conferences/integrity_pacts/what_are_integrity_pacts.pdf
5. Integrity Pacts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/integrity-pacts/#5

Поліщук С. П., к.е.н.,

*Білоцерківський національний аграрний університет
м. Біла Церква, Україна*

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ

На сучасному етапі розвитку Україні необхідно прискорити інтеграцію до світового економічного співтовариства. Посилення інтеграційних процесів пояснюється зростаючою взаємозалежністю економік окремих країн і необхідністю укладання багатосторонніх угод. Одним з найважливіших кроків у цьому процесі є членство України у Світовій організації торгівлі.

Важливий внесок у дослідження співпраці України та СОТ зробили такі вчені як: Ю. Петровський, Б. Данилишин, Н. Микольська, В. Губенко та інші.

Входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) є дуже важливим кроком на шляху до економічного розвитку та інтеграції нашої країни до світової господарської системи. Вступ до СОТ вимагає забезпечити високу конкурентоспроможність на міжнародному рівні, значні внутрішні перетворення та проведення реформ, розробку структурно-інноваційної моделі розвитку України.

World Trade Organization – це провідна міжнародна економічна організація, членами якої є 161 країна [1]. Діяльність СОТ передбачає як регулювання торговельних потоків, так і капіталу та робочої сили. Країни-члени забезпечують більше 96% обсягів світової торгівлі.

Процес вступу України до СОТ розпочато ще у 1993 р. 5 лютого 2008 р. був підписаний Протокол про вступ України до СОТ, який набрав чинності 16 травня 2008 р. Це стало ще одним кроком до визнання України на міжнародному рівні. Приєднання до СОТ має для України стратегічне значення, адже це умова для

інтеграції України у європейські та світові процеси і структури; ознака сталого економічного, політичного, соціального розвитку країни.

Політика України щодо приєднання має будуватися на необхідності отримання максимальної вигоди з членства у СОТ, та мінімізації втрат від негативних наслідків.

Приєднання до СОТ дало Україні низку економічних переваг, зокрема:

- поліпшення інвестиційної привабливості, що забезпечило збільшення обсягів іноземних інвестицій;
- створення передумов для розширення співпраці з Європейським Союзом;
- вихід на нові ринки та участь країни у світовій торгівлі і міжнародному поділі праці;
- зміна макроекономічної політики та структурні перетворення в країні;
- забезпечення лібералізації доступу українських товарів на ринки світу;
- забезпечення дієвих механізмів правового захисту інвестицій та інновацій;
- посилення авторитету України у міжнародній економічній політиці;
- доступ та участь до механізмів вирішення торговельних спорів та інші.

Країни-члени СОТ проходять процедуру огляду, регулярність проведення якого залежить від частки країни у світовій торгівлі. Так, чотири найбільші світові трейдери (ЄС, США, Японія і Китай) проходять таку процедуру приблизно раз на два роки; наступні 16 членів СОТ (враховуючи їхню частку у світовій торгівлі) – кожні чотири роки. Решта членів, у тому числі й Україна, мають проходити огляди торговельної політики кожні шість років, з можливістю подовження тривалості періоду між оглядами для найменш розвинених країн. Огляд торговельної політики України проходив у квітні 2016 року у Женеві, який продемонстрував суттєву зацікавленість країн-членів СОТ до України та засвідчив дотримання нашою країною одного з основних принципів цієї міжнародної організації – прозорості торговельної політики. Звіти Уряду України та Секретаріату СОТ стали основою для обговорення торговельної і інвестиційної політики України та макроекономічної ситуації в державі. Напередодні засідання Україною було отримано понад 450 письмових запитань до зазначених звітів від 20 членів СОТ, що свідчить про суттєвий інтерес членів цієї міжнародної організації до України та їхню зацікавленість у поглибленні й розширенні торговельно-економічної співпраці з нашою державою [2].

Крім того, з набуттям членства в СОТ держава отримала розширені можливості розвитку в різних сферах діяльності. Значним кроком у подальшому сприянні в євроінтеграції є приєднання України до Угоди про державні закупівлі (Agreement on Government Procurement, GPA) 18 травня 2016 року. Українські компанії отримали право брати участь у державних закупівлях 45 країн-учасниць угоди GPA, серед яких: країни ЄС, Японія, США, Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг і Канада. Загальний об'єм ринку держзакупівель СОТ оцінюється в 1,7 трильйона доларів щорічно, що більш ніж у 30 разів перевищує об'єм українського експорту у 2014 році. Іноземці матимуть повний доступ до українських державних тендерів так само, як українці – до закордонних. Але, якщо іноземні компанії вже давно де-факто могли брати участь у публічних закупівлях в Україні, то українські компанії тільки відкривають для себе глобальний ринок державних закупівель. Відкриття світового ринку державних закупівель для українських компаній є одним з напрямків реформи держзакупівель [3]. Незважаючи на те, що в минулому українські компанії також вигравали іноземні тендери (у 2009 році ТОВ «Українські комерційні автомобілі» в Болгарії, Каховський Завод Електрозварювального устаткування в Польщі, «Турбоатом» в Угорщині, ТОВ «Промтранс» в Німеччині; у 2010 році «Інтерпайп» в Литві; у 2012 році в Польщі Львівська торгово-промислова палата, «Кур'єр Галицький»; у 2013 році ТОВ «ДК-Україна» в Польщі, ТОВ Торговельно-фінансова компанія «ЛАЗ» в Болгарії) [4], даний крок дає більшу можливість розвитку для вітчизняних підприємців на міжнародному рівні.

З початку 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі проводить активну роз'яснювальну роботу з представниками бізнесу щодо можливостей роботи

в рамках Угоди ГРА. Крім того, з січня 2016 року Міністерство розпочало пілотний проект з підтримки українських компаній, які вперше планують взяти участь у закордонному тендері. Результати пілотного проекту лягатимуть в основу детальних інструкцій та рекомендації для тих українських компаній, які розглядають можливість брати участь у держзакупівлях за кордоном [3].

Слід відзначити позитивний вплив процесу вступу України до СОТ на вдосконалення національного законодавства, а саме у найважливіших галузях шляхом прийняття кодексів; розробку відповідної системи технічних стандартів, які сприятимуть реалізації української конкурентоспроможної продукції на міжнародному ринку.

Необхідно зазначити, що існує ряд негативних аспектів, які потребують вирішення при членстві в СОТ, а саме: дискримінація з боку сильних держав – членів СОТ; недосконалість процедур антидемпінгового розслідування; відсутність досвіду у вирішенні суперечок між країнами. Саме Постановою Кабінету Міністрів України від 1 червня 2016 р. № 346 було затверджено Порядок забезпечення захисту прав та інтересів України в торговельно-економічній сфері в рамках Світової організації торгівлі. Дія цього Порядку поширюється на відносини, що виникають під час проведення консультацій та врегулювання суперечок між членами СОТ стосовно їх прав та зобов'язань відповідно до положень угод [5]. Реалізація потенційних переваг потребує змін адміністративного характеру, реформ податкової системи, додаткових витрат держави на реструктуризацію та реорганізацію підприємств.

Отже, Україна від членства в СОТ отримала значно більше позитивних переваг, ніж негативних. Зокрема, досягнення стабілізації макроекономічної ситуації, збалансованості державного бюджету, удосконалення системи державних закупівель, спрощення митних процедур тощо. Ефективно виважена державна політика надасть можливість утвердити позитивний імідж України як конкурентоспроможного торговельного партнера та сприяти економічному розвитку країни.

Література:

1. Сайт: Україна й Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.in.ua/index.php?lang=ua&get=14>
2. Микольська Н. Перший іспит України у СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/04/28/7048532/>
3. Україна офіційно приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249038943&cat_id=244277212
4. Гра exp prom ukr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/AlexeiMikhailitchenk/gpa-exp-prom-ukr>
5. Постанова від 1 червня 2016 р. № 346 «Про затвердження Порядку забезпечення захисту прав та інтересів України в торговельно-економічній сфері в рамках Світової організації торгівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249086356>

СЦЕНАРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Про фінансову глобалізацію, про її наслідки (переваги та недоліки) ведеться мова достатньо давно. Масштабні фінансові кризи зумовили пошук причин їх виникнення. Дослідники здебільшого критикують лібералізацію фінансових потоків, проте є інша категорія науковців, які вважають, що цей процес несе більше користі, ніж збитків та не має прямого зв'язку з виникненням та поширенням криз.

Значний внесок у розробку проблеми впливу фінансової глобалізації на економічний розвиток країни зробили сучасні зарубіжні економісти Стігліц Дж., Тобін Дж., Марковіц Г., Петерс Е., Роуз П., Фабоцци Ф., Фома Ю., Фішер С., Саммерс Л., Шарп У., Міркін Я. та українські науковці, а саме: Білорус О., Боринець С., Будкіна В., Гаврилюк О., Геєць В., Лук'яненко Д., Рогач О., Луцишин З., Сохацька О. та інші.

Аргументи на користь та проти фінансової глобалізації не значно наблизили науковців та практиків до розуміння ефекту фінансової інтеграції. В 2007 році група фахівців МВФ, а саме: Коуз М., Прасад І., Рогофф К. та Шан-Цзинь Вей за матеріалами Робочого документу МВФ «Фінансова глобалізація: переоцінка» [1] опублікували статтю в якій йдеться про додаткові вигоди від фінансової глобалізації.

За словами авторів статті не існує достовірного доведення існування прямого зв'язку між економічним зростанням та лібералізацією фінансових операцій. Не існує також систематизованих даних про те, що фінансова інтеграція виступає безпосереднім детермінантом фінансових криз. Загалом ефекти фінансової глобалізації на сьогодні не визначені остаточно. Тобто немає достатньої кількості емпіричних даних які б підтверджували причетність до фінансових криз, проте не знайдено також макроекономічних доказів відносно вигоди фінансової глобалізації.

Лібералізація фінансових потоків сприяє кількісним та якісним зрушенням в прямих та портфельних інвестиціях, а також в кредитуванні. За логікою найбільший ефект вона повинна мати в країнах, що розвиваються та з транзитивною економікою. Дослідження фахівців МВФ [2] підтвердили дану тезу. Особливо потік інвестицій в інвестиційний капітал дає позитивний ефект та сприяє зростанню виробництва. Вони також наголошують на супутніх вигодах, а саме: на формуванні зрілого фінансового ринку, на інституційному розвитку та макроекономічній дисципліні. Щоб помітними стали зрушення такого характеру необхідно достатньо багато часу, а негативні наслідки стають явними одразу. Тому це часто вводить в оману фахівців, а емпіричні дані не показують позитивних зрушень.

Таким чином, можна розглядати кілька сценаріїв економічного розвитку країни, пов'язаних з лібералізацією фінансових потоків. На нашу думку, за умови сильного фінансового ринку надходження капіталу, повинно покращити макроекономічні показники країни, проте слабкий фінансовий ринок навпаки відчує негативні наслідки, зокрема циклічні коливання та імпортовані фінансові проблеми.

Фінансові інститути, що регулюють та обслуговують ринок також повинні бути достатньо сильними для отримання вигоди від прямих та портфельних інвестицій. Якість інституційного забезпечення безперечно впливає на потік іноземних інвестицій та кредитів.

Виважена політика держави бюджетна, податкова та грошово-кредитна буде сприяти лібералізації фінансових потоків. Окрім того від політики держави залежить і чутливість до кризових явищ у світі.

Сценаріїв розвитку подій може бути достатньо багато, проте розглянемо два крайніх варіанти (таблиця 1).

Таблиця 1

Можливі сценарії змін на фінансових ринках в умовах глобалізації

Фінансовий ринок	Фінансові інститути	Макроекономічна політика	Ефект
Сильний	Розвинуті	Виважена	Розширення фінансових інструментів, посилення ринку, вихід на зовнішні ринки, ефективне управління активами, використання нових технологій, економічне зростання
Слабкий	Погано розвинуті	Невиважена	Короткостроковий ефект від надходження капіталу, посилення залежності, зростання волатильності ринку, циклічність та її негативні наслідки тощо.

Отже, сила ринку та розвиток фінансових інститутів залежать від макроекономічної політики держави. Її спрямування на створення сильних інститутів та захист фондового ринку дають позитивні зрушення у вигляді нових потоків інвестицій, які окрім капіталу приносять сучасні технології, укріплюють фондовий ринок та сприяють економічному зростанню.

Для України достатньо актуальним залишається питання не просто залучення прямих та портфельних інвестицій, а отримання максимальної вигоди від цього. Як бачимо загальносвітовою є тенденція вкладання в акціонерний капітал, що з одного боку формує, а з іншого посилює фінансовий ринок, зокрема ринок акцій та пайових цінних паперів. Україна також повинна працювати над створенням усіх можливих умов для розвитку ринку цінних паперів, що дозволить залучати в більшій мірі портфельні інвестиції. А це, в свою чергу, є менш ризиковим та більш бажаним для українських підприємств. Інститути зможуть розвиватись лише за умови розвитку фінансового ринку та правильної політики держави щодо фінансової сфери.

Загалом сприяння залученню іноземних інвестицій у акціонерний капітал українських підприємств стає чи не найважливішим кроком до отримання вигоди від фінансового глобалізації. Проте, надзвичайно важливо дотримуватись виваженої політики, адже необережні кроки можуть звести нанівець усі старання та значно ускладнити фінансове становище нашої держави, послабити національну валюту, посилити наслідки фінансових криз тощо.

Література:

1. Kose M. Ayhan. Financial Globalization: Beyond the Blame Game / M. Ayhan Kose, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff, and Shang-Jin Wei – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2007/03/kose.htm>
2. Kose A. Financial Globalization: A Reappraisal / Kose A., Prasad E., Rogoff K., Wei S. // IMF Working Paper No WP/06/189. – 2006. – 94 p.
3. Bekaert G. Financial Openness and Productivity / Bekaert G., Harvey C., Lindblat C. // NBER Working Paper No. 14483. – 2009. – P. 41.
4. Стиглиц Д.Ю. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса: доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / Д.Ю. Стиглиц; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2010. – С. 50.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

В умовах оновлення господарської системи країни виникають не лише нові можливості але й потужні загрози, зумовлені паралельними негативними змінами в найважливіших сферах суспільних відносин. В економічному житті вони відображаються в диспропорціях володіння та участі у розподілі національного багатства, спричинених криміналізацією та тінізацією економічних відносин, поглибленням корупції, неправомірним формуванням приватних монополій та частішанню практики недобросовісної конкуренції.

Більшість розвинених країн стикаються з якісно іншими викликами безпеці бізнесу, що пов'язані з необхідністю забезпечення конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках у контексті процесів глобалізації [6, с. 6].

Передумовами формування інституційного середовища забезпечення економічної безпеки бізнесу у розвинених країнах є:

- визнання на рівні державних програмних документів вразливості підприємництва у конкурентному середовищі. Так, об'єктивна необхідність у підтримці малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації визнана у програмних документах США, Японії та інших країн [4; 1, с. 125-175];
- створення організаційно-правового механізму сприяння підприємницькій ініціативі населення [5];
- створення профільних органів державної влади, завданням яких є реалізація державної політики у сфері розвитку підприємництва.

У розвинених країнах світу органи державного управління приймають участь у забезпеченні економічної безпеки підприємництва через впровадження таких заходів, як: розробка стратегічних програм розвитку бізнесу. Наприклад, в Японії економічна безпека є одним з 7-ми напрямків стратегії конкурентоспроможності на зовнішніх ринках; проведення систематичного моніторингу внутрішнього та зовнішніх ринків. Здійснюється спеціальними відділами при Міністерствах торгівлі, сільського господарства, фінансів, транспорту і праці із залученням науково-дослідних центрів [8, с. 87-89]; мобілізація джерел фінансування ризикового капіталу; надання гарантій за інвестиціями в акціонерний капітал та гарантій за кредитами; впровадження попереджувального антикризового менеджменту [7]; створення фондів з підтримки молодих підприємств на початкових етапах життєвого циклу; удосконалення конкурентного законодавства в частині захисту прав та інтересів суб'єктів малого підприємництва від незаконних/напівзаконних дій монополістів.

Різні шляхи реалізації державної політики у підтримці бізнесу, на наш погляд, зумовлені відмінностями між фундаментальними цінностями різних держав, вираженими у стратегіях національної безпеки, зовнішній політиці та ін. Наприклад, у Німеччині користуються підтримкою підприємства галузей і територій, що володіють достатніми ресурсами для розвитку; в США створення умов для забезпечення економічної безпеки здійснюється в рамках однією з найважливіших стратегічних цілей – підвищення рівня конкурентоспроможності товарів і послуг американських компаній на внутрішньому у зовнішніх ринках; у Франції увага приділяється підтримці малого бізнесу в ефективній організації багатьох аспектів роботи підприємств.

Світовий досвід доповнюють результати вивчення практики корпоративного управління. За даними [3], у США поширені такі підходи до організації системи безпеки:

- шляхом децентралізації функцій, обов'язків та відповідальності між підрозділами ризик-менеджменту, ІТ-безпеки та EH&S («Environment, health and security»);
- шляхом створення координувального та керівного органу корпоративної безпеки, очолюваного CFO (Chief Security Officer).

З початку XXI ст. у практиці управління корпоративною безпекою відбулося становлення нової парадигми безпеки, яка полягає у визнанні пріоритетності фізичної безпеки, охороні активів та захисту бізнесу, в першу чергу, від загроз цілісності основних бізнес-процесів та ланок створення додаткової вартості. У глобальному масштабі ці ризики є загрозою міжнародному бізнесу та визначають сутність актуальних завдань корпоративної безпеки, а саме: забезпечення безперервності бізнесу та екстреного відновлення бізнес-процесів у надзвичайних та кризових ситуаціях.

Ця тенденція прослідковується у структурі витрат на безпеку. За словами респондентів опитування, проведеного у праці [3, с. 27] їх обсяг зріс з початку 2001 р., зокрема, на: фізичну безпеку та охорону – у 54,1% компаній; ІТ-безпеку – у 43,3%; забезпечення безперервності бізнесу – у 36,3%; страхування та управління ризиками – у 36,2% компаній. Також результати опитувань засвідчили, що виклики, зумовлені зростанням терористичної загрози в усьому світі.

Відповіддю менеджменту на пошук нових шляхів забезпечення безперервності бізнесу та екстреного відновлення стала практика формування робочих груп з нагляду за безпекою та груп невідкладного реагування.

Також набула поширення практика створення кризових центрів. Так, впровадили власні програми аварійного відновлення близько 74% компаній із річним доходом нижче \$1 млрд, понад 87% – із доходом \$1-5млрд, та у 93% компаній річний дохід яких складав більше \$5 млрд. [3, с. 41].

Застосування багатьох із вищенаведених положень спостерігаємо у практиці управління безпекою компанії Barrick Gold Corporation (Канада) [2]. Комплексний механізм безпеки компанії сфокусовано на: управлінні ризиками; проведенні контролю; забезпеченні ефективності та дотримання внутрішніх стандартів, політики та процедур; реагуванні на надзвичайні випадки.

Загальний контроль за діяльністю системи корпоративної безпеки виконує Група управління загальною безпекою, функціями якої є проведення поточних перевірок, спостережень та внутрішніх розслідувань у підрозділах безпеки з метою забезпечення відповідності їх діяльності політиці, стандартам та процедурам компанії.

Узагальнення всього вищенаведеного дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, формування інституційного середовища підприємницької діяльності в розвинених країнах відбувається з урахуванням того, що малий та середній бізнес є одним із основних джерел ВВП. По-друге, основними методами забезпечення економічної безпеки підприємництва є: надання інформаційної, фінансової, правової допомоги; надання сприяння у диверсифікації джерел фінансування господарської діяльності; сприяння у встановленні партнерських та коопераційних зв'язків між суб'єктами малого та середнього підприємництва. По-третє, економічна безпека у практиці корпоративного управління розглядається як категорія вищого порядку відносно інших сфер діяльності. По-четверте, парадигмою економічної безпеки у практиці корпоративного управління є забезпечення безперервності бізнесу та оперативного реагування на події, що мало загрожують цілісності бізнес-ланцюжків та зупинкою фінансово-господарських операцій.

Література:

1. 2014 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan [Електронний ресурс] / The Small And Medium Enterprises Agency. – 2014. – Режим доступу: <http://www.chusho>.

- meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/download/2014hakusho_eng.pdf (18.12.2015). – Назва з екрану.
2. Barrick Security Management System [Електронний ресурс] / Barrick Gold Corporation. – 2014. – 16 р. – Режим доступу: <http://s1.q4cdn.com/808035602/files/security/Barrick-Security-Management-System.pdf> (21.12.2015). – Назва з екрану.
 3. Cavanagh T.E. Corporate security Measures and Practices / T.E. Cavanagh. – NY: The Conference Board, 2004. – 51 р.
 4. Department of Commerce releases FY 2014-2018 Strategic Plan [Електронний ресурс] / Department of Commerce/ – 2014. – Режим доступу: <https://www.commerce.gov/news/blog/2014/03/department-commerce-releases-fy-2014-2018-strategic-plan> (18.12.2015). – Назва з екрану.
 5. Scoreboard – Data on State aid expenditure [Електронний ресурс] / European Commission. – 2013. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html (21.12.2015). – Назва з екрану.
 6. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? [Електронний ресурс] / European Commission. – 2009. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf (21.12.2015). – Назва з екрану.
 7. Зарубежний опыт поддержки малого и среднего предпринимательства [Електронний ресурс] / Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. – 2005. – Режим доступу: <http://www.kfpp.ru/analytics/material/foreignsupportexp.php> (21.12.2015). – Назва з екрану.
 8. Юсупова Н. Поддержка малого предпринимательства в США // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 5. – С. 87-89.

Сторожчук В. М., аспірант,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

РОЛЬ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ НОМЕНКЛАТУРИ У ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

Вагомим свідченням на користь існування тенденції до лібералізації світової торгівлі та митно-тарифного регулювання є використання учасниками зовнішньоторговельних відносин універсальної міжнародної номенклатури товарів. Загальновизнаною універсальною міжнародною товарною номенклатурою є Гармонізована система опису і кодування товарів (ГС), яку було розроблено Всесвітньою митною організацією у 1983 р., запроваджено у 1988 р., та востаннє відредаговано у 2012 р.

Дотримання державами єдиних стандартів класифікації товарів дозволяє вирішити низку завдань у контексті спрощення зовнішньоторговельних відносин, які визначено у Преамбулі міжнародної конвенції про ГС від 14 червня 1983 р. а саме [1]: сприяння міжнародній торгівлі та зовнішньоекономічному співробітництву; спрощення збирання, зіставлення й аналізу статистичних даних щодо міжнародної торгівлі; зменшення витрат, пов'язаних із повторним описом товарів при їх переведенні з однієї системи класифікації в іншу; стандартизація та уніфікація зовнішньоторговельної документації та ін.

На даний час у термінах ГС класифіковано більше 98% товарів міжнародної торгівлі, а сама система використовується більше ніж 200 країнами на основі їхніх Митних тарифів, що є свідченням на користь прагнення держав до взаємного спрощення зовнішньоторговельних відносин. Україна приєдналася до Конвенції про ГС Указом Президента України від 17.05.2002 № 466/2002 «Про приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів» [2].

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), відповідно Закону України від 19.09.2013 № 584-VII «Про Митний тариф України» [3], з 1 січня 2014 базується на ГС 2012 року.

Свідченням на користь значного лібералізаційного потенціалу використання ГС є необхідність дотримання країнами-учасниками Конвенції вимог щодо незмінності класифікації та коду товарів на рівні перших 6 знаків національних класифікаторів. За таких умов, з одного боку, забезпечується об'єктивність, прозорість та гармонійність класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності у наскрізному вимірі міжнародної торгівлі. З іншого боку, формуються умови для врахування національних інтересів за рахунок таких чинників, як: високий ступень деталізації товарної номенклатури; можливість подальшого розширення товарної номенклатури без порушення вимог класифікації ГС; можливість варіювання класифікації товарів на рівні товарних підкатегорій у випадках, обґрунтованих з точки зору необхідності захисту національного ринку.

Отже, потенціал уніфікації та стандартизації товарів ЗЕД як інструменту лібералізації митно-тарифного регулювання є беззаперечним. Використання державами єдиного міжнародного класифікатора товарів дозволяє оптимізувати та раціоналізувати зовнішньоторговельну документацію, гармонізувати митні процедури, спростити статистичну обробку та економічний аналіз даних щодо зовнішньої торгівлі. На відміну від неоднозначного ефекту певних інших тенденцій тарифної лібералізації, використання ГС має очевидні позитивні наслідки для національної економіки, та може розглядатися у трьох аспектах:

1. Як засіб превентивного захисту національних ринків, що забезпечується в результаті блокування переміщення через державний кордон товарів сумнівного походження або таких, що не відповідають заявленим характеристикам та класифікаційним ознакам.

2. Як інструмент тарифної політики держави, що об'єктивізує ставку всіх податків на зовнішню торгівлю (ставки мита, ПДВ та акцизів) за рахунок здійснення митними органами контролю над достовірністю визначення коду товарів.

3. Як інструмент фіскальної політики держави, що забезпечує митні надходження до держбюджету від проведення контролю правильності класифікації товарів.

Зазначимо, що статистика надходжень до державного бюджету України від відповідних митних процедур за 2006-2015 рр. [4, 5] свідчить про їх незначний фіскальний ефект. А саме, величина надходжень від здійснення контролю правильності класифікації товарів у загальному обсязі митних платежів перебуває в діапазоні від 0,11% (2009 р.) до 0,26% (2006 р.). Це означає, що надходження від виявлення порушень правил класифікації не відіграють суттєвої ролі у поповненні державного бюджету, а їх забезпечення не є пріоритетом держави у контексті запровадження та дотримання універсальної товарної номенклатури. Ключовим позитивним ефектом від стандартизації товарів ЗЕД є об'єктивізація митних стягнень, що вирівнює умови міжнародної торгівлі для її учасників та сприяє захисту національних товаровиробників від недобросовісної конкуренції.

Література:

1. Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів від 14.06.1983. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_079
2. Про приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів: Указ Президента України від 17.05.2002 № 466/2002. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Закон України від 19.09.2013 № 584-VII «Про Митний тариф України». – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
4. Войтов С. Класифікація товарів як інструмент митно-тарифного регулювання: аспект визначення і контролю / С. Войтов / Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 42-48.

5. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. – К: ДФСУ, 2016. – 95 с.

Фадєєва І. Г., д.е.н., професор,
Мандрик І. О., студентка,
*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Сьогодні ми спостерігаємо вичерпність вуглеводневих енергоресурсів нашої держави: вугілля, нафти, природного газу, а їх географічна нерівномірність розміщення та погіршення екологічної ситуації при видобуванні, транспортуванні та споживанні, сприяють підвищенню інтересу до альтернативної енергетики, заснованої на використанні відновлюваних джерел енергії та вторинних енергоресурсів. За всі роки незалежності в енергетичному балансі держави нафта, нафтопродукти і природний газ сумарно перевищують 50% первинного енергоспоживання. Тому з огляду на критичний рівень залежності вітчизняної економіки від імпорту енергоресурсів питання щодо стимулювання розвитку альтернативної енергетики в Україні набуває особливої актуальності.

Метою статті є: вивчення можливостей розвитку основних напрямів інвестування відновлюваних джерел енергії на території України.

Розвиток та системні тенденції удосконалення паливно-енергетичного комплексу України (ПЕК), сьогоднішня системна криза господарської й фінансової систем, поставили питання щодо напрямку розвитку держави в цілому. Тому, перш ніж безпосередньо звернутися до розгляду питань енергетичної безпеки, доцільно детальніше окреслити основні проблеми розвитку вітчизняного ПЕК:

- висока енергозатратність економіки та житлово-комунального сектору країни;
- низький рівень енергоефективності;
- зношеність основних засобів у деяких галузях народного господарства щодо розподілу й споживання енергії на 40-70%;
- високий рівень монополізації галузі, непрозоре тарифоутворення;
- відсутність незалежного аудитора в енергетичному секторі та інші [1, 2].

Економічне зростання нашої держави значною мірою залежить від рівня забезпечення енергоносіями. Україна споживає такий самий об'єм природного газу, як: Швейцарія, Польща, Чехія, Норвегія, Естонія та Латвія разом взяті. А обсяг енергії, що використовується для виробництва одиниці товарів і послуг (тобто на одиницю ВВП), перевищують рівень: Великобританії – у 4,8 рази; Туреччини – у 3,8 рази; Польщі – у 3 рази; середнє значення для Європейського Союзу – у 3,8 рази; середнє значення для світу – у 2 рази.

Необхідність розвитку альтернативної енергетики посилилася в останні десятиліття в усьому світі, не стала винятком і Україна. Але події останніх років, що додали політичних складових до питання забезпечення нашої країни енергоносіями, вимагають якнайшвидшого вирішення проблеми диверсифікації енергетичних джерел.

Дослідженнями альтернативної енергетики з точки зору економіки займалися такі зарубіжні вчені, як М. Мендонса, Д. Джекобс, Дж.П.М. Сіжм, М. Бехбергер, А. Хелд, А. Клейн, Б. Пфлагер, М. Рагвиц, Г. Рех, Т. Фабер та ін. Серед вітчизняних науковців відповідною проблематикою займалися В. Геєць, О. Домбровський, В.Петренко, К. Розенберг, С. Сівіцька, І. Сотник та ін. Проте, на нашу думку, недостатньо

дослідженими на сьогодні залишаються питання щодо передумов залучення інвестицій у розвиток відновлювальних джерел енергії в Україні.

Розвиток відновлюваної енергетики потребує вирішення багатьох теоретичних і практичних завдань, основними з яких є: вибір підходів до оцінки та прогнозування потенціалу відновлюваних енергоресурсів, оцінювання величини економічно доцільного потенціалу та вибору місць розміщення потужностей їх використання, оцінка доцільності використання відновлюваних енергоресурсів, вибір моделей включення у регіональні енергетичні мережі та інше.

Основні енергетичні проблеми та перешкоди для розвитку галузі



В Україні було здійснено ряд кроків із стимулювання альтернативної галузі енергетики. Однак, варто вивчити та запропонувати основні стратегічні напрями інвестування в розвиток альтернативної енергетики країни. Альтернативна енергетика – це високотехнологічна галузь, тому гостро постає питання фінансування науково-технічного супроводження розвитку нових технологій одержання енергії з відновлювальних джерел, а також інвестування досліджень із використанням альтернативних джерел згідно з наявним інвестиційно-технічним потенціалом. Стратегічним напрямом досліджень є техніко-економічна оцінка використання високотехнологічного обладнання у визначеному макроекономічному середовищі, визначення перспектив і необхідних фінансових ресурсів для модернізації цього обладнання відповідно до існуючого технічно-досяжного енергетичного потенціалу.

Питання збільшення відновлюваних джерел енергії, крім фінансової та технологічної складових, має і свій аспект з точки зору державного управління розвитком енергетичної сфери країни, адже держава повинна забезпечувати посилення енергетичної безпеки та її стратегічні напрями розвитку. У розробленій «Новій енергетичній стратегії України до 2020 р.» зазначається, що використання відновлюваних джерел енергії найбільшими темпами збільшуватиметься за рахунок розвитку альтернативної енергетики в Україні – їхня частка в структурі загального первинного енергопостачання підвищиться до 2020 р. на 75% – з 2,0 до 3,5% [2].

Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [4] визначає, що розвиток відновлюваних джерел енергії є пріоритетним питанням щодо збільшення рівня енергетичної безпеки. Крім того, значне використання потенціалу відновлюваних джерел енергії в Україні є вагомим чинником протидії глобальним кліматичним змінам у цілому та посилення загального стану енергетичної безпеки Європи. Україна має потенціал збільшити використання енергії з відновлюваних джерел у 10 разів – з 87 ПДж у 2009 р. до 870 ПДж у 2030 р. сукупного кінцевого використання енергії з відновлюваних джерел відповідно до аналізу «REmap-2030» [3]. За даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [1], станом на лютий 2015 р. річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії України становив 68,6 млн.т. нафтового еквіваленту (Мт.н.е.). В одиницях умовного палива це дорівнює 98 млн.т. Такої величини достатньо, щоб замінити майже 50% загального енергоспоживання України сьогодні.

Щодо Прикарпаття, то у 2017 році у с. Шевченкове Долинського району Івано-Франківської області, який вважається нафтовидобувним районом, побудують вітрову електростанцію вартістю більш ніж 6 млн. євро. Будівництво ведеться у співпраці з партнером із Німеччини, що має певний досвід у цій сфері. За даними «Прикарпаттяобленерго», на даний час у нашій області немає жодної вітрової електростанції. З альтернативних джерел енергії споруджено 4 гідроелектростанції, 3 сонячні та 1 біоустановка на заводі «Danosha». Малих та середніх електростанцій на Івано-Франківщині є вже близько 60, і їхня кількість постійно зростає. Науковцями проведено техніко-економічне обґрунтування проекту; встановлена вартість оренди землі відповідно до грошової оцінки, щомісячна орендна плата за користування землею надходитиме до сільського бюджету, а також, підписання угоди про соціально-економічний розвиток села. Термін окупності вітрової електростанції складе близько 7 років.

Отже, основними енергетичними проблемами України є надмірне споживання енергії, зменшення обсягів видобування основних вітчизняних енергоресурсів та низька енергоефективність поряд із значною залежністю від іноземних нафти і газу. Ми вважаємо, що енергоефективність та розвиток відновлюваної енергетики – це прямі інвестиції у енергонезалежність нашої держави. Тому, у «Новій стратегії України до 2040 року» очікується зростання ролі відновлюваної енергетики, частка якої до 2040 року становитиме не менше 20% у загальному енергобалансі нашої країни.

Основні перешкоди збільшення використання відновлюваних джерел енергії фахівці пов'язують із складністю фінансування проектів відновлювальної енергетики та проблемами з підключенням до об'єднаної мережі. У найближчому майбутньому ми очікуємо зростання значення наступних чинників: ролі альтернативної енергетики, конкуренції, обсягу та віддачі інвестицій у розробку нових технологій та створення спільних підприємств у найближчі три роки.

Література:

1. Відновлювана Енергетика // Держ. агентство з енергоефективності та енергозбереження України: [сайт]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/sitemap>
2. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція / Центр Разумкова. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf
3. REMAP–2030. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року <http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20%202015.pdf>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лип. 2013 р. № 1071-р «Енергетична стратегія України на період до 2030 р.». – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/paran3#n3>

Shevchenko V. Y., Candidate of Science (Econ.),
Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

GLOBALIZATION IMPLICATIONS ON FINANCIAL INNOVATIONS.

Globalization, regional integration and digitalization are driving closer linkages and interdependence between countries. At such circumstances, financial globalization is contradictory, has positive and negative impact on countries and firms. Its especially seen with respect of global risks and international markets fluctuations. Notably it requires a protection against negative spillovers at times of international or regional financial crises. Financial markets turmoil would generate external shock for national banking and financial systems, put them into crisis. Global capital flows are influencing on the nations' financial systems in positive and negative terms. International financial groups participate in national banking systems and their decisions could influence on countries.

Financial globalization and cross-border capital flows are one of the key drivers of the international and national economies and banking. Global financial flows and interdependence have caused the banking and financial crisis spillovers from the USA to Europe and other countries in 2008-2009. Since 2010 the European sovereign debt crisis, Eurozone instability and Greek crisis also have triggered contagion to international financial markets, developed and emerging economies. It became obvious that financial globalization has played controversial impact on the markets and economies. The financial globalization could not manage current countries financial problems such as sovereign debt and financial crises, currencies and asset prices volatility, instability of international capital flows.

Global trends influencing international and national financial and banking systems and requires new methods of risk management.

Global debt accumulation by governments, non-financial corporations and households has reached of amount in 152 trillions USD in 2015, equivalent of 225% of the world GDP [1, p. 12] is posing substantial financial risk.

It also may arise new crises probability, for example, building up corporate and banking debt increases probability of banking crisis in China and may raise a possibility of financial crises in Asia.

Non-conventional monetary policy of the developed countries have imposed the long period of keeping very low central banks interest rates. It pushes on possibility negative interest rates for bonds and financial liquidity volatility on the domestic and international markets.

Major currencies exchange rates volatility, US dollar and Euro fluctuations are accompanying with devaluating trends of the emerging markets currencies.

Integration is facing with growing protectionism and regionalism, contradictions of international and regional economic, financial and monetary integration.

Noted trends influence on countries through spillovers and external financial shocks generating. Economic, financial, currency and banking crises in Ukraine in 2014-2015 has been caused by unprecedented combination of market and political events, external and domestic shocks, economic loss of large territories of Crimea and occupied East regions, external military aggression and «hybrid war», structural problems and lack of reforms.

Financial globalization has a differentiated impact on the banking systems in emerging markets. International financial linkages and large share of foreign ownership influence on the CEE countries and Ukraine banking stability.

Innovations in financial services have emerged rapidly around the globe during last decades, especially those based on information and communication technologies (ITC). Innovations have revolutionized many of financial services and influenced on systemic changes in financial and banking markets. Innovations firstly influenced on managing risks and access to finance. In the last respect innovations have driven diversification and

individualization of financial and banking products, direct access to services, disintermediation, global sourcing for finance.

Broad and effective access to financial and banking services now is a vital role for employment, private entrepreneurship, small and medium enterprises. Access to finance improves social inclusion and economic stability.

Financial risks, instability, cost of services, digital technologies, need for access to finance are driving demand for innovations to accommodate above mentioned. Financial innovations are considering as new, advanced and improved financial products, services, methods, technologies and structures. They change, improve and reshape existing financial services, transactions, costs and risks. The major outcomes of financial innovations are integration and diversification of products and services, better liquidity allocation, transaction cost reduction, competitive position and efficiency of financial institutions. Innovations and digitalization provides better access to finance for domestic and international customers.

Financial innovations could be classified in line with content and novelty products, services, technologies and market structures.

The main financial innovations are:

A) New financial and banking products, for example, combined with other services, contactless payment cards, exchange trade funds, and others.

B) New financial services, such as Internet-trading in financial instruments, Internet banking and others.

C) New financial and banking technologies, such as electronic access systems «bank-client», rating systems for evaluating the creditworthiness of borrowers (credit scoring) and others.

D) New forms of banking and finance, such as electronic financial trading platform, online banks, bank insurance and others.

D) New non-banking products that replace traditional ones, such as mobile money transfers, e-wallets and more.

The social importance of financial innovations lies in the fact that they extend access to finance for general population, innovators, social activists and small businesses.

Financial innovations implementation is diversified in countries depending of different factors such as market development, internationalization, Internet penetration, demand for services, behavioral motives etc.

For example, Internet-banking usage within the European Union is differentiated. For example, use of internet-banking working age population is (in percentage points): Norway – 90, Finland – 89, Netherlands – 85, Estonia – 81, Italy – 28, Greece -14, the EU average – 46 [2].

The higher level of Internet – banking in the Nordic countries, in our opinion, can be explained by problems of physical access to banks in remote regions, high general and financial literacy of the population, easy Internet access, behavioral motives. After all, with relatively high levels of Internet penetration in Italy, Cyprus, Greece, the use of Internet banking is significantly below the European average. The level of Internet penetration in Ukraine is considerably below the European average, which hinders the use of informatization of society, including onl ine access to financial services.

On the basis of informatization, changes the whole system of access to banking services, which, along with the improvement of quality, serves the purposes of distribution of financial services. For example, the main ways of consumers' access to banking services in the US are as follows (in percentage of total users), (FRS, 2016): using branches of banks – 84; using ATMs – 75; online Banking – 71; 1Mobile Banking – 38; Telephone Banking – 30 [3] Online banking becomes a comprehensive way of access to services in the global digital environment.

Diversification of access to banking services has a clear tendency to increase the proportion of consumers benefiting of digitalization. The possibility of better choice for

consumers also has the effect of social cohesion. Information and services integration provide a reduction of transaction cost and improves financial security.

References:

1. IMF, (2016). Debt: Use it Wisely. Fiscal Monitor. October 2016. – Washington, International Monetary Fund, – 111 p. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/02/pdf/fm1602.pdf>
2. Eurostat, (2015). Individuals using internet for internet-banking. – Eurostat. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00099>
3. FRS (2016). Consumers and Mobile Financial Services 2016. Board of Governors of the Federal Reserve System. – Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201603.pdf>
4. ECB, (2016). EU banking structures. – Frankfurt, European Central Bank.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, MODERNIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Айлікова Г. В., к.т.н., доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури
м. Київ, Україна

РОЛЬ СХЕМ ПЛАНУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ПРИ РОЗРОБЛЕННІ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІДПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ

Новою парадигмою розвитку українського суспільства, яка є узгодженою з більшістю країн світу, повинна стати парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, а як скоординовану глобальну стратегію виживання людства, зорієнтовану на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської ємності біосфери.

Історично склалося так, що до останнього часу питаннями створення стратегій розвитку та формування регіональної політики в Україні було традиційно віднесено до компетенції економістів, географів та політиків, а містобудуванню відводилась другорядна роль, яка зводилася в основному до участі архітекторів та проєктувальників у створенні картографічного матеріалу та наданню пропозицій по організації ландшафтів. На сучасному етапі розвитку країни такий відомчий підхід вже призвів до виникнення низки конфліктів, непорозумінь та неузгодженостей між землевпорядниками, містобудівниками, територіальними громадами, інвесторами та владними структурами на місцях, що безперечно негативно впливає на економічний, соціальний, інвестиційний розвиток населених пунктів та відповідних територій.

Сьогодні, нарешті, прийшло розуміння, що всі стратегічні плани та концепції розвитку країни, в тому числі, і плани та програми економічного розвитку не можуть бути відірвані від території, на яку розробляються, а ігнорування містобудівних та територіальних вимог може призвести до економічних та соціальних втрат.

На зміну домінуючим до сьогодні економічним та політичним інтересам, починають приходити культурні, духовні, інтелектуально – інформаційні інтереси суспільства, в контексті яких і повинні реалізуватись економічні інтереси окремих регіонів, їх об'єднань або частин та країни в цілому.

«Сучасне містобудування в Україні при формуванні як міського, так і регіонального простору життєдіяльності повинно базуватися на принципі відродження культурно – історичної парадигми території, що припускає, перш за все, культурологічну реконструкцію стосунків різних соціокультурних суб'єктів господарювання в контексті регіонального розподілу праці» [1].

Однак, формування моделі соціально-економічного розвитку регіонів, як і більшість нових для України проблем періоду трансформації, не має однозначного тлумачення.

Світовий досвід доводить, що соціально-економічний розвиток регіонів в умовах трансформаційних процесів в значній мірі визначається величиною і мірою використання потенціалу інтегрального регіонального ресурсу, сконцентрованого на конкретній території [2].

Новий погляд на всебічний розвиток регіонів та нова методологія, виходячи з реалій сучасності, повинна базуватися на вирішенні проблем конкретних

територіальних громад (муніципальних утворень) та конкретних людей, які проживають на конкретній території, однак, з урахуванням загальнодержавних інтересів. Тобто, управління простором життєдіяльності конкретного регіону повинно іти «зверху» та «знизу», містити одночасно елементи централізованого та децентралізованого управління.

Загальновідомо, що основним стратегічним документом для країн ЄС, прийнятим в 2011 році, є «Територіальний порядок денний 2020», що визначає основні виклики, пріоритети та механізми просторового розвитку. Найсучаснішою складовою політики просторового розвитку є підхід, що базується на понятті місця розташування відповідної території. Саме цей принцип знайшов відображення в положеннях «Територіального порядку денного 2020» ЄС і заклав основи ресурсорієнтованого просторового розвитку. Такий підхід дозволяє посилити риси гнучкості та динамічності планування, управління, реагування та поєднати місцеву специфіку та територіальний капітал, уникаючи заангажованості місцевого рівня.

Реформування системи управління територіями в Україні розширює сферу прийняття оперативних і довгострокових рішень на місцевому рівні, тому для прийняття як містобудівних, так і будь-яких рішень, що стосуються стратегії розвитку, необхідно мати документ, який дасть можливість комплексно оцінити основні види ресурсів регіону (територіальні, економічні, соціальні, природні, техногенні, частково – організаційно кадрові) і надасть пропозиції щодо основних можливих напрямків їх подальшого використання.

Такими документами повинні стати схеми планування території окремих районів або територій регіонів та Програми соціально-економічного та екологоорієнтованого розвитку. Саме на цих документах повинні базуватися стратегічні плани розвитку регіону.

Схема планування території регіону передбачає створення планувальної основи для раціонального використання території регіону, створенню та підтриманню повнішого життєвого середовища, охорони довкілля, охорони здоров'я населення, охорони пам'яток історії та культури, а також визначення державних та регіональних пріоритетів систем розселення, виробничої, соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури. При цьому, одними із найважливіших завдань розробки схем планування регіону є визначення рамкових умов розвитку, як регіону в цілому, так і окремих його частин, виявлення конфліктних територій, територій пріоритетного розвитку, інвестиційно привабливих територій, а також встановлення режимів використання території, виходячи з особливостей регіону.

Програма соціально-економічного та екологоорієнтованого розвитку регіону повинна містити як довгострокові цілі, так і пропозиції з оперативних дій по трансформації території та перетворенню господарського комплексу регіону. Програма повинна бути затверджена на регіональному та державному рівні, оскільки її реалізація неможлива без врахування загальнодержавних та міждержавних інтересів.

На думку українських вчених та науковців стратегія сталого розвитку є надзвичайно актуальною для адміністративних областей, на території яких об'єднані такі головні взаємоузгоджені стратегічні напрямки, як ефективний розвиток економіки в рамках області, оптимальне формування і повноцінне використання трудового потенціалу, ефективна зовнішньоекономічна діяльність, раціоналізація місцевого господарства області [3].

Аналіз кризових явищ в соціально-економічному розвитку регіонів України підтверджує такий принципово важливий в методологічному відношенні, висновок, як системність, комплексність кризи, що проявляється одночасно (але не завжди корельовано) в падінні рівня економічного потенціалу та економічної віддачі регіону, в деградації його соціальної компоненти, в реальному погіршенні демографічних, екологічних та інших індикаторів загального рівня регіонального соціально-економічного розвитку.

При цьому характерно, що ініціативи активізації регіональної політики розвитку якого-небудь одного, так званого «стратегічного» напрямку (наприклад, економічна політика регіонів, регіональна науково-технічна політика, регіональна промислова, соціальна політика і т. ін.) дієвих, а тим більше зримих результатів не приносить.

Це дає підстави зробити висновок, що концепція регіональної політики та соціально-економічного розвитку регіонів повинна полягати в необхідності системного та комплексного підходу, на противагу диференціації та виділенню, так званих, пріоритетних векторів або стратегічних напрямків регіональної політики.

Необхідно відмовитися від ідеології «врахування соціальних факторів в економічній політиці, в економічних реформах», і абсолютно однозначно визначитись, що головне ядро системної регіональної політики – це відтворення соціальної складової – людини, рівня її життя та забезпеченості.

Література:

1. Бистряков. Актуальні проблеми розвитку містобудування в світлі соціально-економічних перетворень в Україні // Досвід та перспективи розвитку міст України. Наукові дослідження в містобудуванні: Зб. Наук. Праць. – Вип. 9. – К.: «Діпромісто», 2005. – С. 46-58.
2. Политика мобилизации интегрального ресурса региона: Б.В. Буркинский, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. – Кн. 1. – 415 с. – С. 4.
3. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем / М.М. Габрель. – К.: Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с., іл.

Batrakova T., Ph.D. in Economics,
Associate Professor,
Zaporizhya National University
Zaporozhye, Ukraine

THE NEED FOR STATE SUPPORT OF AGRICULTURE UKRAINE

Agriculture of Ukraine is one of the most important sectors of the state economy, it focuses almost a third of fixed assets, is a quarter of the population employed in the economy, it produces more than 18% of GDP and a third of national income, it forms about 70% of retail turnover. AIC – a complete national economic system related to the development of industries that provide agricultural materials and food, their preparation, storage, processing and sale to the public. The agricultural sector is a strategic sector of the Ukrainian national economy, it is the basis of food security and independence. This AIC provides a positive trade balance outside, more than half of products fund used by population, jobs of the most part of rural population. Today the AIC in Ukraine is a key and most sustainable economic sector, it forms 24% of the output of the country; its production is 38.2% of merchandise exports, and for production of grain crops and sunflower oil Ukraine today is among the seven world leaders [2].

Overall, this sector of the economy played a kind of fulcrum for the economy of Ukraine in the difficult times of crisis. Overall, during the period from 2007 to 2016 agricultural production increased by 44.8%, while GDP fall by 19.6% [3].

If we compare these indicators of development with those of other domestic industries, which also used state preferences development, particularly in the mining and metallurgical complex, which Ukraine also holds an advanced position in the global steel market, over the period from 2007 to 2016 we can see decline of steel production by 47.2%.

That is, in the agricultural sector of the state support has proved highly effective, and therefore justifiable (Figure 1).

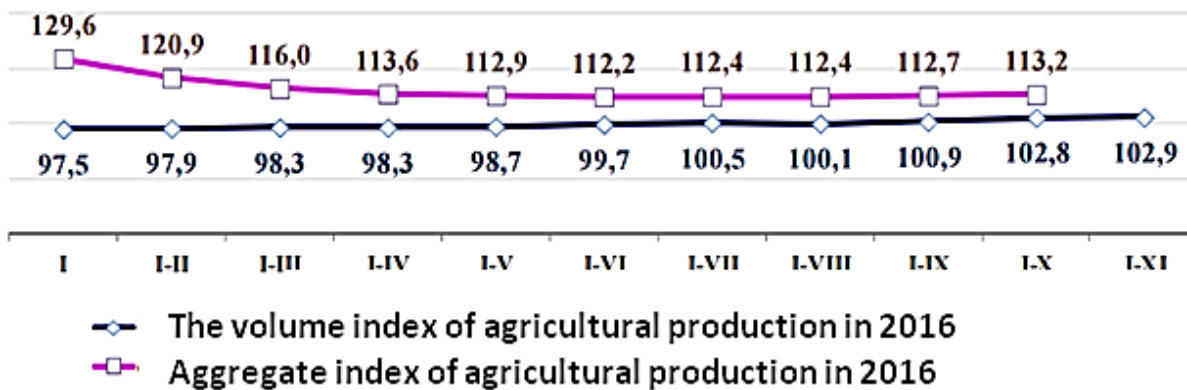


Fig. 1. Dynamics index of s/d production in 2016

Source: State Statistics Service of Ukraine

Strengthening of globalization and worsening problems of the world food provision require further development of the domestic agricultural sector and its integration in the global food system. Ukraine, unlike in developed countries (USA, Canada, EU), uses its powerful natural resource potential only on one third. That is evidenced by our lag between developed countries in terms of efficiency of domestic agricultural producers (low crop yields, livestock productivity, etc.). Ukraine almost doubled yields its competitors in the global agro-food market (in particular, the yield of grain developed countries of the EU and the US). In other words, by increasing its productivity, agricultural sector could generate much bigger contribution to the economy [5]. Industry needs immediate assistance from the state. General situation of agriculture, as well as its individual components, is in fairly critical condition. In order to use the power of AIC in full capacity, it is necessary to implement purposeful work of state, which would improve the quality of agricultural products and make it competitive in the world. Assistance should be systematic, it should help solve problems such as:

- worn out material-technical base (especially small businesses);
- lack of sufficient working capital resources and available credit;
- worn out infrastructure connected with the provision of trade flows;
- a large tax burden;
- the absence of state compensation mechanisms;
- lack of state support for small and medium farmers;
- low qualification of workers;
- insufficient stimulation of agricultural science;
- rise in the cost of growing crops;
- imperfect export strategy;
- threats connected with the introduction of commercial turnover of land resources.

Also, in the system of measures aimed to stabilize AIC and further economic development of the industry, the involvement and rational use of foreign investment plays an important role.

The US, Germany, Netherlands, United Kingdom and other countries plays the leading role in the investment to agriculture of Ukraine.

Among the foreign companies investing agriculture, successfully engaged in business in Ukraine, there are:- «Monsanto», «Cargill», «Keys» (USA), «Daimler-Benz», the main cooperative «Raiffeisen», «Jahnke» (Germany) «Ilta Holding SA» (Switzerland) and many others. The Ukrainian-American joint enterprise «Kyiv-Atlantic Ukraine» successfully works in Ukraine

It should be noted that the total foreign investment in the agricultural sector in Ukraine is still insufficient. Experts predict that the total demand of agriculture and other sectors of AIC investments exceeds the equivalent of 35 billion dollars [7].

Comparing the amount of state support in Ukraine with other countries, one could argue about the high rate of granting state subsidies to agriculture in European countries and accordingly generates a higher level of competitiveness of European agricultural products compared to domestic. In recent years the expenses of European Union for support the agriculture through the European agricultural guarantee fund were about 42-45 bln. per year, which is about 525 €/ha or 20% of gross agricultural production. Depending on the country, government support varies, particularly in the Netherlands and Belgium – about 500 €/ha, Poland – 345 €/ha, while in Ukraine this figure is between 10-20 €/ha (including funds which remained under the regime of a special VAT) [4].

There are many reasons, why there is insufficient support for farmers in Ukraine, starting from chronic budget deficit to corruption in the echelons of power. But the government must find a solution of these problems, which, due to innovative technologies will help minimize costs, introduce advanced business models, build an effective model of interaction between science and business, to stimulate the process of cooperation of small and medium farmers, to expand existing and find new markets for agricultural products. This will save Ukraine agribusiness and to bring to a new level of competitiveness the agricultural products.

Despite the current problems, which accompany the current stage of development of agriculture of Ukraine, namely the poor state of the legal and institutional framework, low solvency of the population, global economic processes such as protracted financial crisis, there is no other way except to implement reforms and expansion of agricultural production. The reforms and government support will keep the agricultural sector and will bring the existing model of management of domestic agriculture to the best world standards. The economy and food security, development of domestic and foreign markets, the material standard of living depends on the level of development and sustainability of the agriculture.

References:

1. Babenko A. State regulation and competitiveness of the agricultural sector of economy // APC. – 2008. – № 5. – P. 85-88.
2. Danyliv B.V. Agriculture of Ukraine: Current State and features / B.V. Danyliv // Bulletin HHAU. Series «Economical Sciences»: Coll. Science. pr. / Hark. nat. Agrar. University of Nat. Dokuchaev. – Kharkiv, 2015. – № 2. – P. 105-111.
3. State Statistics Service [electronic resource]. – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Kyrylenko I.G. Prospects for domestic agribusiness in light of the global food market forecasts / I.G. Kirilenko, V.V. Demyanchuk // Economy AIC. – 2015. – № 1. – P. 21.
5. Kirillov Y. E. Developing the agricultural sector in the context of globalization / Y.Y. Kirillov // Economy AIC. – 2016. – № 5. – P. 23.
6. Prytula N. Status and Problems of Development // APC countries and regions. – 2009. – № 3. – P. 157-163.
7. Riabokon V.P. Of state regulation Improving the economic interests of the agricultural sector / V.P. Riabokon, N.L. Novikov // Economy AIC. – 2016. – № 3. – P. 14.
8. Website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://minagro.gov.ua/>.

Gerneho Iu. O., Ph.D. w Dziedzinie Ekonomii,
Dyba O. M., Ph.D. w Dziedzinie Ekonomii, dr.,
dr katedry działalności innowacyjnej,
Kijowski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny im. Wadyma Hetmana,
Kijów, Ukraina

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ NA UKRAINIE I W POLSCE

Dziś możemy obserwować duży postęp w tworzeniu nowych modeli rozwoju ekonomicznego, często opartych na działalności innowacyjno-aktywnych przedsiębiorstw, jaki są podstawą wzmocnienia narodowej siły przebicia w konkurencyjności międzynarodowej. Jednocześnie rozwój innowacyjny odbywa się przez skierowanie inwestycyjnych potoków do innowacyjnego zakresu.

Na Ukrainie prowadzenie działalności innowacyjnej to głównie sposób uzyskanie przewagi nad konkurencją między innymi przedsiębiorstwami narodowymi. Jednak, w Polsce innowacji to często jeden z bardzo ważnych warunków utrzymania na pańskich i międzynarodowych rynkach. Na poziomie międzynarodowym innowacyjność gospodarki krajowej szacuje się przez indeksów innowacyjnych [1]. Innowacyjność gospodarki na Ukrainie w porównaniu z Polskiej jest relatywnie niska. W 2015 roku 40,16 punktów (46 miejsce) bierze poziom innowacyjności w Polsce i 36,45 punktów (64 miejsce) bierze poziom innowacyjności na Ukrainie.

Działalność innowacyjna jest bardzo kosztowna, zatem duże znaczenie mają źródła jej finansowania. W literaturze oraz w działalności praktycznej poświęca się wiele uwagi temu problemowi. Szczególnie, poszukując odpowiedzi na pytanie finansowania innowacji, możemy obserwować prace polskich i ukraińskich naukowców A. Amoszy, M. Dyby, B. Kołosowskiej T. Mayorowoi, S. Onyszko, P. Pomykalski, J. Wiśniewskiej.

W artykule podjęto próbę oceny stanu i struktury finansowania działalności innowacyjnej na Ukrainie na tle nakładów na działalność innowacyjną w Polsce.

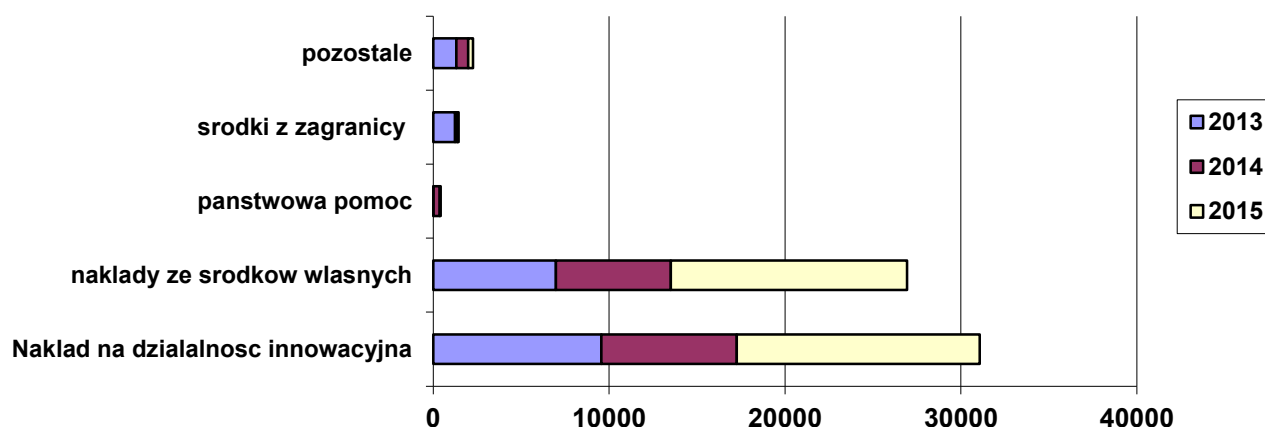
Na Ukrainie nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w 2015 roku wyniosły 13 813,7 mln grn., a w 2014 roku – 7 695,9 mln grn.; 9 562,6 mln. grn. w 2013 roku. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach były głównie ze środków własnych (13427,0 mln grn. w 2015 roku, które wynosi 97,2% nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach; a w 2014 roku – 6540,3 mln grn., które wynosi 84,98% nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach; 6 973,4 mln. grn. (72,92%) w 2013 roku). Mniejszy udział w tych nakładach stanowiły środki z zagranicy oraz państwowej pomocy: 0,76% oraz 0,72% nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach w 2015 roku; 2,46% oraz 1,00% nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach w 2014 roku; 13,1% oraz 0,25% w 2013 roku. Natomiast środki z grupy pozostałe stanowiły 13,7%, 4,86% i 3,55% w 2013-2015 latach [2].

Strukturę finansowania działalności innowacyjnej na Ukrainie przedstawiono na rysunku 1.

Możemy obserwować, że źródła finansowania tych nakładów są zróżnicowane. Nominalnie nakłady na innowacje w przedsiębiorstwach wzrosły. Niestety, analiza nakładów na działalność innowacyjną według źródeł finansowania działalności innowacyjnej pokazała większość finansowania innowacji przez środki własne przedsiębiorstw. Natomiast corocznie spada udział finansowania z innych środków. Dane wskazują jednak, że lepsze wykorzystania funduszy możliwe w ramach rozwoju programu innowacyjnej gospodarki.

W ustawie «O podstawach narodowego bezpieczeństwa Ukrainy», w strategii ekonomicznego i socjalnego rozwoju Ukrainy «W stronę integracji europejskiej» oraz programie ekonomicznych reform prezydenta Ukrainy określone innowacyjnie modeli rozwoju narodowej ekonomii [3]. Jednocześnie możliwe skierowanie inwestycyjnych potoków do innowacyjnego zakresu przez stosowanie państwowej pomocy dla

innowacyjno-aktywnych przedsiębiorstw. Ponieważ innowacje są jednym z większych interesów narodowych, Ukraina powinna stawiać na innowacje i w ten sposób jej gospodarka będzie w stanie prowadzić międzynarodową ekspansję.

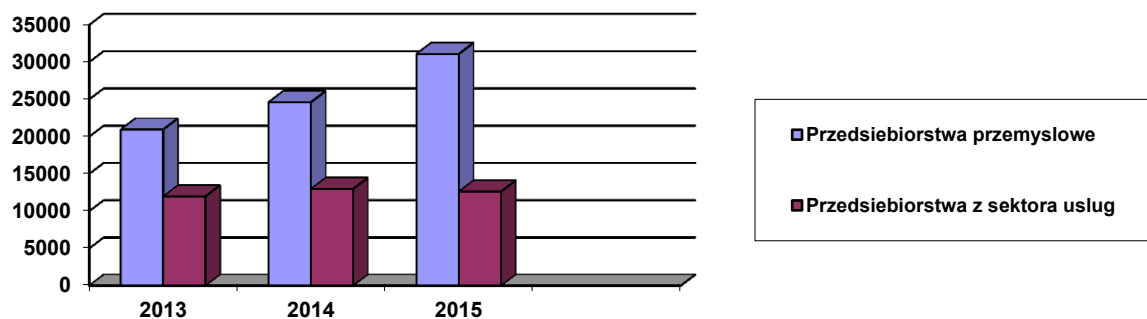


Rysunek 1. Struktury finansowania działalności innowacyjnej na Ukrainie w 2013-2015 latach, mln. grn.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [2; 3]

W Polsce źródła finansowania obecnie podzielono na środki własne, środki otrzymane z budżetu, kredyty bankowe, środki pozyskane z zagranicy i pochodzące z funduszy kapitału ryzyka [4].

W 2015 roku w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce nakłady na działalność innowacyjną wyniosły 31 094,1 mln. zł. Jednocześnie w przedsiębiorstwach usługowych nakłady wyniosły 12 640,9 mln. zł (Rysunek 2).



Rysunek 2. Nakłady na działalność innowacyjną w Polsce w 2013-2015 latach, mln. zł.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [5]

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz usługowych były finansowane głównie ze środków własnych. Udział ten wynosił odpowiednio 62,0% i 73,0%. Wartość finansowania nakładów na działalność innowacyjną z kredytów bankowych w przedsiębiorstwach przemysłowych osiągnęła 11,5%. W usługach środki pozyskane z zagranicy wyniosły 16,7%.

Według nas w kontekście aktywizacji innowacyjności ekonomii w Polsce należy zwrócić uwagę przede wszystkim na:

- specyficzne potrzeby rozwojowe dotyczą firm różnego rodzaju, szczególnie innowacyjne start-upy, innowacyjne mikroprzedsiębiorstwa;
- innowacyjnego postępu w zakresie realizacji strategii społeczno-gospodarczej UE – Strategii Europa 2020;
- rozwój innowacyjnego rynku funduszy kapitału wysokiego ryzyka w Polsce.

Jednocześnie na Ukrainie należy zwrócić uwagę na:

- rozwój nowej perspektywy finansowej w dziedzinie innowacyj;
- promocją w dostępie do kredytu bankowego dla innowacyjnych przedsiębiorstw.

Na zakończenie wypada sformułować, że na Ukrainie rozwój innowacyjne wymaga aktywizacji finansowania głównie w zakresie realizacji strategii innowacyjnego rozwoju narodowego. Z punktu widzenia teraźniejszego funkcjonowania innowacyjnej dziedziny w Polsce może być jej rozwój w zakresie realizacji strategii finansowania europejskich oraz międzynarodowych.

Literatura:

1. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. INSEAD. Geneva. Switzerland. – 453 p.
2. Stan statystyki narodowy na Ukrainie. Website oficjalny. – Źródło elektroniczne. Dostęp: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Boiarchuk Alona. Innowacyjne źródła finansowania Chersońskiego regionu: technoparky / Alona Boiarchuk // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ»ОА», травень 2016. – № 1(29). – С. 29–33.
4. Wiśniewska J. Kreowanie potencjału technologicznego przedsiębiorstw. Innowacje w zrownoważonym rozwoju organizacji. Red. W. Janasz. Difin, Warszawa 2011, s. 99-111/
5. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2015. Opracowanie sygnałne. GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY. – Warszawa, 25.10.2016 r.

Глущенко Л. Д., к.е.н., доцент,

Пілявоз Т. М., к.е.н., доцент,

Лесько О. Й., к.е.н., професор,

*Вінницький національний технічний університет
м. Вінниця, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У світовій практиці кластеризація економіки є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки країни, інструментом, що стимулює міжрегіональну кооперацію та інтеграцію, підвищує обсяги експорту інноваційно-орієнтованого виробництва та є запорукою довгострокових перспектив зростання. В сучасних економічних умовах глобалізації кластери стають ключовими факторами, які здатні залучити до країни міжнародні інвестиції, зацікавити інвесторів в сфері інновацій (венчурного капіталу), а також отримати користь з мобільності кваліфікованих кадрів.

Інформаційному забезпеченню належить виняткова роль в розвитку процесів кластеризації, оскільки воно є одним з основних чинників, який визначає рівень розвитку інновацій, технологій і знань в цілому, та одним з ключових ресурсів, без якого неможлива ефективна господарська діяльність будь-якого суб'єкта ринку. Удосконалення інформаційного забезпечення процесів кластеризації є однією з основних вимог ефективного розвитку кластерів в Україні.

Україна обрала стратегію європейського розвитку і намагається досягнути економічного рівня розвинених країн світу.

Дослідження інформаційного забезпечення процесів кластеризації економіки України показує, що організації, які займаються питаннями розвитку кластеризації в Україні відсутні, також відсутня і офіційна практика діяльності кластерів в Україні. Як наслідок, в Україні відсутні статистичні дані про стан та розвиток процесів кластеризації.

На відміну від України в країнах європейського союзу повно і доступно представлена інформація про процеси кластеризації. Законодавчо врегульовані питання в сфері кластеризації, функціонує інфраструктура підтримки та розвитку кластерів, а інформаційну доступність забезпечують Online платформи, на яких представлено максимум необхідної безкоштовної інформації процесів кластеризації в країнах європейського союзу.

Основними європейськими організаціями, що займаються питаннями розвитку кластеризації, є: Europe INNOVA, PRO INNO Europe, European Cluster Alliance, Regions of knowledge, European cluster policy group (ECPG), European Cluster Excellence Initiative, Cluster Innovation Platform, Center for Strategy and Competitiveness, The European Cluster Observatory [1].

З точки зору інформаційного забезпечення процесів кластеризації особливий інтерес викликає Online платформа The European Cluster Observatory, яка забезпечує єдиний доступ до інформації про кластери і кластерну політику в Європі. Дана Online платформа надає доступ до регіональних та кластерних баз даних і проводить оцінку кластерних ініціатив [2].

В Україні є спроба створити портал «Українські кластери», який створений за ініціативою Станіслава Соколенко (Міжнародна Фундація сприяння ринку (МФСР) [3]. На сайті розміщено інформацію стосовно досліджень по формуванню в Україні кластерів, але дані, які описують загальний стан кластеризації датовані 2012 роком. Крім того, перевірити представлену інформацію неможливо, оскільки до багатьох посилань відсутній доступ. Також відсутня конкретна інформація (засновники, учасники, контакти, адреси) про діючі кластери в Україні.

Разом з тим, слід зазначити, що в Україні активно розвиваються ІТ-кластери. З наявних кластерів в Україні власні офіційні сайти мають лише декілька кластерів, переважно це ІТ-кластери (табл. 1).

Таблиця 1

Українські кластери, що мають власні офіційні сайти

Назва кластеру	Офіційна веб-сторінка
Львівський ІТ-кластер	http://itcluster.lviv.ua
Харківський ІТ-кластер	http://it-kharkiv.com
Одеський ІТ-кластер	http://it-cluster.od.ua
Черкаський ІТ-кластер	http://www.itcluster.ck.ua
Івано-Франківський ІТ-кластер	http://it-cluster.if.ua/
Індустріальна група УПЕК	http://upec.ua/
Асоціація «Поділля Перший»	http://www.ppngo.org/index.php

Примітка: складено авторами

Отже, незважаючи на те, що процеси кластеризації є актуальними для України, реальну та достовірну інформацію про діяльність та розвиток кластерів в Україні, отримати практично неможливо.

Факторами, які спричиняють негативний вплив на інформаційне забезпечення процесів кластеризації в Україні, є відсутність:

- нормативно-правового забезпечення процесів кластеризації;
- єдиної державної політики формування кластерів, що стримує розвиток кластерних ініціатив;
- статистичних даних стосовно діяльності кластерів в Україні;
- організацій, які займаються вирішенням питань в сфері процесів кластеризації економіки України;
- зацікавленості підприємств у створенні кластерів внаслідок нерозуміння переваг і можливостей кластеризації;

– зацікавленості інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю через політичну та економічну кризу;

– розвиненої інноваційної інфраструктури.

Удосконалення забезпечення інформаційної доступності є основним заходом активізації процесів кластеризації в Україні. Тому для покращення інформаційного забезпечення процесів кластеризації в Україні необхідно розробити нормативно-правове забезпечення процесів кластеризації та забезпечити створення єдиного інформаційного простору процесів кластеризації в Україні, основною складовою якого повинна стати універсальна інформаційна Online платформа дослідження стану та розвитку процесів кластеризації в Україні. Ця платформа повинна надавати доступ до бази даних кластерів в Україні та сприяти інформуванню підприємців, установ науки й освіти, фінансових та інвестиційних організацій, органів влади стосовно питань формування кластерів, умов їх роботи та інфраструктури підтримки;

Необхідність створення єдиного інформаційного простору процесів кластеризації в Україні диктується як загальними вимогами інформаційного прогресу, так і посиленням тенденцій щодо співпраці та інтеграції розрізнених господарюючих суб'єктів ринку.

Удосконалення інформаційного забезпечення процесів кластеризації буде сприяти покращенню співпраці та ринковій координації різних суб'єктів господарювання, дослідженню діагностики стану та динаміки процесів кластеризації, виявленню тенденцій і закономірностей розвитку кластерів, виробленню раціональної стратегії і тактики їх функціонування.

Література:

1. Глущенко Л.Д. Теоретико-методичні засади розвитку малих промислових підприємств з технологічними інноваціями / Глущенко Л.Д. – Вінниця: Вид-во «Вінницька газета», 2015. – 211 с.
2. Official website Europe Cluster Observatory [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>
3. Портал «Українські кластери» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org>

Гончаренко О. Г., д.е.н., доцент,
*Академія державної пенітенціарної служби
м. Чернігів, Україна*

СИТУАЦІЙНИЙ ТА СИСТЕМНИЙ ПІДХОДИ В ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО КОМПЛЕКСУ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ

Теорію ситуаційного підходу до діяльності організаційних структур застосували в своїй праці П. Лоуренс і Дж. Лорш «Організація і середовище» [8], який називали «випадковою» теорією організації. Вихідним положенням якої є твердження, про те, що не існує єдиної будови організації, а на різних стадіях її розвитку необхідні різні типи організаційних структур.

Ситуаційний підхід не обмежується дослідженням організаційних структур, акцент виявляється у вивченні елементів управління. Так, застосування ситуаційного підходу до проблеми управління розроблявся Ф. Фідлером у його дослідженні «Теорія ефективності керівництва» [5]. Автор за допомогою категорій визначив різні типи і ситуації групової поведінки людей в організації і відповідно стиль управління, який є ефективним для конкретної ситуації. Аналогічний підхід використаний У. Уайтом в роботі «Організаційна поведінка: теорія і її застосування» де визначено типи групової поведінки в організації і досліджено вплив різних методів управління на групову поведінку і поведінку індивідуумів [7]. Ці та інші дослідження свідчать про те, що

ситуаційний підхід починає домінувати й у галузі управління. Прихильники ситуаційного підходу вбачали можливість подолання існуючих розбіжностей між біхевіористською і математичною інтерпретаціями проблем управління. Аналізуючи сутність методів дослідження операцій, К. Маклер підкреслював, що в основі обох підходів покладено аналіз ситуації, тому менеджери не застосовують ситуаційне мислення, будучи заглибленими в механіку лінійного програмування чи теорію ігор. І чим більше вони заглиблюються у свої методи, тим далі відходять від проблем бізнесу і не можуть знайти спільну мову з менеджерами [9]. Методологія ситуаційного підходу дозволяє послідовно перебороти цей недолік. Однією зі спроб представити методи дослідження операцій з позицій ситуаційного підходу є робота Д. Міллера та М. Старра «Управлінські рішення і дослідження операцій» [4]. Автори навмисно не використовують методи лінійного програмування, теорії ігор, а користуються типовими діловими ситуаціями, такими як, здійснення ринкових операцій, управління фінансами тощо. Вони не прагнуть навчити користуватися різними методами дослідження операцій, а намагаються показати менеджерам, як можна використати методи кількісного аналізу в конкретних ситуаціях.

Виробництво в кримінально-виконавчій системі не відноситься до основних функцій, але є необхідною складовою процесу виконання покарань. За словами Г. Туманова, «дана функція реально існує і суттєво впливає на організацію всієї системи установ виконання покарань і апаратів управління ними, так і на управлінські процеси, які проходять в кожній установі виконання покарань» [6]. В. Гапоненко дає таке визначення виробництву в пенітенціарній системі: «Це організована сукупність економічних процесів, взаємозв'язаних за техніко-економічними принципами функціонування, яка передбачає генетичну спадковість форм, механізмів, типів виробництва і володіє динамічно стійкою автономністю в розширеному відтворенні основних структур життєдіяльності людей, технологічно влаштованих у дану систему» [3]. Особливістю діяльності державних підприємств установ виконання покарань є робоча сила – засуджені до позбавлення волі, праця яких здійснюється за власним бажанням, але в місцях і на роботах, які визначаються адміністрацією установ виконання покарань. Організацію виробництва в установах виконання покарань слід розглядати не як одноразову дію по створенню матеріальних благ, а як неперервний та повторюваний процес. Це важлива, але не єдина складова досліджуваного об'єкту.

Процес виробництва починається з підготовчої стадії, а саме забезпечення сировиною, матеріалами, робочою силою, налагодженням обладнання тощо. А тому, виробництво в пенітенціарній системі складається з підготовчої стадії, виробничого процесу і після виробничої діяльності, а також складових частин: техніко-технологічної, фінансово-економічної, організаційної, збутової. Виробничий процес забезпечує з'єднання факторів виробництва: засобів праці і робочої сили. Специфічними особливостями факторів виробництва та способів їх з'єднання у виробничому комплексі пенітенціарної системи є:

– засоби виробництва знаходяться в державній власності, а не у власності державних підприємств установ виконання покарань, які використовують їх на правах господарського користування або надані їм в оперативне управління;

– грошові ресурси на придбання знарядь праці можуть отримуватися за рахунок доходів від виробничо-господарської діяльності названих підприємств, або за рахунок бюджетних коштів.

Особистісний чинник виробництва (робоча сила має специфічні особливості, а саме: обмеження в цивільних правах; у свободі пересування по території установи виконання покарань; у виборі професії, робочого місця та використанні зароблених коштів). Робоча сила, яка використовується в виробничому процесі, в більшості своїй низької якості, бо не має освіти, професії, кваліфікації та досвіду роботи, а також бажання працювати. Обмеженість прав робочої сили і є її специфічною особливістю,

що призводить до обмежень у виборі форм та методів організації виробничої діяльності.

Складність виробничого комплексу, як об'єкту дослідження, можна розглядати в різних аспектах. Це дозволяє зробити висновок про те, що виробничий комплекс – це сукупність виробництв, яка володіє специфічними властивостями. На нашу думку, категорія, яка відображає сутність такої сукупності є система (точка зору автора). В. Афанасьєв під системою розуміє «сукупність об'єктів, взаємодія яких обумовлена наявністю інтегративних якостей, які не властиві її частинам, компонентам» [1], а Г. Туманов – «сукупність елементів, певним чином впорядкованих, взаємозв'язаних, які завдяки цьому складають цілісне утворення, яке володіє специфічними системними ознаками» [6]. Інше трактування показує, що система – множина взаємодіючих елементів, які знаходяться в відношеннях і зв'язках один з одним, складаючи цілісне утворення [2]. Якщо розглядати виробництво в пенітенціарній системі як складну, самостійну систему, якій притаманні ознаки, такі як: цілісність; організованість; різномірність і сумісність утворення елементів; можливість поділу на складові частини, підсистеми; міцність і стійкість зв'язків; вхід підсистеми в систему більш високого рівня; здатність до взаємодії з зовнішнім середовищем тощо. Можлива наявність і інших системних ознак: гнучкість, адаптація, безпека, надійність тощо.

Цілісність означає сукупність складових частин системи. Система є результатом взаємодії всіх частин та набуває нових властивостей. Жодна частина не може існувати без іншої, одноосібно, що і обумовлює її цілісність. Організованість – наявність визначеного порядку чи ступінь упорядкованості системи (в її будові та функціонуванні) [2]. Стадії процесу виробництва мають певні протиріччя, але вони спільні в реалізації стратегічної мети. Різномірність обумовлена економічною самостійністю підприємств установ виконання покарань, які мають власні економічні інтереси. Сумісності різномірних елементів системи означає сукупність елементів, які характеризуються сумісністю властивостей. Сумісність різномірних елементів робить їх взаємозв'язаним утворенням, яке володіє внутрішньою цілісністю. Виробничий комплекс пенітенціарної системи становить сукупність різномірних елементів. Можливість поділу на частини (підсистеми, елементи) характеризує складність системи і її специфічність. Виробничий комплекс поділяється на підсистеми і елементи. За галузевою ознакою виділяють підприємства з промисловим та сільськогосподарським напрямком діяльності. Стійкість зв'язків системи визначається збереженням її структури, і можливістю виконання своїх функцій, незважаючи на дію екзогенних і ендогенних чинників, як можуть деформувати зв'язки системи. Основа стійкості зв'язків елементів системи визначається реалізацією стратегічних та тактичних завдань, які ставить суспільство та держава.

Література:

1. Афанасьев В.Г. Системность и общество / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.
2. Большой экономический словарь / [Под ред. А.Н. Азрилияна]. – [5-е изд. доп. и перераб.]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Гапоненко В.Ф. Управление инновационной деятельностью в производстве уголовно-исполнительной системы / В.Ф. Гапоненко. – М.: Академия МВД России, 1997. – 238 с.
4. Лавриненко І. ЗАО «ГУЛАГ» – пенітенціарна система України [Електронний ресурс] / І. Лавриненко // Політика. – 2008. – № 9(154). – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/8/0/5159>
5. Модель ситуационного лидерства Фидлера [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://infomanagement.ru/lekciaya/model_situatsionnogo_liderstva_fidlera
6. Туманов Г.А. Организация управления в сфере охраны общественного порядка / Г.А. Туманов. – М.: Юридическая литература, 1972. – 232 с.
7. Уайт Л.Д. Введение в науку государственного управления / Л.Д. Уайт. – М.: Из-во МГУ, 2003. – 800 с.

8. Lawrence P. *Developing Organizations: Diagnosis and Action* / P. Lawrence, J. Lorsh. –Mass.: Addison-Wesley, 1969. – 510 p.
9. Mockler R.I. *Situational Theory of Management* / Mockler R.I. // *Harvard Business Review*. – 1971. – № 3, Vol. 49. – P. 137–140.

Гуменюк В. В., к.е.н., асистент,
*Національний університет
«Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ПРІОРИТЕТИ КУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Державна економічна політика повинна бути спрямована на максимальну демонополізацію ринків. Окремою сферою регулювання є природні монополії, де необхідно побудувати спеціалізований механізм їх регулювання. Найбільш гострі проблеми пов'язані із монополізацією галузей, які забезпечують більшу частину підприємств акторами виробництва: землею та капіталом. Антиконтурентна регуляторна політика призвела до виникнення в Україні високомонополізованих систем у сферах постачання оборотного капіталу: енергетиці, залізничному транспорті, тепло, -водозабезпечення. Це не лише стоїть на перешкоді модернізації та розвитку цих галузей, а і збільшує витрати та обмежує виробництво більшості суб'єктів господарювання України.

Здійснення державного регулювання нехтуючи принципом створення максимально конкурентного середовища призводить до зростання монополізації банківської сфери (основне джерело фінансового капіталу), а також земельних відносин, які забезпечують всіх суб'єктів господарювання землею як фактором виробництва (землі сільського господарства та промисловості, корисні копалини).

Так, в період 2014-2016 років відбуваються стрімкі процеси монополізації банківського ринку внаслідок ліквідації більше 40% банківських установ [1] через невідповідність вимогам Національного банку України. Зниження конкуренції негативно впливає на вартість, якість, обсяги та різновиди банківських послуг. Необхідно скорегувати політику регулятора з метою припинення падіння кількості суб'єктів ринку, зокрема шляхом встановлення пріоритету санації перед ліквідацією банків, за потреби – із зниженими вимогами до їх капіталу з одночасним обмеженням діяльності до малоризикованих операцій. Це збереже установу з перспективою відновити повноцінну діяльність.

Вкрай негативна ситуація склалась з формуванням конкурентного ринку землі – ресурсу без якого неможливе жодне виробництво. Законодавством України обмежена приватизація і встановлена штучна монополія державних та муніципальних органів влади на забезпечення підприємців землею для здійснення їх діяльності. Це пряме обмеження свободи підприємництва, яка, за твердженням доцента Михальчишин Н.Л., є необхідним фактором для нормального функціонування ринку [2]. Заборона продажу більшості сільськогосподарських земель України практично знищила конкуренцію та ринковий механізм. Переконалий, що внаслідок дії вказаних факторів втрати виробництва складають десятки відсотків ВВП. Відсутність конкурентного ринку продажу сільськогосподарських земель також призводить до формування великих монопольних холдингів, які збільшили частку угод у своєму користуванні (оренді) з 8% в 2007 році до майже 30% на цей час [3].

Іншим «занедбаним» напрямком конкурентної політики є державне регулювання природних монополій в сфері транспортування енергоносіїв та залізничного транспорту. В Україні відсутня ефективна система національних комісій регулювання природних монополій. Це призводить до завищення тарифів, неефективного

функціонування ринків, дискримінації споживачів тощо. Значну негативну роль відіграє діяльність природних монополістів на суміжних ринках, що збільшує в рази їх можливості зловживань та отримання монопольних надприбутків. Особливої актуальності ця проблема набуває у зв'язку із високими потенціалом транспортної (трубопровідної та залізничної) галузі. Зокрема, проф. Поплавська Ж.В., проаналізувавши проблеми міжнародної конкурентоспроможності, визначила розвиток транзитної інфраструктури як основний чинник реалізації міжнародних конкурентних переваг України [4]. Україна є членом Енергетичного співтовариства, яке визначило заходи необхідні для вирішення цих проблем («третій енергетичний пакет») [5]: відокремлення і заборона здійснення одною особою транспортування, виробництва та продажу ресурсів [6]. Аналогічний принцип доцільно застосувати для відокремлення інших природних монополій: а) транспортування тепла і води від їх виробництва та продажу; б) управління залізничними шляхами та інфраструктурою від надання послуг перевезення.

Антимонопольний комітет України, реалізуючи свої повноваження [7], повинен відігравати провідну роль у вирішенні вказаних проблем, координуючи діяльність органів влади для змін у законодавстві, запровадження механізмів регулювання, які стимулюватимуть конкуренцію, максимально ускладнять процеси монополізації.

Література:

1. Національний банк України. Банки у стадії ліквідації [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=40259
2. Михальчишин Н.Л. Свобода підприємницької діяльності та ринкова влада: сутність та взаємовпливи // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 9. – Кам'янець-Подільський, ФОП Сисин Я.І., 2014. – С. 206-211.
3. Топ-200 агрокомпаній: Как изменился земельный банк агрохолдингов за год [Електронний ресурс] // Портал delo.ua – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://delo.ua/business/top-200-agrokompanij-kak-izmenilsja-zemelnyj-bank-agroholdingov-309094/?supdated_new=1484230150
4. Popławska Z. Konkurencyjność gospodarki Ukrainy – problemy i osiągnięcia / Z. Popławska. // Zeszyt sześćdziesiąty trzeci «Organizacja i zarządzanie». – Gliwice, 2013. – № 63. – P. 339-349.
5. Energy Community Legal Framework, 3rd edition [Електронний ресурс] // Energy Community. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/DOCS/2178178/0633975AD2077B9CE053C92FA8C06338.PDF
6. Хто завалив роботу за Третім енергопакетом? // Дзеркало тижня. Україна. – 25.10.2013. – № 39.
7. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – Ст. 472, редакція від 01.05.2016 р.

Денисов О. Є., к.е.н., докторант,
Університет економіки та права «КРОК»
м. Київ, Україна

ВІДКРИТІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

Конкурентоспроможність держави прямо залежить від інвестиційного клімату та рівня свободи підприємництва. Саме тому, для підвищення рівня конкурентоспроможності, державна політика має бути акцентована на прозорості та відкритості інвестицій, а також на беззастережному дотриманні прав суб'єктів господарської

діяльності. Для цього, насамперед, необхідно переглянути і відкоригувати існуючий підхід до поняття «право власності», визначивши його як фундаментальне, першочергове та необмежене.

Не менш важливим кроком на шляху побудови високої конкурентоспроможності економіки є процес створення реально діючого, відкритого ринку землі та зняття обмежень щодо її цільового призначення. Цей крок дасть можливість забезпечити належний рівень економічної безпеки інвесторів та стане у витoku державної політики щодо захисту інвестицій.

Концепція держави, що спроможна досягти вищезазначеного має обов'язково включати в себе наступне:

1. Перегляд існуючої участі держави в процесі перерозподілу доходів громадян на 50%. Виходячи з цієї концепції, централізоване фінансування за рахунок державного бюджету, основним джерелом якого є податок з обороту, має бути спрямоване виключно на витрати, що забезпечуватимуть безпеку громадян та захист права приватної власності.

Натомість, всі інші видатки, мають бути децентралізовані, тобто передані на регіональний та/або місцевий рівень. Їх джерелом має стати податок на прибуток.

В результаті таких перетворень, політична боротьба за право перерозподіляти блага втратить свою актуальність.

2. Фундаментальну реструктуризацію існуючої податкової системи.

В першу чергу, змін має зазнати державна політика щодо податку на додану вартість (далі – ПДВ). Цей вид податку має бути ліквідований, а його місце мають зайняти податок з обороту та податок на прибуток (для юридичних осіб) та податок на прибуток і внески в пенсійний фонд (для фізичних осіб). При цьому, на Банки необхідно покласти обов'язок щодо здійснення адміністрування податку з обороту.

Такі зміни мінімізують повноваження митної служби, а функції фіскальної служби матимуть виключно сервісний характер.

Наведені трансформації в цілому мають призвести до мінімізації державної власності та впливу держави на економіку в майбутньому.

3. Надзвичайно важливим кроком на шляху побудови ефективної конкурентоспроможної економіки стане створення в існуючій банківській системі реального гаранта економічної безпеки як окремих суб'єктів банківських відносин так і держави в цілому.

Для досягнення цієї мети, насамперед, необхідно внести істотні зміни в існуюче валютне законодавство, що істотно послабляють вплив органів державної влади на курси валют. Гарантування вкладів має бути обов'язковим для всіх категорій вкладників, в т.ч. для суб'єктів господарської діяльності, а гарантована сума компенсацій має бути підвищена до світового рівня і становити \$100 000. Також необхідно переглянути обсяг повноважень Фонду державного гарантування, особливо стосовно контролю надійності банків та можливість своєчасного відкликання гарантування при різкому погіршенні фінансового стану банку відповідно до стандартів міжнародної банківської діяльності.

Внаслідок лібералізації валютного законодавства, фізичні та юридичні особи отримають можливість зберігати кошти в будь-якій валюті та створювати реальний валютний ринок, а разом з багаторівневою системою пенсійних накопичень, вони зможуть інвестувати кошти без обмежень за типом валюти та країною інвестування.

Такі дії вплинуть на безболісний перехід від готівкових до безготівкових розрахунків, які складають основу ефективної системи протидії корупції та посадовим зловживанням.

Література:

1. World Economic Forum. The inclusive growth and development report, 2017. – https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf

2. World Economic Forum. The global competitiveness report, 2015-2016. – https://www3.weforum.org/docs/gcr/2015.../Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
3. Всемирный банк, Комиссия по росту и развитию. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития. – М.: «Весь мир», 2009.

Zavora T. M., PhD in Economics,
Associate Professor,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Poltava, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF AMOUNT OF HOUSING THERMAL MODERNISATION

With energy security balanced system formation the conservation and rational energy resources using, including the housing sector is still important for Ukraine. Fuel and energy resources lack identified priority areas of the Ukraine Energy Strategy till 2030 as the energy-efficient society formation, functional task of what involves energy saving and efficiency, along with the energy efficiency awareness formation among our country citizens [1]. At the same time, housing and communal services power consumption of 31% requires energy efficiency and conservation increasing directions identifying in the housing policy formation and implementation.

Scholars and practitioners working hours towards energy efficiency and conservation and own researches allowed us to reveal the main problems of housing policy formation in Ukraine and offer their solutions [2-5]. It is proved that the efficiency of the domestic real estate market requires legislative and regulatory support this process, amount of housing assessment and analysis methods, financial model selection ensuring its thermal modernisation. At the beginning of 2016 the state amount of housing increased by 1% compared to 2015 and amounted to 973,8 million m² of total area. The amount of housing in urban areas was 60,8% (592,5 million m²) from total fund. According to the State Statistics, almost the entire amount of housing (98,2%) was placed in homes housing type, area of dormitories and residential premises in non-residential buildings in total was 1,8%. A large amount of housing proportion of the country which is home to about 50% of the population is in disrepair or outdated and needs major repairs. According to Ministry of Regional Development specialists on the 1st of January 2017 more than 70% of amount of housing needs thermal modernisation. In this regard, more than 40 thousand multi-storey buildings need energy efficiency increasing and energy consumption reducing by thermal modernisation.

Amount of housing energy efficiency increasing requires financial resources presence, according to various experts reaches more than 50 bln. USD. The amount of housing deterioration and housing and utility service quality leads to social risks exacerbation and social security condition deterioration in Ukraine. Under these conditions, the organizational and economic amount of housing thermal modernisation principles determination is relevant and timely. The amount of housing thermal modernisation process needs first the current legislation analysis in this area and its improvement on the experience of the organization and reorganization of amount of housing in the world leading countries. We consider it is appropriate to develop a road map that would contain residential buildings stages modernization realization, legal and organizational aspects, institutional and financial supporting. In terms of decentralization one of the important stage for growth strategy drafting of Ukraine's regions energy sector is the stock count of existing amount of housing and evaluating its condition in terms of energy efficiency and conservation.

Energy efficiency measures implementation and home remodeling require significant financial resources, the payback period of what ranges from 8 to 15 years, for example, the cost of full thermal modernisation of residential 5-storey 80-apartment building is about 1,7 million. Therefore, the important stage is to analyze the possible financial models that can be used for financial resources providing, necessary for the energy efficiency implementation. The main ones are: credit model; model revolver; ESCO model.

The real mechanism of reforms in the field of heat supply and energy cost reducing in homes may become their energy audit. It is conducting an energy audit to determine the building condition and propose effective measures for energy conservation. He also contributes to obtaining financial benefit by reducing the cost of heat, electricity, water or fuel, and thermal comfort, living conditions improving.

The amount of housing condition stock count of Poltava region found that the largest share in the structure of housing area construction for years in the amount of housing commissioned in 1946-1960 years (25,7%). Next in size is the amount of housing that was built in 1961-1970. It is lawful to note also about amount of housing availability consolidated until 1919, its share is about 4 percent. From the 36327 thousand m² of general housing area in the Poltava region at the beginning of 2016 the total area of premises in the amount of 170,4 thousand m² was in dilapidated condition (Table 1).

Table 1

Distribution of residential buildings construction by year in Poltava region

	Houses total	Including built in the period						
		Till 1919 year	1919-1945	1946-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2006
Poltava region	423312	17751	52408	108668	97112	66801	50216	30356
c. Poltava	21250	2326	1982	3082	3828	3432	3156	3444
m. Komsomolsk	2354	71	226	628	490	419	275	245
c. Kremenchuk	16100	494	1784	3828	3564	2807	1878	1745
c. Lubny	9168	466	854	2093	2155	1882	1132	586
c. Myrgorod	7680	206	513	1610	1931	1861	1030	529

According to experts, in Ukraine, first of all thermal modernisation need buildings of 1971-1980 years erection – is about 18140 (105 100 000 m²). Among them – 13 240 five-storeyed buildings, 4170 nine-storeyed buildings and 730 sixteen-storeyed buildings. In the Poltava region there are 66801 houses of 1971 – 1980 years erection. In houses of 1981 – 1990 years erection thermal modernisation should be done in the second turn. In general, such houses in Ukraine there are 22 270 (134 500 000 m²). Among them 11140 five-storeyed buildings, 8480 – nine-storeyed, 2200 – sixteen-storeyed and 450 – above sixteen-storeyed buildings [6]. In this regard, towards thermal modernisation it is lawfully to consider not only years of erection but also building class according to the Unified classifier residential buildings depending on the quality of existing housing and engineering equipment. Distribution of residential buildings in Poltava region for classes at the beginning of 2016 were as follows: building class 1 – 0,6%, 2nd grade – 2,7%; 3rd grade – 6,5%; 4th grade – 24,7%; 5th grade – 32,9%; 6th grade – 32,6%.

Energy conducting as one of thermal modernisation stages involves review and subject specific professional appliances; collect, study of technical documentation for the facility; prepare a report in accordance with national standards of Ukraine on energy auditing and energy management.

An important part of the thermal modernisation is to develop sources of funding energy efficiency measures. Energy efficiency projects can be financed using various mechanisms and through various funding sources.

In Ukraine to improve the energy resources efficiency from 2010 it is accepted the state target economic program on energy efficiency and the energy production development from

renewable energy sources and alternative fuels in 2010-2016 [7]. The estimated funding for the program amounted to 344,22 billion USD, including 5,91 billion – for the state budget, 15 billion – at the expense of local budgets, 323,31 billion USD – from other sources. The government program aimed at encouraging the population to energy efficiency measures; condominiums, housing cooperatives.

We consider it is appropriate to examine the possibility of using private pension funds in carrying out measures to amount of housing thermal modernisation of Ukraine that will serve as the improvement of social protection of older persons and development of real economy sector. At once it is rightly to note also the need for energy efficient formation of citizens consciousness of our country, including the reduction of energy consumption in buildings. In the housing sector for energy conservation and appropriate use of financial leasing relationships in an economic justification, legal and economic principles of what are determined by the Law of Ukraine «About finance lease».

Thus, the residential buildings energy efficiency ensuring in need of amount of housing thermal modernisation and encouraging people to reduce energy consumption. An important thermal modernisation direction is still model choicing with energy efficiency funding measures. The main principles of energy saving state policy in the housing sector are: the creation of the state economic and legal interest in energy efficiency businesses and individuals; energy efficiency requirements order of precedence in carrying out the housing erection and maintenance; creating energy-efficient structure of the material production of building materials and structures; popularization of economic, environmental and social benefits of energy conservation, improving public education level in this area.

References:

1. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20\(7\).pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf)
2. Онищенко В.О. Організаційно-економічні засади сучасної житлової політики: регіональний вимір: монографія / В.О. Онищенко, Т. М. Завора – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – 248 с.
3. Zavora T. Prerequisites for the development of energy efficient housing construction in Ukraine / The 12th International Conference Information Technologies and Management 2014 April 16-17 2014 / ISMA University of Applied Science, Riga, 2014. – P. 211-212.
4. Житловий фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/if.htm
5. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2016 роки. Постанова від 01.03.2010 № 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-p>
6. В Україні близько 90% багатоповерхівок потребують термомодернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nova.poltava.ua/v-ukraini-blizko-90-bagatopoverxivok-potrebuyut-termomodernizacii/>.
7. Роз'яснення щодо стану реалізації Урядової програми з енергоефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/uk/consumers/derzh-pidtrymka-energozabespechenya>

Zastavetska L., Doctor of Geographical Sciences,
Associate Professor,
Zastavetsky T., PhD in Geography,
Associate Professor,
Ternopil V. Hnatyuk National Pedagogical University,
Ternopil, Ukraine

TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The change of social relations in Ukraine, its transition to market economy requires changes in the administrative-territorial system, which now has become an obstacle for the effective regional policy and needs to be reformed. In this regard in 2014 the first stage of such a reform began, it provides the decentralization of power, optimization of powers between the state authorities and local self-government. Decentralization of power is an important objective, stated in the Decree of the President of Ukraine «On the Strategy for Sustainable Development «Ukraine-2020», dated January 12, 2015, «State strategy of regional development for the period till 2020» (2014) and «The Concept of reforming the local self-government and territorial organization of power in Ukraine» (decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 01, 2014). Its aim is determined by the laws of Ukraine «On Cooperation between Territorial Communities» (2014) and «On a voluntary merging of territorial communities» (2015), as well as other regulations regarding the amendments to the Tax and Budget Codes, strengthening of the role of local authorities and self-government.

As of end of December, 2016, there are 366 territorial communities in Ukraine (Table 1). However, the process of territorial communities' formation occurs uniformly in all the regions. In separate regions (Vinnytsia, Lviv, Khmelnytskyi, etc.) it is almost finished, and in such regions as Kyiv, Luhansk, Kharkiv only 2-4 communities have been established. There are significant differences in area and population size of such communities in the various regions, and also in the number of their member-settlements. In particular, the largest community by population size has more than 33 thousand inhabitants (Odesa Region). There are several communities with the area of over 1,200 km² (Donetsk, Zhytomyr, Zaporizhia Region), in certain regions the area of new territorial communities does not exceed 200 km² (Kirovohrad, Cherkasy, Chernivtsi Region). Generally, in average from 5 to 18 settlements in Ukraine are united into communities. The communities, established in Zhytomyr (65), Poltava (63), Chernihiv (57), Khmelnytskyi (53) Regions have the largest number of settlements. Usually the union of large number of settlements into community increases the distance between the community settlements and the center. Thus, the longest distance is recorded in Zhytomyr (53 km), Rivne (46 km), Donetsk, Dnipropetrovsk (40-41 km) Regions [1].

Table 1

United territorial communities in the regions of Ukraine (1.01.2017)*

Name of the region	Before the reform			After the reform		
	Total number of councils	municipal	settlement	rural	Number of united communities	Perspective plans
Vinnytsia	707	18	28	661	21	20
Volyn	412	11	22	379	15	40
Dnipropetrovsk	348	20	40	288	34	48
Donetsk ***	386	52	81	253	6	33
Zhytomyr	631	12	40	579	32	19
Zakarpattia	337	11	19	307	3	**

Zaporizhia	299	14	22	263	16	42
Ivano-Frankivsk	516	15	24	477	11	45
Kirovohrad	415	12	27	376	5	16
Kyiv	661	26	30	605	2	27
Lviv	711	44	34	633	22	**
Luhansk ***	194	10	25	159	3	22
Mykolaiv	314	10	17	287	19	19
Odesa	490	19	32	439	11	14
Poltava	503	15	21	467	18	28
Rivne	365	11	16	338	18	27
Sumy		15	20	376	14	41
Ternopil	615	18	17	580	26	10
Kharkiv	458	17	60	381	4	51
Kherson	298	9	30	259	12	35
Khmelnyskyi	605	13	24	568	26	23
Cherkasy	556	16	15	524	6	39
Chernivtsi	271	11	8	252	16	12
Chernihiv	569	16	28	525	16	34

**according to the information from the Official Ukrainian State site «Decentralization of power»*

***information is not available*

**** in areas controlled by Ukraine*

Upon further establishment of territorial communities a number of problems, that have emerged, must taken into consideration, namely:

1) failure to comply with the principles of establishment of local communities in some cases;

2) unequal intensity of the reforms in various regions of Ukraine;

3) the need to change the boundaries of the administrative-territorial division, as communities may cover the territory of the neighboring districts. Therefore the regional level of territory management is leveled out;

4) territorial organization of communities in different regions of Ukraine is not the same, the communities are very different in size of territory and population, the number of settlements and the distance between them, the economic activities and social conditions of life of people;

5) territorial communities are deprived of influence on the use of land of state ownership outside the populated areas;

6) union of a large number of settlements causes a considerable distance between the central and peripheral settlements, the uneven distribution of funds between the settlements will lead to increased repression of rural settlements, which are not community centers;

7) optimization of social infrastructure in territorial communities often turns into a conventional closure of its facilities, the functions of the settlements in the communities are not clearly defined, there are problems of cooperation of territorial communities.

These and other problems can be prevented in the process of formation of prospective communities. In addition, it is necessary to pay more attention to the creation of new communities, combination of settlements in them, adhere to the principles of formation of communities. Decentralization of powers must be accompanied by budgetary decentralization. The process of formation of new territorial communities should not be delayed, as it leads to loss of public confidence in the authorities, to the so-called «privatization» of communities by the oligarchs.

References:

1. Офіційний український державний сайт «Децентралізація влади». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>
2. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: постановова Кабінету Міністрів України № 214 від 8 квітня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>
3. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування / [Павлюк А.П., Олійник Д.І., Баталов О.А. та ін.] – К.: НІСД, 2016. – 61 с.

Захарова И. В., доцент,
*Ульяновский институт гражданской авиации
имени Б. П. Бугаева
г. Ульяновск, Российская Федерация*

ФОРМИРОВАНИЕ АВИАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ

В авиационной отрасли Российской Федерации на протяжении последних пяти лет идут активные процессы кластеризации. Это связано с объективными экономическими закономерностями, а также с государственной промышленной политикой на федеральном и региональном уровнях. Особенностью данной отрасли является инновационный характер её развития, поэтому при высокой конкуренции предприятий в современной посткризисной экономике, модернизация предприятий воздушного транспорта – это жизненная необходимость.

Под авиационным кластер мы понимаем кластер, сформированный на базе промышленных и эксплуатационных предприятий, которые взаимосвязаны жизненным циклом основного продукта – воздушного судна. В составе авиакластера четыре типа предприятий [1, с. 53-54]:

- предприятия авиастроения, двигателестроения, агрегатостроения;
- авиакомпании-эксплуатанты;
- предприятия авиатранспортной инфраструктуры;
- научные и образовательные организации авиационного профиля.

Закономерности интегративных процессов в авиастроении рассматривались в исследованиях Д. В. Мантурова и В. Д. Калачанова, А. Н. Трошина, Л. А. Фёдоровой, А. Г. Исаева, А. М. Исупова. Для кластеров характерны технологические и логистические цепочки входящих в них предприятий, общая инфраструктура общая научная база, они проводят совместные исследования и разработки, совместно готовят трудовые ресурсы на базе состоящих в кластере образовательных организаций [2]. Интеграция предприятий в наукоёмких отраслях обусловлена необходимостью концентрировать ресурсы на наиболее перспективных проектах, повышения капитализации производителей, мобилизации их капиталов для инвестиций в новые проекты.

Региональный наукоёмкий кластер (Research Intensive Cluster, RIC) отличается тем, что имеет сильную научно-исследовательскую базу и способен генерировать большую частоту инновационных предприятий, способен коммерциализировать и использовать исследования, в нём высшие учебные заведения и научные центры играют ключевую роль [4, с. 27]. Такой кластер способен порождать технологический капитал – это сочетание промышленных и научных знаний, потенциала научно-исследовательской инфраструктуры и активов.

Об экономической эффективности кластеризации свидетельствует опыт Евросоюза, где на сегодня существуют более тысячи кластерных образований 38

категорий. До трети из них выделяются как кластеры на основе пространственной близости и производственной кооперации, хотя не имеют формальных договорённостей о создании кластера. Институционализация таких структур активизировалась с начала 2000-х гг., вместе с усилением интегративных связей в Евросоюзе и ростом экономики его государств. В 2006 г. принят Манифест кластеризации в странах Евросоюза, в 2008 г. на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам утверждён Европейский кластерный меморандум. В 2009 г. в ходе работы саммита Евросоюза «Восточное партнёрство» приняты документы, направленные на поддержку процессов кластеризации европейских стран с переходной экономикой.

Тогда же начались интегративные процессы в авиастроении России: в 2006 г. образована «Объединённая авиастроительная корпорация» (ОАК), в 2007 г. – холдинг «Вертолёты России», в 2008 г. – «Объединённая двигателестроительная корпорация». Первый авиационный кластер создан в Ульяновской области (соглашение № 171-ДП от 14.08.2009 г.). Сегодня авиакластеры существуют в 11 субъектах Российской Федерации: в Самарской области, в Иркутской, Нижегородской, Московской, Воронежской, Калужской, Ростовской областях, в Пермском крае, Хабаровском крае, в Республике Татарстан и Республике Башкортостан.

Кластеризация в авиационной сфере обусловлена не только объективными экономическими причинами, но и государственной промышленной политикой, направленной на модернизацию предприятий. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ № 2227-р от 08.08.11 г.) выделяет инновационный кластер как особый вид кластеров: «это географически сконцентрированная группа взаимосвязанных инновационных организаций – инновационных компаний, поставщиков и связанных организаций (компаний-разработчиков и производственных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектов инфраструктуры (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов и других организаций), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества компаний и кластера в целом в результате синергетического эффекта, дополнительных выгод от внутрикластерной конкуренции и кооперации, возникающих при взаимодействии ядра кластера с другими вспомогательными организациями, участвующими в кластере посредством горизонтальных и вертикальных связей».

Закон № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 г. содержит отдельную главу о территориальном развитии промышленности, в которой установлены правовые основы деятельности и управления промышленных кластеров и промышленных (промышленных) парков. Ст. 3 данного закона институализирует такое понятие, как «инфраструктура поддержки деятельности в сфере промышленности», под ней понимаются коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие меры стимулирования деятельности в сфере промышленности. Несмотря на экономическую нестабильность, бюджет РФ предусматривает средства на развитие авиастроения и воздушного транспорта (таблица 1).

Таблица 1

Расходы бюджета РФ в авиационный сектор, млрд. руб.

Направления инвестиций	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Инвестиции в развитие гражданского авиастроения	27,2	36,7	101,1	97,3	2,3	54,5
Субсидии на региональную авиацию	56,5	59,1	31,3	56,9	49,5	49,4
Инвестиции в развитие аэропортовой инфраструктуры	7,9	8,6	10,1	10,0	10,2	-

Государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 гг.» предусматривает рост производительности труда на предприятиях авиастроения до 19 184 тыс. руб. на человека в год, для этого нужна модернизация производства. Доля модернизированной производственной базы в авиастроении России в 2014 г. составляла 22%, в 2015 г. – 27%, в 2016 г., по предварительной оценке – 36%.

Государственная программа «Развитие транспортной системы РФ на 2013-2020 гг.» включает раздел «Гражданская авиация» с финансированием 1678,9 млрд. руб. (в ценах соответствующих лет), в том числе 422,6 млрд. руб. из федерального бюджета, 32,3 млрд. руб. из бюджетов субъектов РФ, 1224,1 млрд. руб. внебюджетных средств. Программой запланирована реконструкция 102 взлетно-посадочных полос. В итоге количество авиапассажиров вырастет до 86,1 млн. в год, количество пассажиров, отправленных из аэропортов РФ, возрастет до 76,6 млрд., грузооборот гражданской авиации вырастет до 5,9 млрд. т-км в год, объём перевезённых грузов – до 1,5 млн. тонн в год. По плану обновления парка воздушных судов до 2020 г. эксплуатантам будет поставлено не менее 418 единиц авиатехники.

С 2012 г. авиакомпании РФ получают бюджетные компенсации на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за самолёты, получаемые от лизинговых компаний для региональных и местных воздушных перевозок (постановление Правительства РФ № 1212 от 30.12.11 г.). В 2015 г. ОАК выпущено 156 ВС, предполагалось поставить авиакомпаниям 37 самолётов, поставлено 72 судна и заключены договоры на поставку 547 ВС в лизинг и 140 ВС в собственность. В 2016 г. произведено 35 гражданских ВС, а всего в России эксплуатировалось 275 ВС вместимостью до 60 чел., 196 ВС вместимостью 61-120 кресел, 462 узкофюзеляжных и 123 широкофюзеляжных борта. По прогнозу ОАК, до 2035 г. в России потребуется до 1130 новых самолётов.

Модернизация авиапарка происходит, главным образом, за счёт иностранной техники. Чтобы конкурировать с зарубежными компаниями, российское авиастроение также модернизируется. Формирование в России сети региональных авиакластеров – это условие конкурентоспособности и стабильного экономического развития авиационной сферы.

Литература:

1. Захарова И. В. Управление развитием регионального авиационного кластера: монография / И. В. Захарова. – Ульяновск: УИ ГА, 2016. – 159 с.
2. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жукова, А. А. Пилипенко. – Харьков: Кроссоуд, 2006. – 440 с.
3. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб.: СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
4. Raines Ph. The Challenge of Evaluating Cluster Behavior in Economic Development Policy / Ph. Raines // Evaluation and EU Regional Policy: New Questions and Challenges International: Proceedings International RSA Conference / European Policies Research Center University of Strathclyde, 2002. – P. 27.

Zinchenko O. A., Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Dnipro, Ukraine

THE IMPACT OF INFORMATION TRANSPARENCY OF MARKET PROCESSES TO CREATE A POSITIVE IMAGE OF THE REGION

Current issues of regional image formulation and implementation are increasingly seen as both a problem and a unique opportunity to obtain administrative effect. Today the issue of forming the image moves in public, sectoral and social policies. After all, is there a positive image of the region depend question: allocation of resources, competition for investment and intellectual technologies; active clustering process.

Negative or poorly constructed image is a prerequisite for future conflicts, destroying the basis of trust. This problem is particularly acute in the context of the present stage of information society and rapid process of globalization.

As a result, the role of openness of the economic structures has risen significantly, new requirements are imposed to information transparency of the regional markets as a factor of positive regional image forming [1, p. 170].

As for the business activity, the question of the informational transparency is acute enough as within an integration processes there is a high need to attract financial resources for implementation of investment programs at the regional level.

Considering importance of the information symmetry as a foundation for trust between investors and subjects of the market, the state ensures a minimum level of transparency. This forms such conflict zones: late information disclosure, granting obviously incomplete or false information. An evasion from providing the information, its beforehand false character is prosecuted by the law both in Ukraine, and abroad. The desire for an information transparency of business was repeatedly declared in various governmental programs of the investment activity support both on national and regional levels. Thus, in the State targeted economic program of the investment activity development for 2015-2020, a separate article of financing is provided: «ensuring of the increase of efficiency and strengthening of the information transparency of the state-private partnership functioning mechanisms» [2].

In the international practice, the diagnostics of business openness is based on the definition of an index of the information transparency – a companies' websites' assessment indicator regarding the disclosure of information and activities in the sphere of corporate social responsibility. Similar techniques are applied by some leading rating agencies, such as Standard Poor's, Fitch Ratings, Morningstar. These techniques are self-sufficient, however they render only a qualitative business activity assessment, without taking regional specifics of business and information asymmetry under the conditions of integration processes into account. The development of quantitative assessment methods of an information exchange between the agents of the regional market will substantially expand the integration interactions and will allow to substantiate the program actions on activation of the investment activity.

Scientists-economists, studying transformation market environment, focus their attention on estimation of correlation of the transparency with the investment activity of the Company (V. Udaltsov [3]), the price of shares before crisis (L. Ruzhanskaya [4]), return on sales (Yu. Ilina, I. Berezinets, A. Orlova [5]), costs on the capital of the Companies (N. Tikhonova [6]). But in these papers the regional specific features of the business dealing have not been illustrated, the impact of the integration process on business activity has not been studied, information barriers at the certain market have not been considered.

Thus, studies the impact of information transparency of market processes at regional development and the formation of its positive image is not only practical, but also the scientific issue.

Information transparency involves many aspects, but the main ones are: effectively functioning of market informative infrastructure and mechanism of disclosure of information for participants in this market. The concept of transparency is the basis for many public submissions on the introduction and market self-regulation and is a central element in ensuring regional development.

The legislation of the European Union determines that in the public interest («public interest entities») concern companies that represent significant public interest because of the following factors: type of business, the volume of activity, number of employees, corporate status [7].

Changes in information transparency, its rapid and integrative character creates a new attitude and influence image as a tool to identify high culture, professionalism, socialization and other positive characteristics of territories in different directions positioning.

References:

1. Organizational and economic mechanisms of development of the financial system / edited by M. Bezpartochyi / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2016. – 222 p.
2. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2016 № 1900.
3. Удальцов В.Е. Измерение информационной прозрачности и ее влияние на инвестиционную активность российских публичных компаний // Корпоративные финансы. – 2011. – № 2. – Т. 18. – С. 5-13.
4. Ружанская Л. Раскрытие информации российскими компаниями: результаты эмпирического исследования // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 3. – Т. 8. – С. 35-56.
5. Ильина Ю.Б., Березинец И.В., Орлова А.В. Индекс раскрытия информации: взаимосвязь с финансовой результативностью // Корпоративные финансы. – 2009. – № 2. – Т. 10. – С. 28–39.
6. Удальцов В.Е., Тихонова Н.М. Выявление влияния информационной прозрачности на затраты на капитал и эффективность деятельности российских публичных компаний // Корпоративные финансы. – 2013. – № 1(25). – С. 5–16.
7. Commission Recommendation of 16 May 2002 2002/590/EC «Statutory Auditor's Independence in the EU: A Set of Fundamental Principles» [Electronic resource]. – Access mode: <http://eurlex.europa.net/LexUriServ/LexUriServ.do>

Іваненко Т. Я., к.е.н, доцент,

Калюжна О. В., к.е.н., доцент,

*Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ПІВДЕНОГО РЕГІОНУ

Розвиток молочного скотарства на сьогодні включено до складу пріоритетних проблем національної продовольчої безпеки, стратегічними цілями якої є забезпечення ресурсної достатності продовольчих товарів за рахунок нарощення виробництва, доступності якісних харчових продуктів усім верствам населення незалежно від доходів.

Заснування переважної більшості аграрних формувань на основі приватної власності призвело до втрачання господарських зв'язків між товаровиробниками в системі АПК і, як наслідок, до зменшення виробництва всіх видів продукції

тваринного походження, в тому числі молочної галузі. Так, молочне скотарство України за останні десять років зазнала великі зміни.

За даними Головного управління статистики у Миколаївській області, яка відноситься до Південного регіону, молочне скотарство характеризується спадом обсягів виробництва продукції. В 2015 році було вироблено 343,8 тис. т молока, що на 5,5% менше, порівняно з 2010 роком та 7% менше, порівняно з 2014 роком. Лише за останній рік чисельність корів в усіх категоріях господарств зменшилася на 2,9% і станом на 1 січня 2016 року складає 79,9 тис. голів.

Набагато гірша ситуація зі скотарством склалася у сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність поголів'я та виробництво продукції скотарства по господарствах Миколаївської області *

Показники	Роки						
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Господарства усіх категорій							
Поголів'я великої рогатої худоби станом на 31.12, тис. голів	249,4	141,4	142,0	150,3	154,5	132,4	135,1
в тому числі – корів, тис. гол.	144,7	92,4	91,8	89,8	90,1	82,3	79,9
Валовий надій молока, тис. т	346,8	364,0	365,9	367,4	370,7	369,3	343,8
Надій на одну корову, кг	2037	3839	3906	3939	4061	4033	4110
Сільськогосподарські підприємства усіх форм власності							
Поголів'я великої рогатої худоби, станом на 31.12, тис. голів	103,9	21,9	21,5	21,1	20,5	19,2	17,9
в тому числі – корів	44,2	8,7	9,1	9,1	8,5	7,9	7,4
Валовий надій молока, тис. т	91,2	29,2	32,2	36,1	38,8	38,2	37,8
Надій на одну корову, кг	1241	3359	3699	3962	4294	4494	4798
Господарства населення							
Поголів'я великої рогатої худоби станом на 31.12, тис. голів	145,5	119,5	120,5	129,2	134,0	113,2	117,2
в тому числі – корів	100,5	83,7	82,7	80,7	81,6	74,4	72,5
Валовий надій молока, тис. т	255,6	334,8	333,7	331,3	331,9	331,1	306,0
Надій на одну корову, кг	2658	3888	3927	3936	4038	3985	4038

* Джерело: дані Миколаївського Головного управління статистики

За останні 16 років поголів'я корів в них зменшилося на 114,3 тис. голів (або у 1,8 рази), тобто в середньому щороку воно скорочувалося в цілому по області на 7,1 тис. голів або на 375 голів у середньому по кожному з 19 районів.

На думку академіка П. Т. Саблука, в сільськогосподарських підприємствах згортання молочної скотарства поряд із несприятливою ціновою ситуацією викликано ненадійністю короткострокової оренди землі. Скотарство – галузь капіталомістка і для забезпечення достатньої окупності затрат у будівництво приміщень та їх технічного оснащення, формування належного маточного стада важливо мати гарантію більшої тривалості землекористування [4].

Виробництво молока (більше 80%) зосереджено в особистих селянських господарствах, що не дає можливості технологічно забезпечити високу його якість. Тому, головним завданням на сучасному етапі є розробка і впровадження необхідних заходів для збільшення валового виробництва молока, зниження його собівартості та підвищення якості.

Незважаючи на це, завдяки господарствам населення в країні все ще існує поголів'я корів, структура поголів'я за типами господарств, а саме 23,3% поголів'я у

сільськогосподарських підприємствах і 76,7% поголів'я у господарствах населення, не відповідає сучасній світовій практиці утримання великої рогатої худоби у розвинених країнах світу.

Господарствам населення, як основним товаровиробникам, набагато складніше маневрувати в питаннях збуту продукції в силу її обсягів, тим більше що молоко є швидкопсувної продукцією і її реалізація пред'являє високі вимоги до санітарних норм, до того ж потрібна первинна обробка та охолодження молока, враховуючи дослідження зарубіжних фахівців, що конкурентоспроможність продукції на 70-80% залежить від її якості.

В даний час український покупець в першу чергу звертає увагу на ціну, а потім на якість молока. Багато вітчизняних переробних підприємств закупають молоко низької якості через обмеженість його пропозиції. Досвід країн Західної Європи свідчить про те, що перспективною формою організації виробників молока є інновації і кооперація в частині виробництва, переробки, зберігання і реалізації, де 75-80% товарної продукції збувають через кооперативні об'єднання [2].

Виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області значно поступається провідним державам за якісними характеристиками галузі молочного скотарства (недосконалістю кормової бази, якістю продукції).

Дослідження впливу факторів на зміну рівня рентабельності виробництва від ціни реалізації 1 ц молока та витратами кормів на виробництво 1 ц молока в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області (табл. 2), встановлено рівняння кореляційного зв'язку: $Y = -2,0411 - 0,33339X_1 + 0,249622X_2$.

Розрахований коефіцієнт множинної кореляції ($R = 0,82$) свідчить, що між двома факторами і результативною ознакою існує тісний зв'язок.

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області за 2013-2015 рр.

Адміністративні райони	Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	Витрати кормів на виробництво 1 ц молока, грн	Середня ціна реалізації 1 ц молока, грн
	у	x1	x2
Арбузинський	53,3	207,66	489,77
Баштанський	-5,0	264,65	355,81
Березанський	-22,1	322,90	359,34
Березнегуватський	-23,0	314,78	344,28
Братський	6,6	256,73	380,10
Веселинівський	-	-	-
Вознесенський	29,0	286,73	499,85
Врадіївський	-	-	-
Доманівський	23,2	218,39	389,94
Єланецький	-0,6	221,42	310,70
Жовтневий	-21,7	256,78	384,43
Казанківський	-5,4	349,70	381,11
Миколаївський	-8,8	279,98	392,84
Новобузький	38,5	175,51	379,81
Новоодеський	-16,9	295,16	355,47
Очаківський	6,5	247,64	361,28
Первомайський	10,1	229,38	388,54
Снегурівський	-14,5	238,96	329,12

Джерело: сформовано автором за даними Головного управління статистики Миколаївської області

Обрані фактори впливають на результативний показник. Збільшення витрат кормів на виробництво 1 ц молока, грн призведе до зменшення рівня рентабельності реалізації молока на 0,33 в. п. Якщо середня ціна реалізації 1 ц молока збільшиться на 1 грн, рівень рентабельності підвищиться на 0,25 в. п.

Наявність диспропорцій між розвитком кормової бази і наявним поголів'ям призводить до того, що тварини реалізують свій генетичний потенціал продуктивності тільки на 60-70%. Це пов'язано з низькою якістю кормів, відсутністю науково обґрунтованих раціонів, збалансованих за основними елементами живлення.

В 2013 році при витратах кормів на корову в сільськогосподарських підприємствах області 38,5 ц корм. од. середньорічний надій молока склав 4294 кг, а в 2015 р. при витратах кормів – 44,7 ц корм. од. продуктивність склала 4798 кг, тобто, із зростанням витрати кормів на 16,1% сталося підвищення молочної продуктивності лише на 11%. Така ситуація можлива тільки у разі низької якості кормових раціонів, які не відповідають фізіологічним потребам організму.

Ключовим фактором зростання обсягу виробництва молока і молочної продукції підвищення його ефективності є безперервне оновлення виробництва на базі освоєння досягнень науки і техніки, а також переходу сільгосптоваровиробників до інноваційних моделей господарювання.

Література:

1. Безсмертна О.В. Вплив рівня концентрації та спеціалізації на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах / О.В. Безсмертна // Економіка АПК. – № 4. – 2012. – С. 23-28.
2. Бурик А.Ф. Підвищення ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах / А.Ф. Бурик. Економіка АПК – 2011. – № 4 – С. 7-11.
3. Маслак О. Скотарство України: реалії сьогодення / О. Маслак // Агробізнес сьогодні № 12(331), червень 2016.
4. Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: моногр. / за ред. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.

Kalyuzhna N., Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine

Babenko M., Cand. Sci. (Ekon.),
Inter-Regional Gas Company LLC
Kyiv, Ukraine

INNOVATION DEVELOPMENT VECTORS IN THE CONTEXT OF REALIZATION UKRAINE'S NATIONAL ECONOMIC INTERESTS

One of the crucial factor for gaining economic independence and strengthening state's competitive position at the international markets is innovation activity of the country's business entities. Providing favorable conditions for innovative development and critical assessment of national innovative possibilities should be considered as a basis for gaining strategic competitive advantages in the international market. Thus, the determination a system of relevant innovative factors contributes to the effectiveness estimate of state's participation in international division of labor and serves as major condition for successful realization of Ukraine's national economic interest.

Ukraine's commitment in advancement towards competitive economic system assumes utilization of proper measurement techniques of the innovative indexes, which would contribute to the formation of an adequate valuation Ukraine's rating compared to other countries. At

present time, several methodologies for innovative index calculation exist. These methodologies employ different factors and indicators. As the most widespread and objective among them should be mentioned: Bloomberg Innovation Index [1]; International Innovation Index, produced jointly by The Boston Consulting Group (BCG), the National Association of Manufacturers (NAM), and The Manufacturing Institute (MI) [2]; Methodology for the Knowledge Economy estimation developed by the World Bank [3]; Global Innovation Index, conducted by international business school INSEAD (France) [4, 5].

The computation results of aforementioned Innovation Indexes additionally systematized in Table 1 allow to figure out Ukraine's strengths and weaknesses in the context of provision its innovation development.

Table 1

Aggregated information on Ukraine's Innovations valuation

Methodology	Ukraine's rating in 2016	Ukraine's rating in 2015	Aggregated indicators of valuation	
Knowledge Economy Index (World Bank) [3]	21 out of 30 countries (last time was calculated in 2012)		Economic Incentive and Institutional Regime, Education, Innovation, and Information and Communications Technologies	
International Innovation Index (BCG, NAM) [2]	64 out of 110 countries (last time was calculated in 2012)		Innovation inputs	Government and fiscal policy, education policy and the innovation environment
			Innovation outputs	Patents, technology transfer, and other R&D results; business performance, such as labor productivity and total shareholder returns; and the impact of innovation on business migration and economic growth
Global Innovation Index (INSEAD) [5, 4]	56 out of 128 countries	64 out of 141 countries	Innovation Input Sub-Index	Institutions, Human capital and research, Infrastructure, Market sophistication, and Business sophistication
			Innovation Output Sub-Index	Knowledge and technology outputs and Creative outputs
Bloomberg Innovation Index [1]	41 out of 50 countries	33 out of 50 countries	R&D intensity, manufacturing value-added, productivity, high-tech density, tertiary efficiency, researcher concentration, patent activity	

Aggregated by the authors

As we can see from Table 1, some indexes have not been calculated since 2012. Namely, Ukraine holds 64-rd place out of 100 countries ranked in International Innovation Index, and 21-th place out of 30 in Knowledge Economy Index. Obviously, Ukraine's position in these rankings can not be regarded as expired. According to another two innovative indices, dynamics of Ukraine's position is completely opposite. The country's rank have fallen from 33 to 41 in Bloomberg Innovation Index for 2015-2016, but at the same 8 points Ukraine have improved its position in the Global Innovation Index (GII) ranking in this period. But, the improvement of Ukraine's position in GII is essentially explained by different number of countries included in the ranking in 2015 (141 countries) and 2016 (128 countries). It

means that relative improvement of Ukraine's position in 2016 corresponds only to about two points.

Generally, we can conclude that the current state and the tendency for further development of Ukraine's innovation potential are not satisfactory. Low Ukraine's scores according to innovative indexes signal about insufficient level of knowledge utilization by businesses from the standpoint of entities involved in innovation activity and the absence of institutional prerequisites for implementation of businesses' innovation potential in Ukraine.

Thus, creation of favorable institutional prerequisites for formation effective integrative connections between education science and production should be considered the top priority directions in Ukraine's state policy. One of the organizational prerequisites for solving this task is innovations clusters formation, which is a system of close interconnection between scientific and educational institutions, business, society and governmental bodies. This system included the whole innovation chain from scientific idea emergence all the way to its implementation with the purpose of support and development business entities' innovation activity. Since production and prompt innovations implementation at the current phase of world economic system development are the major tools for improving country's competitiveness at the international markets, formation of innovation clusters should contribute to successful realization of Ukraine's national interest and its entry onto the new level of international economic relations.

References:

1. Bloomberg Innovation Index [Electronic Resource]. – Access mode: <https://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>
2. International Innovation Index [Electronic resource]. – Access mode: https://en.wikipedia.org/wiki/International_Innovation_Index
3. Knowledge Assessment Methodology 2012 [Electronic resource]. – Access mode: <http://http://www.worldbank.org/kam>
4. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development [Electronic Resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2015-chapter1.pdf
5. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation [Electronic Resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

Канцір І. А., к. е. н.,
*ВСП «Інститут інноваційної освіти
Київського національного університету будівництва і архітектури»
м. Київ, Україна*

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Модернізація фінансового сектора, як складової національної економіки обумовлена об'єктивними явищами, спричиненими процесами інтеграції України у глобальний простір. Фінансовий сектор – це один із каталізаторів розвитку економіки, який здійснює трансформацію фінансових активів у інвестиційний капітал.

Процес модернізації фінансового сектора та забезпечення його стійкого розвитку проаналізовано у працях І. О. Лютого, П. А. Мороза, В. В. Корнеєва, В. В. Коваленко, Ю. М. Коваленко, С. В. Науменкової, В. І. Міщенко, С. В. Міщенко, Я. В. Белінської. Водночас, незважаючи на вагомість напрацювань, їх недостатньо для того, щоб пом'якшити інвестиційний клімат, сприяти залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій, підвищити рівень довіри, імплементувати новітні фінансові інструменти.

Головною метою модернізації фінансового сектора має стати формування сучасних фінансових інститутів, що сприятимуть відновленню позитивної динаміки

економічного зростання за умов поглиблення інтеграційних процесів. При цьому її основними завданнями є покращання інвестиційного клімату, удосконалення державного управління та управління державними фінансами, розширення соціальної спрямованості [1, с. 7].

В умовах сьогодення посилюється значення фінансового сектора, як складової економіки, що спричинене активізацією діяльності певних інституцій в процесі кругообігу фінансових ресурсів між позичальниками та кредиторами.

Реформування фінансової системи України необхідно проводити з наступних об'єктивних причин:

1) один з основних елементів «аварійного пакету реформ», – неплатоспроможні банки/фінансові установи, які загрожують макроекономічною дестабілізацією і фіскальними ризиками, тригером набігів вкладників і інвесторів. Реформування фінансового сектору повинно відбуватися задля відновлення макроекономічної і мікроекономічної стабільності з метою запобігання загострення проблеми бідності в короткостроковій перспективі;

2) здоровий фінансовий сектор є обов'язковим для відновлення довіри (довіра вкладників і інвесторів) і збільшення внутрішніх заощаджень та міжнародних інвестицій, які є необхідними передумовами для фінансування стійкого зростання (фінансування малого та середнього бізнесу, якість/оновлення технологій і експортне фінансування, інфраструктура) [2, с. 43].

Модернізація фінансового сектора виступає місією Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [3], згідно з якою виокремлено основні вектори її імплементації:

- 1) забезпечення фінансової стабільності та стійкого розвитку;
- 2) вдосконалення інфраструктури фінансового сектору;
- 3) захист інтересів кредиторів та споживачів фінансових послуг;
- 4) вдосконалення регуляторної політики.

Стратегічними пріоритетами функціонування фінансового сектору виступають: забезпечення його стійкого та динамічного розвитку; вдосконалення процесу інституціоналізації; імплементація нормативно-правових актів Європейського Союзу до законодавчої бази у галузі фінансів; перебудова системи регулювання та нагляду; впровадження єдиних стандартів звітності; забезпечення прозорості діяльності учасників фінансового сектору [4, с. 23].

У відповідь на виклики сучасного глобалізованого фінансового простору, фінансовий сектор України необхідно модернізувати, шляхом:

- гармонізації та уніфікації нормативно-правової бази з нормами міжнародного права;
- забезпечення стійкості та здатності протистояти системним шоківим явищам;
- оптимізації фінансової інфраструктури;
- підвищення рівня фінансової грамотності;
- вдосконалення регуляторної політики (з використанням заходів макропруденційного характеру);
- сприяння фінансовій інклюзивності та підвищення ефективності взаємодії реального та фінансового секторів економіки

Література:

1. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник КНТУ. – 2016. – № 1. – С. 5-23.
2. Коваленко В. В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В. В. Коваленко // Scientific Journal «ScienceRise». – Економічні науки. – 2015. – № 2/3(7). – С. 43-46.
3. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015. № 391. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>

4. Сисоєва Л. Ю. Передумови розвитку наглядних підходів до регулювання системних ризиків у фінансовій сфері [Текст] / Л. Ю. Сисоєва, А. В. Буряк // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1-2(2). – С. 20-23. – Серія «Гроші, фінанси і кредит».

Карпенко О. О., к.е.н., доцент,
Паливода О. М., к.е.н., доцент,
Михайленко О. В., магістрант,

*Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
м. Київ, Україна*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Процеси кластеризації в ЄС отримали значний розвиток і є одним з важелів підвищення ефективності розвитку економіки ЄС у сучасних умовах. Формування кластерів стало важливою частиною державної політики країн-членів ЄС. «Маніфест кластеризації ЄС», прийнятий Єврокомісією в Брюсселі в лютому 2007 р. [1] і «Європейський кластерний Меморандум» [2], підписаний у Стокгольмі в січні 2008 р., визначили кластерний розвиток як основний механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країн-членів ЄС, позначивши відповідні пріоритети національних програм. У багатьох країнах Європи успішно діють транспортно-логістичні кластери, що об'єднують учасників транспортного процесу.

Транспортно-логістичний кластер (далі – ТЛК) – це міжгалузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, транспортно-логістичної інфраструктури, громадських та інших організацій, що спеціалізуються на перевезенні вантажів, зберіганні та вантажопереробці, транспортно-експедиторському, логістичному сервісному обслуговуванні та управлінні, співпрацюють з науковими, освітніми установами, органами державної та регіональної влади з метою підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринку транспортно-логістичних послуг [3].

Транспортно-логістичну кластеризацію в ЄС слід розглядати, як подальший розвиток Пан'європейського транспортно-логістичного простору, що акцентовано в програмних документах ЄС – Білих книгах з розвитку транспортної галузі (2001; 2006) та «Дорожньої карти з формування Єдиного європейського транспортного простору – на шляху до конкурентоспроможної та ресурсно-ефективної транспортної системи» (2011). В даний час в Європейській мережі транспортно-логістичних кластерів виділяють 25 первинних (primary) і близько 60 вторинних (secondary) ТЛК [4].

Транспортно-логістичні кластери поділяються на три категорії [5]:

1. Портові ТЛК – формуються на основі морських портів або, частіше, «колоній» портів.

У листопаді 2005 р. у Парижі була створена Європейська мережа морських кластерів (ENMC – European Network of Maritime Clusters). Метою її створення було прагнення налагодити обмін досвідом, координацію діяльності, а також розвивати і зміцнювати морські кластери держав-членів ENMC і Європи в цілому. На теперішній час ENMC включає в себе морські кластерні організації Болгарії, Данії, Фінляндії, Франції, Німеччини, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Норвегії, Польщі, Іспанії, Швеції, Великобританії [6].

Прикладом портового ТЛК є транспортно-логістичний кластер Валенсія, що сформувався на базі «колонії» з трьох середземноморських портів Іспанії: порт

Валенсія – домінуючий порт у колонії (85% трафіку кластера), порт Сагунто (14% трафіку кластера), порт Гандія (1% трафіку кластера). Ці три порти мають спільну портову адміністрацію. Існує Фонд порту Валенсія (Valenciaport Foundations) – координаційна структура, створена для сприяння розвитку кластера через підтримку Центру передових досліджень, тренінгів та кооперації. Засновниками фонду є порт Валенсія, регіональний уряд, головний регіональний банк, портове співтовариство (асоціації автоперевізників, експедиторів, агенцій морських перевезень і судовласників), університет Валенсії, торговельно-промислова палата Валенсії, приватні групи [7].

2. Прикордонні ТЛК – формуються на основі транспортних вузлів на перетинах великих міжнародних транспортних коридорів з державними кордонами.

Прикладом прикордонного ТЛК може слугувати транспортно-логістичний кластер Падборг (Данія). Він сформувався на прикордонному переході між Данією і Німеччиною. Невелике датське місто Падборг із залізничною станцією місцевого значення в 1920 році опинилося на кордоні Данії та Німеччини і поступово виросло у великий транспортний габ. У 1974 році була введена в дію автомагістраль Е45 через Падборг, і протягом наступних двадцяти років спостерігався потужний розвиток автотранспортних перевезень, що вивело автомобільний транспорт на домінуючу позицію в ТЛК Падборг. Нині близько 5000 вантажівок щодня зайняті в транспортно-логістичних операціях в ТЛК Падборг. На даний час Падборг став найбільшим транспортно-логістичним кластером в Данії, а в сфері логістики продовольчих товарів вийшов на першу позицію в Північній і Центральній Європі [8].

3. Регіональні ТЛК – формуються на основі транспортних систем середніх і великих міст, а також міських агломерацій (метрополій, мегаполісів, в яких місто інтегроване з передмістями та іншими близько розташованими населеними пунктами). У регіональних ТЛК присутні і пасажирський і вантажний сектори.

Прикладом регіонального ТЛК може бути транспортно-логістичний кластер «Франкфурт-на-Майні» (Німеччина). Цей ТЛК сформувався на основі транспортної системи міста Франкфурта-на-Майні (далі – ТЛК «Франкфурт»). У силу територіальної близькості основних економічних центрів і розвинених транспортних комунікацій, регіон Рейн-Майн являє собою соціально-економічно інтегровану високоурбанізовану поліцентричну агломерацію. Економічна міць та інноваційний потенціал регіону Рейн-Майн зіграли чималу роль у тому, що операції ТЛК «Франкфурт» поширилися не тільки далеко за межі міста і землі Гессен, а й за межі національних кордонів Німеччини. У ТЛК «Франкфурт», як у кожному регіональному ТЛК, наявні і пасажирський і вантажний сектори, але даний ТЛК особливо відомий своїм пасажирським сектором. До компаній, що діють у ТЛК «Франкфурт», належать поряд з такими гігантами, як Люфтганза та «Група Дойче Бан» й інші великі компанії, а також велика кількість логістичних компаній сектора малого та середнього бізнесу. Місцеві компанії пропонують і реалізують повний діапазон логістичних послуг: від планування та будівництва логістичних об'єктів та систем до консультативного обслуговування процесів управління рухом потоку матеріалів/вантажів і менеджменту ланцюжка поставок. Сучасна інфраструктура місцевих компаній, зокрема з інформаційних технологій, допомагає підприємствам логістики в застосуванні систем електронної обробки даних великої потужності, обліку потоків товарів із зазначенням часу та вжиття необхідних заходів безпеки. Експедиторські фірми охоплюють своїм асортиментом весь спектр послуг з логістики [9].

Європейський досвід доводить, що кластерна політика є ефективною для посилення конкурентоспроможності окремих регіонів та/або країни у цілому. Процеси транспортно-логістичної кластеризації в Європейському Союзі слід розглядати як характерну особливість сучасного етапу розвитку єврологістики та формування єдиного Пан'європейського транспортно-логістичного простору. Україна визначила свій курс на євроінтеграцію як стратегічний, тому формування та розвиток транспортно-логістичних кластерів є актуальним етапом розвитку національної економіки.

Література:

1. Vienna Cluster Manifesto [Electronic resource]. – Access mode: file:///C:/Users/user/Downloads/ViennaClusterManifesto_7456.pdf
2. The European Cluster Memorandum [Electronic resource]. – Access mode: http://www.vinnova.se/upload/dokument/VINNOVA_gemensam/Kalender/2008/Klusterkonferens_jan08/European%20Cluster%20Memorandum%20Final.pdf
3. Прокофьева Т.А. Кластерный подход к управлению развитием логистической инфраструктуры евроазиатских международных транспортных коридоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jura.lt/en/internetpublications/9112-iskirtinis-interviu-vladimiraschikvadz-ekonomika-ura-koncentruota-politikos-iraika>
4. Смирнов І.Г. Транспортно-логістичні кластери в ЄС та інтеграція України в ці структури [Електронний ресурс] / І.Г.Смирнов // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2012. – Режим доступу: http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/19844/1/66_Smirnov.pdf
5. Смирнов І. Формування транспортно-логістичних кластерів у ЄС: український контекст [Текст] / І. Смирнов, О. Шматок // Вісник Київського національного університету імені Т.Г. Шевченка. – 2012. – Вип. 60. – С. 14-19.
6. European Network of Maritime Clusters [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.european-network-of-maritime-clusters.eu/member>
7. Torregrosa A. Valenciaport logistic cluster / A. Torregrosa. – Valencia: Foundation Valenciaport, 2004. – 247 p.
8. Sorensen S.Y. EMCC case studies. Transport&Logistics sector: Padborg cluster, Denmark / S.Y. Sovensen at al. – Copenhagen: Danish Technological Institute, 2008. – 362 p.
9. Rhine-Main. Quantitative analysis of service business connections, project POLYNET [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.polynet.org.uk>

Корнєєва Ю. В., к.е.н., асистент,
*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Т. Шевченка
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНИХ КОРПОРАЦІЙ У КРАЇНАХ ЄС

Державний сектор відіграє важливу роль в житті суспільства. У більшості країн державні витрати становлять значну частину валового внутрішнього продукту (ВВП), підприємства державного сектора надають велику кількість робочий місць та відіграють важливу роль на ринку цінних паперів. Держава несе відповідальність щодо дбайливого використання ресурсів, ефективне управління в державному секторі сприяє ефективному використанню ресурсів. Метою будь-якої комерційної організації, як відомо, є отримання прибутку. Державні підприємства теж відносяться до розряду комерційних організацій, проте крім отримання прибутку, їх діяльність підпорядковується також задоволенню певних суспільних потреб, тож оцінка ефективності таких компаній не може бути зведена до величини одержуваних державою доходів від їх діяльності. Необхідно брати до уваги непрямі ефекти, що впливають на економіку в цілому.

Підходи до управління державним сектором у європейських країнах значно різняться. Для Німеччини характерне децентралізоване фінансове управління державними корпораціями, водночас запроваджено контроль дієву систему аудиту ефективності. Країни Центральної Європи прагнули знизити навантаження на бюджет шляхом скорочення масштабів держсектора, проводилися активні програми приватизації державних компаній. Якщо проаналізувати розмір державного сектора в

країнах Східної Європи за доходами бюджету у відсотках до ВВП за період 2010-2015, то цей показник коливається для Литви в межах 18,9%, для Чехії 27,6%, для Польщі 25,8%, Угорщина – 41,4%, Словенія 37,1%. Якщо подивитися на це же показник але на період 1995-2000 років, то простежується тенденція до скорочення державного сектора, в деяких країнах скорочення іде помірними темпами, у деяких трохи швидше. У Литві цей показник складав 33,2%, у Польщі 40,9%, у Чехії 39,1%, в Угорщині 44,9%, Словенії 45,1% [1, с. 35].

14 липня 2010 р Урядом Литовської Республіки була затверджена Директива забезпечення прозорості діяльності підприємств, керованих державою. Метою цього документа є збільшення прозорості діяльності підприємств, керованих державою, відповідальності перед громадськістю Литви, привабливості для інвесторів, можливих бізнес-партнерів, а також створення умов для впровадження визнаних у світі принципів управління, підготовка і оприлюднення докладної і оперативної інформації щодо діяльності підприємств, керованих державою, і її результати. Крім цього 1 грудня 2010 р Урядом Литовської Республіки була прийнята Концепція збільшення ефективності підприємств, керованих державою. На основі цієї Концепції 9 лютого 2011 року була розроблена і затверджена Програма перебудови підприємств, керованих державою. Висунутими програмою цілями є: забезпечення більш ефективної діяльності підприємств, керованих державою, і більш ефективного використання їх майна, поліпшення результатів діяльності підприємств і збільшення її прозорості. В якості одного із способів забезпечення ефективності та прозорості в програмі вказано поділ комерційних і некомерційних функцій підприємств, керованих державою, оцінка їх обсягу і витрат [2, с. 64].

Для скандинавських країн характерна була тенденція не на скорочення кількості державних компаній, а на велику соціальну орієнтованість підприємств держсектора. Норвегія почала активно розробляти політику щодо управління державними підприємствами ще з середини 60-х років та досягла значних успіхів у цих процесах. Королівство Норвегія сьогодні володіє акціями близько 80 різних компаній. Більшість з цих компаній працюють в некомерційних цілях для спільноти: лікарні, у сфері культури, наукових досліджень і т.д. 47 компаній займаються в основному комерційною діяльністю. Держава володіє часткою в 7 з більш ніж 200 компаній, що котируються на фондовій біржі Осло, з вартістю акцій в розмірі близько € 39 млрд. Держава володіє близько 32% акцій, що обертаються на фондовій біржі Осло. У корпораціях, де поєднується державний і приватний капітал, держава повинна приділяти особливу увагу забезпеченню належної роботи, адже виступає одночасно у якості власника, регулятора, розробника політики. Чітке дотримання принципів кодексу корпоративного управління дозволить завоювати довіру учасників ринку, буде гарантувати, що розвиток окремого підприємства здійснюється на міцній економічній основі, а отже позитивно впливає на вартість активів держави.

У Норвегії, уряд, який прийшов до влади після виборів в 2001 році, виступив з ініціативою поліпшення системи управлінні державних підприємств. Довгостроковий національний інтерес в умовах глобалізації полягав у збереженні статусу цих компаній, як «норвезьких». Це призвело до того, що держава зберігала контрольний пакет акцій в більшості з них, або принаймні, більше 1/3 акцій, щоб мати можливість блокувати несприятливі для національних інтересів рішення, або рішення, пов'язані з національною безпекою. Однак на практиці механізм «золотої акції» не використовувався, адже, впливаючи на розвиток компанії, держава як акціонер також має значний економічний інтерес до діяльності компанії. Переважна більшість компаній, в яких держава володіє акціями організовані відповідно до норвезького Закону про акціонерні товариства, який також регулює діяльність корпорацій, що знаходяться у приватній власності. Корпорації з державною часткою платять податки за тією ж схемою, що і приватні компанії, вони повинні відповідати тим же правилам конкуренції тощо. Таким загальним принципам роботи слідує абсолютно усі компанії, незалежно від того, чи держава володіє 100% акцій, чи є просто

міноритарним акціонером. Компанії в Норвегії, з державною часткою підкоряються тим самими принципам фінансової звітності, як і приватні компанії. Річна бухгалтерська звітність підлягає ретельній перевірці з боку незалежного аудитора, що обирається на річних загальних зборах акціонерів. Радою директорів наприкінці фінансового року приймається рішення щодо розміру виплати дивідендів акціонерам. До міністерств регулярно подаються звіти, де проводиться внутрішній аналіз, перевіряються фінансові рахунки та робляться висновки щодо відповідності очікуваних результатів і рентабельності для кожної компанії. Згідно з Конституцією Норвегії, парламент повинен прийняти рішення про збільшення статутного капіталу, створення нової державної компанії, купівлю або продаж акцій, що знаходяться у державній власності. Механізми залучення фінансового капіталу, механізми управління капіталом практично аналогічні як і для приватного сектора. Якщо потрібно, щоб державна компанія виконувала якісь важливі соціальні функції, тоді у обов'язковому порядку укладаються відповідні угоди з профільними Міністерствами, які, як правило, оплачуються за рахунок держави і визначені в державному бюджеті, що затверджений парламентом. Міністерство або його посадові особи не беруть участі в оперативному управлінні компанією, де держава володіє пакетами акцій, не втручаються у виробничі процеси, маркетинг тощо. Генеральна Асамблея акціонерів – де міністр або чиновник департаменту (зазвичай) голосує (залежно від кількості акцій у портфелі) – обирає Раду директорів, яка, в свою чергу, має право призначати і при необхідності звільнити, генерального директора. І саме управлінський персонал компанії несе відповідальність за прийняття рішень щодо загального фінансування та підписання кредитних угод компанії, довгострокове стратегічне планування і бюджетний контроль [3].

У Фінляндії влада не встановлює планів прибутковості вкладених державою коштів, але Комітет при Кабінеті Міністрів встановлює зворотній зв'язок для погодження цілей в контексті дотримання концепції сталого розвитку та при тримання корпоративної соціальної відповідальності. Урядом Нідерландів у 2007 році було прийнято Керівництво з політики щодо власності, яке встановило для всіх державних підприємств очікувану норму прибутковості акцій на рівні 8%.

У Норвегії уряд встановлює плани прибутковості для підприємств, акціонером яких є держава. При цьому ця інформація не є публічною і передається безпосередньо менеджменту підприємства. Плани прибутковості не є жорсткою вимогою, а лише певним орієнтиром. Проте на практиці досягнення визначених цілей ретельно контролюються і значно впливають на оцінку управління підприємством. Нездатність досягти намічених цілей може в майбутньому призвести до зміни у структурі власності. У Швеції Міністерство фінансів визначає детальний план прибутковості здійснюючи політику щодо власності і подає детальні інструкції з розрахунками. Федеральна Рада Швейцарії визначає цілі стосовно рівня прибутковості державних компаній та зобов'язує подавати щорічні звіти, в яких міститься детальна інформація щодо досягнення поставлених таргетів. В Чехії, Німеччині, Італії та в Польщі не встановлюються плани щодо прибутковості вкладених державою коштів.

Література:

1. Ярема О.Р. Макроекономічний аналіз впливу державного сектора на економічне зростання в Україні: дис. . кандидата екон. наук: 08.00.01 / Олег Романович Ярема. – Л., 2016. – 188 с. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/dis_yarema.pdf
2. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Литовской Республики [Електронний ресурс] – Вильнюс, 2016. – 79 с. – Режим доступу: http://91.206.121.217/TrApi/Upload/9d4a4690-47d8-4dbd-a3a6-0063358de841/Economics_Lithuania_2015.pdf
3. Morten M. Kallevig Ownership function of the Norwegian state [Електронний ресурс] / Morten M. Kallevig // Department of Ownership, Royal Norwegian Ministry of Trade and Industry. – 2005. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/ca/35175246.pdf>

INTERDEPENDENCE OF INVESTMENTS AND CONSUMER POLICY: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

At this stage of state development, market of Ukraine offers a large number of consumer goods and services, which condition must be controlled to preserve the health of the nation, to rise living standards, social development and, consequently, to reach economic growth in general. Ukraine is trying to invest in providing an adequate level of production of goods and services for consumers according to the standards of Europe and regulate the activities of all entities, to set requirements and rules. Therefore the concept of consumer policy and intensity of investments in improving the quality and safety of products and services are rather intertwined.

The essence of consumer policy – consumer rights protection, that is why for the interests of every citizen the state, in the face of government and local government, has to direct policy for consumer interests and promote their rights.

But the legal framework over time is also must be improved and adapted to modern conditions, which involves certain actions both on the economic and the social levels. Further, the implemented measures will be prerequisites for the development of consumer policy.

And till present there are several problems that hinder the development of consumer policy. These problems are associated with the imperfection of the legislation, the arrival on the market of substandard, counterfeit goods, lack of awareness, or lack of transparency of information provided. Legislation on consumer protection consists of the Law of Ukraine «About Protection of Consumers' Rights» with amendments added in acc. the Law № 675-VIII of 09.03.2015 p. [1], the Civil Code of Ukraine, the Economic Code of Ukraine and other legal acts containing provisions on consumer protection. Back in 2005, the Law of Ukraine «On Protection of Consumer Rights» quite significantly narrowed the rights of consumers, and to this day the government is trying to amend the legislation to adapt all the rules and requirements according to the EU level, but due to lack of system operations, unification of legislation, new laws recognized as ineffective because they generally did not take effect.

Some resolutions have not gained popularity because of inconsistencies modern conditions of life. For example, the Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine dtd 14 April 2000 r. N 656 «About Approval of children food set, sets of non-food items and sets services for major social and demographic groups» [2] was in force almost 16 years, recent changes was made by Decree of CMU on October 11, 2016 N 780. Formation of consumer basket has to take into account the conditions of life, cost of living and to satisfy the customers, and include a minimum set of products, manufactured goods and services necessary to maintain human health and ensure its functioning.

Based on the above, the real cost of the consumer basket is growing, that can be explained by economic situation in the country, unstable exchange rates, international relations – import, export many products made not in such volumes as before.

So, in regards of food products, it is observed the discrepancy between the actual level of consumption per capita, and health standards of food consumption recommended by the Ukrainian Research Institute of Food Hygiene Ministry of Health. But it is important for every citizen to be able to buy a quality product, it means it is also necessary to take to account the minimum wage. For example, compared to Ukraine, in Belarus and Kazakhstan, the minimum wage is higher the subsistence level on 20-30% and 1-7%, respectively [3].

Ukrainian market is saturated with a large number of imported goods from other countries. But the quality of some goods and services remains very low. Ukraine has not

attracted enough investment in its own production, to improve the quality manufactured products / services, so quality tests and security products monitoring are conducted not often. For example, according to the results of social monitoring on the quality and safety of products in the consumer market it was revealed that over 90% of respondents in 2016 faced with substandard or counterfeit goods.

Awareness of a consumer, possessing of information – best advantage in the struggle for their rights. The situation depends on the information spread by the media and the activities of the state, that doesn't enough control their activities allows the dissemination of false information. There are many examples, among which the easiest way is the advertising of product or service in the media, outdoor advertising media, television, the Internet and more.

The necessity of information about specific products and services is formed by a large number of participants in the market. This need must be met in order to determine how consumers react to developments in the market, how react to appearance of new products and manufacturers and how to direct the consumer policy. Without the possession of certain facts the consumer cannot make the right choice, but because of lack of control in this area the consumer is unaware in such matters.

We believe that government authorities must finally mention the main purpose of consumer policy – effective regulation of socially important issues in consumption in the interests of each customer and at the same time in the public interest, while ensuring the rights of consumers through legal, administrative and economic instruments of state influence on broad public initiatives and individual customers, and to start work on its formation.

We believe that analyzed data confirm that the state must pay attention to certain measures, including:

1) increasing attraction of investments into production to replace import products with domestic products;

2) improve the quality of manufactured products or services;

3) creation of government programs for involving of potential investors, and especially the citizens of Ukraine to invest in domestic production;

4) to continue formation of consumer policy through legislative support areas;

5) ensuring efficient operation of the system of government in protecting the rights of consumers and demarcation of rights and responsibilities of each branch;

6) a clear list of penalties for manufacturers substandard or counterfeit products, and ensure control over their execution;

7) establishing a list of sanctions to the media for spreading false information;

8) encourage creatures associations, consumer cooperatives and associations that have voluntarily protect the rights of consumers and support such organizations by the State;

9) increasing the level of staff training, working in the field of consumer protection and the formation of consumer policy, establish clear educational requirements for future employees;

10) control of information for consumers, advertisements, that manufacturers provide, to transparent information to consumers about products and services they can buy and use, raising awareness of consumers;

11) monitoring of trading platforms and reliance on them of the responsibility for providing invalid information on products that manufacturers put up for sale.

Thus, there is no doubt that the problems, that hinder the development of consumer policy, dependent on raising investment in Ukraine's economy and needs to be intensified and develop solutions to the interconnected action plan.

References:

1. Law of Ukraine «On Protection of Consumer Rights» from 15.12.1993. № 3682-XII (as amended).
2. The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval kits of food, non-food items and sets of sets services for major social and demographic groups» of 14 April 2000 r. № 656 (amended according to KM number 780 of 11.10.2016).

3. Lipanov OA National consumer policy in the context of convergence with European requirements / OA Lipanov // Economy Food Industry – 2014. – № 1(21). – P.61-64.

Маліновська М. В., студент,
Тулуб О. М., к.е.н., доцент кафедри,
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На сучасному етапі розвитку економіки країни, де постійно прогресує конкуренція, рейдерство, а також політичні негаразди і безлад в державних нормативних актах, такого як часте введення нових Законів в силу, або ж змінення чи припинення вже існуючих Законів України – спонукають кожного року все більше приділяти уваги питанню захисту суб'єктів господарювання.

З цього, кожного року питання захисту суб'єктів господарювання та формування дієвої системи економічної безпеки суб'єктів господарювання набуває особливої актуальності.

Банківська система – це одна з важливих складових сучасної ринкової економіки. Основою банківської системи є банківські установи, які володіють певною сукупністю важелів впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки.

Надійна й ефективна система економічної безпеки підприємства можлива лише за системного і комплексного підходу до її розробки та організації.

В енциклопедії банківської справи наводиться таке визначення безпеки банків: система заходів, яка забезпечує захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх та внутрішніх загроз [1, с. 91].

Оскільки економічна безпека банківської системи є складовою фінансової безпеки країни, доцільно розширити зміст аналізованого поняття: економічна безпека банків – це такий стан, за якого банківські установи не можуть втрачати фінансову стійкість і ділову репутацію в результаті цілеспрямованих дій певної групи осіб чи організацій як усередині, так і за межами держави, а також у результаті негативних макроекономічних та політичних чинників.

Велику увагу питанню забезпечення фінансової безпеки банківської діяльності приділяє О. Барановський. Він дає таке визначення фінансової безпеки комерційного банку: сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини, попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкоджати досягненню банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [2, с. 13]. Виходячи із цього визначення, ми бачимо, що автор пов'язує фінансову безпеку з фінансовою стійкістю.

Розглядаючи стратегічне управління банківською системою, доцільно характеризувати стійкість, яка передбачає певну систему параметрів, перехід за межі яких переводить систему із стійкого стану до нестійкого. Тому при переході межі стійкості суттєво зростає ступінь ризику.

На стійкість банківської системи впливають цілий ряд чинників, які розмежовуються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносять ті чинники, на зміну яких діяльність банківської системи безпосередньо не впливає. Щодо банківської системи зовнішні чинники можна охарактеризувати поняттям

«економічне середовище». Ризики, які виникають у результаті його негативного впливу на банківську систему, можна назвати системними ризиками [3, с. 50].

До внутрішніх належать чинники, які залежать безпосередньо від діяльності банків. До них слід віднести різні форми і механізми банківської діяльності. У зв'язку зі складною внутрішньою структурою банку класифікацію внутрішніх чинників, на наш погляд, доцільно будувати на основі його функціональної діяльності. У цьому випадку її основними елементами будуть організаційно-структурна, комерційна, капітальна, фінансово-економічна (характеризує обсяг і якість власних та запозичених коштів банку, ефективність їх використання), інформаційна діяльність [4, с. 115].

Враховуючи те, що на фінансову стійкість банківської системи впливають зовнішні та внутрішні чинники, фінансова безпека банків повинна бути спрямована на нейтралізацію їх негативного впливу та досягнення певного ефекту від проведених заходів [5, с. 42].

Для того, щоб повністю забезпечити безпеку банківській системі, необхідно створити цілеспрямовану протидію всім протиправним та злочинним діям.

Організуючи ефективну фінансово-економічну систему безпеки необхідно користуватися такими принципами:

- своєчасність;
- комплексність;
- безперервність;
- законність;
- активність;
- обґрунтованість;
- економічна доцільність;
- спеціалізація;
- взаємодія та координація;
- удосконалення;
- централізація управління.

Необхідно пам'ятати, що необхідною метою забезпечення безпеки банківської системи, є комплексне забезпечення всіх принципів. Лише за таких умов система буде захищена.

Аналізуючи формування системи економічної безпеки комерційних банків, ми дійшли висновку, що для її відмінної роботи необхідний постійний контроль та злагоджена робота всіх елементів системи; системність та злагодженість роботи всіх механізмів, які взаємодіють зі всіма елементами системи економічної безпеки підприємства, адже, це прямолінійно впливає на ефективність діяльності та життєздатність цієї системи економічної безпеки суб'єкту господарювання, котра вже являється комплексною.

А також при формуванні нової системи економічної безпеки комерційного банку, потрібно враховувати необхідність створення оптимальних умов для повноцінного функціонування комерційних банків з урахуванням особливостей і тенденцій розвитку економіки. Тобто, формувати такий механізм впливу, котрий вчасно реагував би на потенційні внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці комерційних банків. Для того, щоб реалізувати дану мету, необхідно створити низку відповідних методів щодо регулювання діяльності банків зі сторони фінансів. Повинні бути створені умови для забезпечення їх економічної безпеки. Тобто, повинен бути підвищений фінансово-кредитний потенціал.

До цього входить: стійкість ресурсної бази комерційних банків, залучення середньострокових та довгострокових вкладів клієнтів, так як вклади клієнтів – це є одною із складових фінансово-економічної безпеки банків.

Література:

1. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / ред. В. С. Стельмах; Національний банк України, Інститут незалежних експертів. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

2. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру [Текст] / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–26.
3. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 трав. 2001 р.) / М-во освіти і науки України; Європ. ун-т. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 49–53.
4. Сорокіна І. В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журнал. – 2009. – № 12. – С. 114–122.
5. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–45.

Можайкіна Н. В., к.е.н., доцент,
Попенко О. В., студентка,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Харківський регіон – один з найпотужніших індустриальних та інвестиційно привабливих в Україні, з найбільш прогресивною структурою промисловості. На основі проведеного аналізу інвестиційної діяльності регіону було з'ясовано, що Харківська область має сильні сторони порівняно з іншими регіонами країни з точки зору привабливості для іноземних інвесторів. До них можна віднести: вдале гео економічне розташування, що сприяє активним інвестиційним та зовнішньоторгівельним відносинам; розвинена транспортна інфраструктура для міжнародного транзиту товарів за рахунок сукупності міжнародних автомагістралей, розвинутого залізничного сполучення та повітряних перевезень; розвинена інфраструктура банківського сектора, фінансові послуги якого у вигляді кредитів та позик сприяють розвитку та підтримці підприємств регіону; великий промисловий потенціал регіону, що характеризується значною кількістю інноваційно-орієнтованих промислових підприємств; потужний трудовий потенціал регіону; великий інноваційний та науково-технічний потенціал; розвинений внутрішній ринок.

Слід зазначити, що іноземний капітал представлений практично у всіх провідних галузях регіону. Цьому сприяла особлива інвестиційна привабливість Харківського мегаполісу як найбільшого промислового, фінансового та наукового центру України. Загалом в Харківській області сконцентровано конкурентний потенціал розвитку виробництв та сервісів, які орієнтовані на зовнішній та внутрішній ринок України і можуть забезпечити високу ефективність інвестицій. Передусім, перспективи регіону пов'язані з наукомістким машинобудуванням, сільським господарством та виробництвом продуктів харчування, газовидобуванням та енергетикою, науково-технічними розробками та освітою, галуззю ІТ. Сильною стороною регіону є високий ступінь продуктової диверсифікації експорту. Тим не менш, на сьогодні обсяг прямих інвестицій в Харківщину не перевищує \$1 мільярда [1]. Одна з головних проблем, з якою стикається регіональний бізнес, полягає в обмежених можливостях внутрішніх заощаджень і нездатності окремих приватних інвесторів і бізнес-груп повною мірою компенсувати нестачу капіталу для продовження розвитку бізнесу. Тому залучення іноземного капіталу в регіон в такій ситуації є важливим завданням. Для реалізації цього потенціалу в області розроблено стратегію розвитку, яка чітко розставляє пріоритети в регіональній економіці.

Але незважаючи на значний перелік переваг, існують проблемні аспекти, що гальмують розвиток інвестиційного процесу в регіоні та потребують негайного вирішення. Серед проблемних питань слід виділити такі: недостатня інформаційність щодо наявного ресурсного, трудового та інвестиційного потенціалу регіону; законодавча невизначеність земельного питання, ускладнений доступ до земельних ресурсів; низька платоспроможність населення; недостатньо розвинена інфраструктура інвестиційної діяльності в регіоні; невизначеність більшості підприємств Харківської області щодо довгострокових орієнтирів і стратегій свого розвитку; дефіцит власних коштів, які потрібні для здійснення інноваційно – спрямованих інвестиційних проектів на підприємствах регіону.

Не набагато краще виглядає інноваційна ситуація в Харківській області. Через низьку конкурентоспроможності своєї продукції за останні роки пішли з ринку або знаходяться на цій межі багато з відомих в недалекому минулому підприємств машинобудування і електронної промисловості. Багато великих підприємств нашої області, створені ще в першій половині минулого століття, організовані індустріально, а не технологічно, і в силу цього об'єктивно не володіють високим інноваційним потенціалом, а значить і інвестиційною привабливістю. Показники інноваційної діяльності підприємств нашої області, хоча і злегка перевищують середні значення по Україні, але при цьому в 5-6 і більше разів нижче аналогічних показників у розвинутих країнах, причому навіть ці дуже скромні досягнення погіршуються з кожним роком [2].

В силу помітного технологічного відставання більшості наших виробництв від світового рівня продовжує зберігатися ситуація, коли просте запозичення стандартної зарубіжної техніки є для підприємців більш привабливим, ніж придбання новітніх технологій та їх освоєння. Серед десятків тисяч малих підприємств Харківській області переважна більшість зайняти в торгівлі, будівництві, громадському харчуванні, ремонті побутової техніки та інших подібних секторах [3]. Малих технологічних підприємств, які виробляють наукомістку продукцію дуже небагато. В силу відсутності постійної кооперації з великими виробництвами такий малий бізнес помітно не впливає на інноваційні показники будь-яких галузей промисловості Харківської області.

Ефективна реалізація інноваційної політики неможлива без створення інноваційної інфраструктури – сукупності підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, маркетингові, консалтингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Перш за все, це великі конкурентоспроможні фінансово-промислові корпорації, інноваційні фінансово-кредитні установи (центральна та регіональні) та технологічні парки, а саме – комплекси підприємств та організацій з визначеними науково-технічними напрямками. Зазначені комплекси об'єднують дослідження, розробки та виробництво і на основі розвинутої підприємницької діяльності забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції та реалізацію нових високих технологій. Матеріальною базою інноваційної структури є велика наукова організація і територія з розвинутою науковою, виробничою, господарською та соціальною інфраструктурою, орієнтованою на розробку і впровадження нових технологій, машин та матеріалів.

Результатом недооцінки важливості інноваційної складової в економіці регіону є відсутність реальних пріоритетів і цілей його довгострокового розвитку, відсутність реалістичної інноваційної стратегії і програми по її реалізації. Активний розвиток інноваційної діяльності можливий тільки при активній державній підтримці. Для цього необхідно активізувати розробку інноваційних проектів та їх державне фінансування, використовуючи методика міжгалузевих балансів. В силу цієї ж недооцінки вкрай незадовільним є рівень організаційно-управлінського та методологічного забезпечення всіх починань і рішень в інноваційній сфері. Велику частку своїх можливостей витрачають на підтримку функціонування діючого

господарського комплексу, а до завдань його модернізації і розвитку звертаються безсистемно і непослідовно.

Неспроможність вирішити ці проблеми гальмує притік іноземного капіталу як в економіку країни в цілому, так і в економіку Харківської області. Саме тому необхідно вірно визначити пріоритетні завдання щодо розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності Харківської області, урахувавши сильні та слабкі сторони регіону, а саме: спрямованість діяльності регіону на розвиток високих технологій для виготовлення високотехнологічних та конкурентоспроможних у світі товарів; сприяння інтенсивній конкуренції для заохочення інвестицій до інноваційних проектів; реструктуризації недоліків фінансово-інвестиційної сфери та усунення зовнішніх негативних соціально-економічних й політико-географічних ефектів; підтримка юридичних гарантій прав власності та зобов'язань щодо виконання контрактів; створення стабільних умов інвестування для іноземних та вітчизняних інвесторів; запровадження нових форм налагодження контактів між вітчизняними та зарубіжними інвесторами.

Література:

1. Державний комітет статистики в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України 2014. Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiis.com.ua/materials/pr/20142904/RIPR2014.pdf>
3. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. Аналітична доповідь. Національний інститут стратегічних досліджень. Серія «Економіка». Випуск 15. – Київ. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Екоміка_15-694c8.pdf

Найда І. С., к.е.н., асистент,

Найда А. В., к.е.н., доцент,

*Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна*

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО – СОЦІАЛЬНИЙ ЗАПИТ ТА ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Розвиток концепції здорового способу життя та формування здорової нації, яка репрезентується через мас медіа, формує «нового покупця» (споживача продукції), який вже не просто іде на ринок чи у магазин та купує продукцію із широкого однотипного асортименту, а намагається оптимізувати вартісні та якісні показники. Часто спостерігається, коли споживач, вибираючи продукцію, починає вивчати її склад та зупиняє свій вибір на найбільш якісному продукті.

Соціальний запит на органічну продукцію формує попит, на який реагує виробник. На сьогоднішній день спостерігається тенденція зростання сертифікованих органічних господарств в Україні. Так, в 2015 р. їх кількість становила 210 господарств проти 31 господарства у 2002 р. [1]. Відповідно до даних швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного ринку в Україні», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія), основними виробниками українських органічних маркованих продуктів є: ТОВ «Органік Мілк» – молочна продукція; ТОВ «Фабрика бакалейних продуктів» (ТМ Жменька) – крупи, борошно, пластівці, горох; ПАТ «Житомирський маслозавод» (ТМ Рудь) – морозиво; ТОВ «Фітосвіт ЛТД» – чай з лікарських трав; ПП «Агроєкологія» – крупи, борошно; ПП «Галекс-Агро» – мед, крупи; ФГ «Лелека 92» – яйця; ФСГ «Золотий пармен» – сік та інші [2].

Недосконала система захисту прав споживачів та зростаюча популярність органічної продукції в Україні сприяла появі прикладів недоброзичливої конкуренції серед виробників сільськогосподарської продукції. Так, попри незначну кількість таких господарств в Україні, в мережах супермаркетів зростає асортимент продукції із маркуванням «еко», «біо», «натур», яке не завжди має відношення до органічного виробництва. Тому таке маркування слід розглядати як нічим не підтверджений маркетинговий хід товаровиробників для збільшення кількості споживачів. Як виняток, складає імпортна продукція з аналогічним маркуванням, в країні-виробника якої так прийнято називати органічну продукцію, яка відповідає вимогам ЄС.

Органічною продукцією є продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [3]. Зокрема, при виробництві органічної продукції заборонено використовувати добрива, пестициди, ветеринарні препарати для тварин та харчові добавки, що можуть негативно впливати на здоров'я споживачів.

При маркуванні імпортованої органічної продукції використовується державний логотип «органічний продукт». Відсутність державного логотипу «органічний продукт» та затвердженої Постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок та вимоги до маркування органічної продукції» унеможливує використання Закону, що створює правові колізії.

Підприємствам при виробництві органічної продукції слід дотримуватись загальних принципів, затверджених Міжнародною федерацією органічного аграрного руху (IFOAM), зокрема здоров'я, екології, справедливості та турботи (рис. 1).

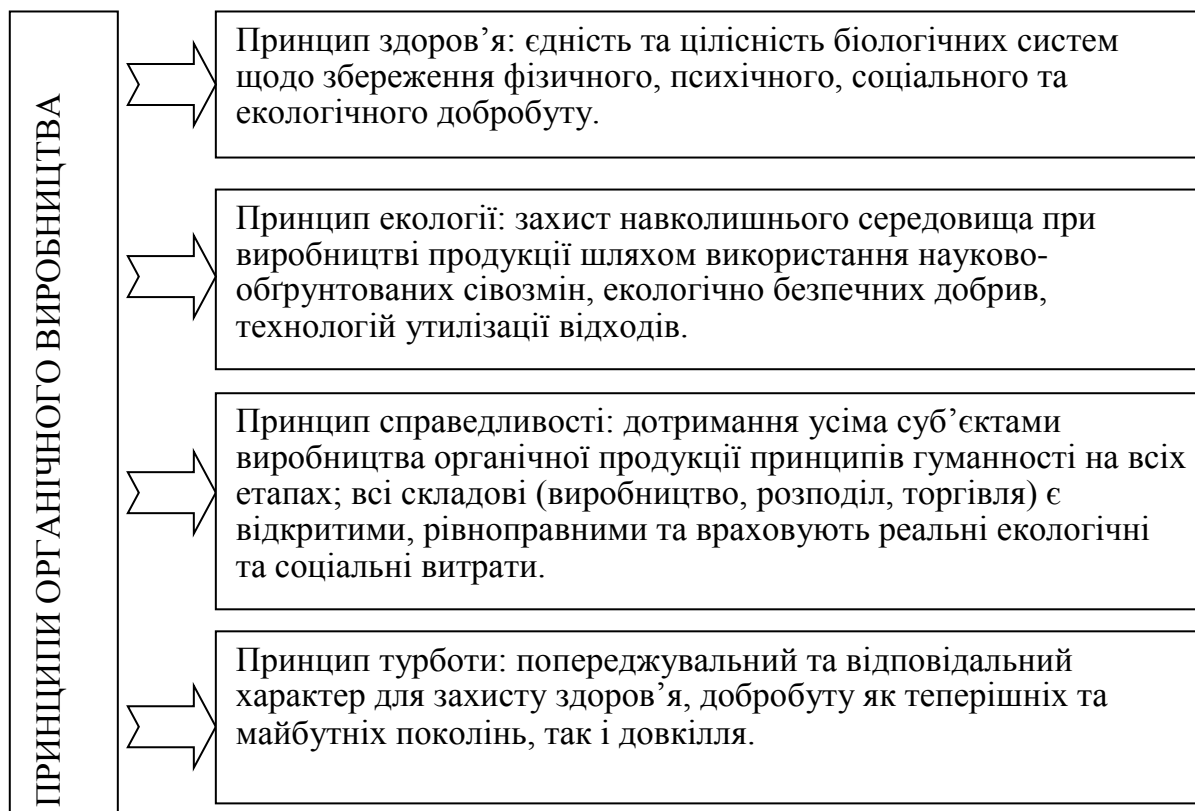


Рис. 1. Основні принципи органічного виробництва відповідно до Міжнародної федерації органічного аграрного руху (IFOAM) [4]

Серед проблем, що стримують розвиток органічного виробництва в Україні, виділяють 3 групи:

– інституційно-правові (недосконале інституційне забезпечення та низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства; відсутність урядової стратегії

та програми підтримки і розвитку органічного сільськогосподарського виробництва; низький рівень державної підтримки науково-технічних досліджень в органічному виробництві);

– фінансово-економічні (відсутність пільгового кредитування виробників органічної продукції в період конверсії; незадовільний фінансовий стан аграрних підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного виробництва; широкий асортимент сільськогосподарської продукції, яка вирощена за традиційною системою; нерозвинена система збуту органічної продукції);

– соціально-психологічні (недостатня поінформованість населення про переваги органічних продуктів та їх відмінність від традиційних, низький рівень життя, депопуляція та бідність сільського населення, низький рівень довіри населення до виробників органічної продукції, небажання змінювати стереотипи).

Незважаючи на зазначені проблеми, Україна як аграрна країна має великий потенціал для розвитку органічного сільського господарства, зокрема наявність значних сільськогосподарських угідь та сприятливі природно-кліматичні умови. Рушійною силою, що стимулює підприємства до переходу виробництва органічної продукції, є ряд переваг:

1) економічні – зниження виробничих витрат завдяки відмові від застосування дорогих хімікатів та зменшення енергоємності виробництва; підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

2) екологічні – мінімізація антропогенного навантаження на довкілля; збереження та відновлення біорізноманіття в агроландшафтах; сприяння збереженню та відтворенню родючості ґрунтів; оберігання від забруднення водних ресурсів;

3) соціальні – підвищення зайнятості населення у сільській місцевості; створення нових перспектив для малих та середніх аграрних підприємств, збільшення життєздатності сільських громад та розвиток сільських територій [5, с. 204];

4) соціоекономічні – соціальна спрямованість економічних інтересів господарюючих суб'єктів. Їх виробничо-господарська та ринкова діяльність підпорядковується задоволенню потреб споживачів в збалансованому, корисному та смачному харчуванні.

Таким чином, розвиток органічного виробництва в Україні – це реалізація концепції сталого розвитку, що сприяє економічному зростанню, соціальному добробуту та збереженню навколишнього середовища. Зростання попиту на продукцію органічного виробництва сьогодні відбувається завдяки її активній популяризації громадськими організаціями, асоціаціями і самими виробниками шляхом проведення конференцій, семінарів, бізнес-тренінгів та ярмарок.

Література:

1. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/>
2. Проект «Розвиток органічного ринку в Україні», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine.fibl.org/ua/ua-contact.html>
3. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>
4. Принципи органічного сільського господарства // ORGANIC UA. – 2010. – № 01-02 (05) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.ua/uk/lib/magazine/18/1344-pryncypu-organichnogo-silskogo-gospodarstva>
5. Довгань О.М. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність / О.М. Довгань, Я.В. Мандибуря // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 200-206.

ЕТИМОЛОГІЯ ТА ДИХОТОМНІСТЬ ПОНЯТТЯ БЕЗПЕКА

Економіка України перебуває у найскладнішому періоді свого розвитку. Не оговтавшись від удару, завданого світовою економічною кризою 2008-2009 років, вона переживає глибокий шок від подій, які розпочались на півдні та сході країни у 2014 році та й досі не завершилися. Однак основними, фундаментальними причинами зниження рівня економічної безпеки та занепаду економіки є відсутність чи слабкість інституційних механізмів ефективної ринкової економіки [1]. Відновлення реального сектору економіки залежатиме від спроможності держави підтримати інноваційні рушії зростання народного господарства й стимулювати енергоефективне виробництво. А це, в свою чергу, потребує виявлення потужних джерел інвестицій. Таким чином, за цих умов реформування національної економіки супроводжується зростанням значущості інвестиційної безпеки в частині економічної безпеки в умовах становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки держави в добу глобалізаційних змін та міжнародної інтеграції.

Безпека є одною із якісних ознак розвитку суспільства. Динамічність змін факторів в просторі і часі ускладнює зміст поняття безпеки. Не можливо не погодитись з тим, що у глобальному конкурентному середовищі навіть розвинена економіка з потужним силовим блоком і високотехнологічним джерелом інформації, фінансово-банківською та валютною підсистемами не володіють надійними інститутами безпеки та захисту громадян від стохастичних чинників невизначеності й ентропійності розвитку [2]. На думку В. Мартинюка, безпека – це синергетичне поняття, яке комплексно відображає узагальнений стан її складників і яке необхідно досліджувати через систему індикаторів, національних економічних інтересів, чинників і загроз [3].

На сьогодні склалися різні теоретико-методологічні підходи до дослідження безпеки, зокрема, національної, економічної, інвестиційної безпеки. Ефективне управління безпекою в різних сферах на різних рівнях вимагає глибокого і продуманого наукового забезпечення.

Генезис безпеки як соціального феномену бере свій початок у біологічній природі людини, яка є всезагальною основою будь-якої життєдіяльності. Вихідною умовою розвитку може бути фундаментальний біологічний інстинкт самозбереження, адже саме він дає імпульс тим потребам, які спрямовані на збереження життя як унікальної форми існування [4].

Деякі мислителі давньої епохи (Демокрит, Аристотель) розглядали безпеку як можливість пристосування людини до умов проживання на засадах самозбереження, майнового розширення громадян, що є необхідною умовою безпечного існування окремої людини, її функціонування в суспільстві; при цьому гарантом безпеки суспільства і його громадян вважалася держава.

На противагу попередникам, дещо інше уявлення про безпеку мали Т. Гоббс, Т. Аквінський та І. Кант, які розвивали філософське бачення системи безпеки з позицій законодавчого та виконавчого механізмів, виокремлення внутрішньої й зовнішньої безпеки держави та громадянського суспільства.

Поняття «безпека» є складним та багатоаспектним, що зумовлює необхідність впорядкування напрямів його визначення. Сучасні визначення у західних, і в українських виданнях, окреслюють безпеку переважно як: стан впевненості, спокою, забезпечення, а також його відчуття, і вказують, що вона означає відсутність загрози і захист перед небезпеками.

Не можна не погодитись з дослідженнями Я. Тимківа, що «глибинною причиною зміни традиційного розуміння і тлумачення безпеки стало поглиблення суперечностей

між особливостями політичної глобалізації та наслідками фінансової, економічної, інформаційної та культурної глобалізації. Сама глобалізація міжнародних відносин зумовила невизначеність політичного, економічного і соціального життя світового співтовариства. Провідні дослідники і науковці (переважно представники неолібералізму) почали усвідомлювати, що безпека має всеосяжний характер, й охоплює не лише військові аспекти, а, насамперед, політичні, економічні, науково-технологічні, інформаційні, екологічні, ідеологічні, культурні та гуманітарні» [5].

Усі підходи до формування понятійного апарату категорії «безпека» суттєво різняться за змістом та сутністю. Однак більшість учених поділяють думку, що безпека є загальним системним поняттям. Воно відображає існування низки функціональних сфер, у яких відбувається розвиток ключових параметрів безпеки, а наявність системи взаємозв'язків між ними обумовлює створення цілісної системи національної безпеки, що констатується і забезпечується державою як координатором соціально-економічних процесів і явищ у суспільстві, її економічним центром [6].

З погляду системного підходу безпеку можна розглядати як якісну характеристику, невід'ємну властивість складних соціально-економічних систем, що дасть змогу точніше окреслити її суть і зв'язок з традиційними характеристиками системи. Часто система створюється лише для того, щоб змінити властивості навколишнього середовища. У цьому випадку взаємозв'язок середовища і системи можна вважати однією з основних особливостей функціонування системи, її зовнішньою ознакою, що значною мірою визначає її внутрішні характеристики. Отже, термін «безпека» має дві сторони: зовнішню, що визначає дію об'єкта на середовище, і внутрішню, що характеризує властивості об'єкта щодо його здатності опиратись стосовно дій середовища [7].

Український науковець В.А. Ліпкан для більш адекватного розв'язання проблеми класифікації напрямів визначення поняття «безпека» здійснив наступний розподіл їх на три групи: нормативно-правову групу визначень, яка передбачає виявлення напрямів у нормативно-правових актах України, доктринальну, – у якій окреслюються основні напрями, що містяться в науковій літературі та енциклопедичну, – в якій окреслюються підходи, що містяться в енциклопедичних джерелах і словниках. Разом з тим визначені в групах дефініції «безпека» за змістом можна охарактеризувати з точки зору статичного підходу як системну властивість або природну властивість будь-якої системи або діяльносного (функціонального) підходу як активну діяльність щодо підтримки системою властивої для неї стану для безпечного функціонування [8].

В політичних науках трактування змісту безпеки поділяють на позитивні і негативні. Негативне трактування розглядає безпеку як стан, за якого відсутнє джерело загрози або виникнення небезпеки малоімовірне. Позитивне трактування розглядає безпеку як процес творення умов для гарантування збереження, існування, можливості та свободи розвитку суб'єкта. У першому випадку безпеку розглядається в протиставленні загрозам, натомість у другому – через аналіз креативної активності суб'єкта. Як зазначає польський науковець Й. Кукулка, «безпека є не стільки окресленою суттю, скільки постійним суспільним процесом, у межах якого суб'єкти прагнуть вдосконалити механізми, що запевняють їм відчуття безпеки» [9].

Отже, аналізуючи дефініціювання поняття «безпека», можна дійти висновку, що це поняття є багатогранне з дихотомічним характером, яке охоплює зовнішні та внутрішні сторони, позитивне та негативне трактування, статичний та діяльнісний підходи.

Література:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с. – С. 18.
2. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія / Анатолій Маркович Гуменюк. – К.: НІСД, 2014. – 468 с. – С. 18.

3. Мартинюк В. П. Митна справа та економічна безпека держави: теорія і методологія: монографія / В. П. Мартинюк. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с. – С. 141.
4. Пшеничникова А. Социальная безопасность как фактор развития качества жизни населения региона / А. Пшеничникова // Регионоведение. – 2008. – № 3. – С. 47.
5. Теорія і практика сучасної європейської політики безпеки: приклад Польщі: навч. посібник / Я. Тимків. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 18.
6. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки / В. І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 28.
7. Azar E. The management of protracted social conflict: theory and cases / E. Azar. Dartmouth, Brookfield, 1990. – 237 p. – P. 123.
8. Ліпкан В. А. Теорія національної безпеки: підручник. – К.: КНТ, 2009. – С. 356.
9. Kukułka J. Nowe uwarunkowania i wymiary bezpieczeństwa międzynarodowego Polski // Wieś i państwo. – 1995. – № 1. – S. 198–199; Теорія і практика сучасної європейської політики безпеки: приклад Польщі: навч. посібник / Я. Тимків. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 18.

Прудніков Ю. В., аспірант,
Житомирський національний агроєкологічний університет
м. Житомир, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ ПЕРЕВАГ КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ РУХУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЛОКАЛЬНИХ РИНКАХ

З-поміж можливих організаційних форм логістичних взаємовідносин між виробником сільськогосподарської продукції та її покупцем на локальному ринку ефективною слід вважати ту, яка забезпечує мінімальні оцінки ризиків, трансакційних витрат і, відповідно, посередницької ренти, а також сприяє формуванню однозначних зворотних зв'язків між економічною оцінкою стану покупця (переробного підприємства, торгового чи інфраструктурного посередника) та безпосередньо станом виробника сільськогосподарської продукції. В контексті зазначеного слід вказати на те, що в даному випадку ми свідомо не відзначаємо серед покупців сільськогосподарської продукції безпосередніх споживачів, пересічних громадян, оскільки індивідуальні споживачі не можуть бути визначені як суб'єкти державної аграрної політики, спрямованої на формування довгострокових відносин з виробниками.

Характеризуючи можливі моделі організації конкретних угод на локальних ринках в контексті поставленої задачі слід акцентувати увагу на ознаках, пов'язаних з критеріями ефективності. В практиці господарської діяльності можна виділити декілька моделей організації такого руху, зокрема, модель споживчої кооперації, яка формується навколо ключової фігури – посередника [2, 5]. В моделі споживчої кооперації ініціатива щодо угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції формується з боку її «споживача», зазвичай, закладу харчування чи переробного підприємства. Щоб укласти таку угоду організація споживчої кооперації має виграти тендер на закупівлю. Маючи власні активи (сховища, перевантажувальні бази, а інколи, транспортні засоби), така організація за отримані від замовника кошти здійснює закупівлю сільськогосподарської продукції у безпосередніх виробників [6].

Асортимент закупок є досить широким, включає як продукцію готову до споживання, таку, що може бути реалізована кінцевому споживачу (картопля, овочі, фрукти), так і сировину для переробних підприємств (зерно, худоба). Ширина асортименту закупівель, з одного боку, є позитивним моментом такої моделі, оскільки дозволяє організації диверсифікувати свою діяльність та вигравати тендери, організовані замовниками з різних сфер діяльності. Водночас, це вимагає утримання

широкого кола різноманітних активів, пристосованих для здійснення закупівель різномірної продукції.

Так, наприклад, обласна організація споживчої кооперації Житомирщини має на балансі понад 100 приймально-заготівельних пунктів, 11 пунктів забою худоби з річною потужністю понад 10 тис. гол., а також 30 складів для зберігання та переробки сільськогосподарської продукції [3]. Це дозволяє організації споживчої кооперації займатися посередництвом та здійснювати угоди з усіма видами рослинницької та тваринницької продукції, займатися заготівлею лікарсько-технічної сировини та хутра, а також здавати оренду власні приміщення іншим суб'єктам ринку. Крім того, маючи безцінний ресурс – досвідчені кадри – організація споживчої кооперації може консультувати інших суб'єктів ринку стосовно якості сільськогосподарської продукції. Але витрати на утримання активів є значними, що зумовлює високу вартість послуг такого посередника. Недоліками такої моделі також є відсутність довгострокових відносин з товаровиробниками й високі транзакційні витрати, пов'язані з участю в тендерах. До позитиву даної моделі варто віднести відсутність ризиків реалізації продукції, оскільки організація має чітке замовлення від споживача, що, в свою чергу, дозволяє мінімізувати посередницьку ренту.

Кооперація товаровиробників сільськогосподарської продукції з метою оптимізації процесу її реалізації має суттєву перевагу перед споживчою кооперацією [7]. Це пояснюється об'єктивністю формування зворотних зв'язків між продавцем продукції – суб'єктом локального ринку – та її безпосереднім виробником. Іншими словами, кооператив, виступаючи продавцем на ринку, не зловживатиме представницькою функцією і не привласнюватиме більшу частину доходів від реалізації. Навпаки, кооперативна форма аграрного бізнесу забезпечить повернення отриманих коштів власне виробникам з огляду на природу створення кооперативної організації, а саме – забезпечення потреб своїх членів та задоволення їх інтересів.

Водночас, така модель руху сільськогосподарської продукції повною мірою не гарантує ефективної ціни реалізації. Здійснюючи пошуки вигідного контрагента, кооператив виробників має декілька альтернатив: 1) покласти на випадок, не витратити грошей на пошук, але стикнутися з ризиком втратити виручку внаслідок псування продукції або зниження ринкової ціни; 2) здійснити значні транзакційні витрати, наприклад, на участь в тендері, і отримати гарантію реалізації продукції за встановленою ціною при умові дотримання визначеної якості; 3) інвестувати кошти в спеціальні активи сфери реалізації продукції, в розбудову торгового майданчика або в оренду торгового місця, з можливістю поторгуватися зі значною кількістю покупців та шансом отримати велику виручку. В перших двох випадках величина транзакційних витрат може оцінюватися як обернена до ризиків: чим більші витрати, тим меншими мають бути ризики і навпаки. Залишаючись ефективними одна відносно іншої, ці дві альтернативи не можуть претендувати на статус оптимальної, оскільки, на відміну від третьої, не мають довгострокових пріоритетів.

Можливість кооперативу виробників спільно інвестувати в активи, необхідні для здійснення реалізації продукції, і таким чином мінімізувати їх вартість, безумовно, є перевагою такої моделі. Більше того, на відміну від споживчої кооперації, що має досить широкий перелік таких активів в рамках стратегії диверсифікації, кооперування виробників може відбуватися за галузевою ознакою і передбачати досить обмежений перелік вузькоспеціалізованих активів.

Таким чином, державна підтримка моделі кооперування виробників, яка здійснюється без інвестицій у спеціальні активи для реалізації сільськогосподарської продукції, вбачається недостатньо ефективною. Тоді як об'єднання виробників, що здійснюють спільні інвестиції у розбудову торгових майданчиків, приміщення для накопичення, зберігання, сортування, перевірки якості сільськогосподарської продукції варто розглядати як ефективний варіант, поряд зі споживчою кооперацією, яка такими активами вже володіє.

Література:

1. Беляев В. И. Локальные рынки: их роль, место и значение в развитии воспроизводственных процессов в регионах [Електронний ресурс] / В. И. Беляев. – Режим доступу: <http://izvestia.asu.ru/2012/2-1/econ/TheNewsOfASU-2012-2-1-econ-01.pdf>
2. Першочергові заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні: Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут Стратегічних досліджень. – Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/articles/1086>
3. Регіони України: Статистичний збірник за 2015 рік [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: http://library.oseu.edu.ua/files/zb_regUk_pdf.zip
4. Ступникова А. В. Теоретические аспекты формирования и функционирования локальных рынков / А. В.Ступникова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2(46). – С. 70-72.
5. Про сільськогосподарську кооперацію: закон України від 17 липня 1997 р. № 469/97 // Відомості ВР України. – 1997. – № 39.
6. Про споживчу кооперацію: закон України від 10 квітня 1992 р. // Відомості ВР України. – 1992. – № 30.

Саламін О. С., к.е.н., старший викладач кафедри,
*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького
м. Львів, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Сільське господарство України починаючи з другої половини 80-х років двадцятого століття реформувалось відпущенням важелів адміністративного впливу на субекти господарювання, приватизацією землі та майна, відмовою від планового ціноутворення. Вважалось, що ринкові регулятори забезпечують автоматичне вирішення усіх економічних проблем. До уваги не бралось те, що вони здійснюють ефективний вплив на господарські структури за умови належного рівня сформованості ринкових відносин. Обмеженість адміністративних способів регулювання сільського господарства є очевидною. Однак без сформованого ринкового середовища усунення адміністративних способів регулювання призводило лише до посилення кризових явищ.

Проблеми державного регулювання сільського господарства не нові. Однак до цього часу не сформовано загальноприйнятих підходів до їх вирішення. В українських наукових виданнях пропонується весь можливий спектр поглядів [1; 2; 3]. Більшість концепцій, що відстоюються, запозичені у різних наукових школах і течіях, які існували у різні історичні періоди. Їх розробка спрямовувалась на вирішення існуючих тоді проблем. До уваги не береться те, що ринкові відносини в більшості нині економічно розвинутих країн формувались еволюційно. Такий еволюційний процес в Україні був перерваний усупільненням виробництва, переважним розвитком колгоспів і радгоспів. На відміну від більшості післясоціалістичних країн в Україні приватна власність була ліквідована повністю. Досвід реформування такої системи господарювання, а також становлення життєздатних субектів господарювання і сприятливого для їх розвитку підприємницького середовища відсутній. Очевидною у даний час помилкою на етапі реформування колгоспів і радгоспів була невизначеність альтернативних організаційно-правових форм господарювання, сподівання на їх виникнення та становлення еволюційно у результаті конкурентної боротьби. Без державного регуляторно впливу такий розвиток призвів до поляризації субектів господарювання за розмірами, поєднання дрібних особистих селянських господарств з особливо

великими господарськими структурами холдингового типу при витісненні середніх за розмірами суб'єктів.

Характерною особливістю особистих селянських господарств є натуральний тип господарювання. Метою їх створення і функціонування є самовиживання сільського населення. При цьому через несформованість інфраструктури аграрного ринку та їх ізоляцію від ринкових відносин не здійснюється закономірний процес їх трансформації у фермерські господарства ринкового типу. Цьому не сприяла і лібералізація процесів створення фермерських господарств, вилучення з державних регуляторних актів вимог щодо недопущення переважного ведення господарства найманою працею, необхідності мати засновниками аграрну освіту або досвід ведення сільського господарства.

За останні роки прискорено розвиваються холдингові структури, розмір яких за площею земельних угідь, що обробляється, часто перевищує 100 тисяч гектарів. Господарським кодексом України такий тип господарювання не передбачений. Їх розвиток обумовлений наявністю вільних земель, які тривалий час не оброблялись, активізацією міжнародних інтеграційних процесів України, можливістю використання родючих земель, які забезпечують конкурентні переваги, для виробництва зорієнтованої на експорт обмеженої за асортиментом сировинної продукції – зерна, насіння соняшнику та ріпаку. На відміну від невеликих господарств, в умовах несформованості інфраструктури ринку агрохолдинги самостійно формують власні канали збуту. Залученням кваліфікованих фахівців та застосування належних технологій забезпечується висока продуктивність сільського господарства.

Часто це видається за досягнення цілей розвитку сільського господарства. При цьому невизначеність чітких цілей державного регулювання сільського господарства зростання показників врожайності культур поєднується з посиленням проблем соціального розвитку села.

За останні роки в умовах європейської інтеграції України державна регуляторна політика в аграрному секторі економіки України адаптується до Спільної аграрної політики Європейського Союзу.

Проблематичність цього визначається різними історичними умовами становлення аграрного сектору в Україні та Європейському Союзі, рівнями вирішення продовольчих проблем та соціальних проблем села. В таких умовах неприйнятним є сліпе перенесення регуляторних положень ЄС на принципово інші українські реалії.

На етапі розробки і прийняття Спільної аграрної політики Європа не була самодостатньою щодо забезпечення сільськогосподарською продукцією. Високі темпи розвитку промисловості поєднувались з відставанням обсягів виробництва продовольчих товарів, що зумовлювало стійкий попит на них та високі ціни. Переваги високих цін на сільськогосподарську продукцію використовували посередницькі структури, які так же як в Україні закупляли її у виробників за монопольно низькими цінами. Це зумовлювало помітно нижчі доходи сільських жителів порівняно з міськими і активізувало процеси урбанізації. Подолати тенденцію зменшення чисельності сільських жителів частково можна було лише шляхом забезпечення прийнятної рівня життя зайнятих у сільському господарстві. Альтернативою збільшенню обсягів виробництва власної продукції сільського господарства могло бути лише посилення її імпорту і продовольчої залежності від інших країн.

В Україні такі ж, як на етапі формування Спільної аграрної політики у Європі монопольні тенденції у сфері закупівель поєднуються з порівняно низькою платоспроможністю жителів міст, що посилює проблеми формування закупівельних цін і доходів сільських жителів.

Прямим копіюванням Спільної аграрної політики Європейського Союзу в Україні є спрямування регуляторних актів на вирішення проблем сільських територій, диверсифікація тут господарської діяльності.

Альтернативні до сільського господарства напрями підприємницької діяльності можуть стимулюватись лише після вирішення найважливіших проблем сільського

господарства, його перетворення на розвинутий сектор економіки з інтенсивним використанням землі, сталим надвиробництвом продукції. Такий підхід не може поєднуватись із визначальною, передбаченою чинними регуляторними актами ціллію гарантування продовольчої безпеки держави.

З урахуванням стану сільського господарства України принципами здійснення державної регуляторної політики можуть бути розробка моделі сільського господарства, на формування якої спрямовується уся державна регуляторна політика та сформована ієрархія цілей, поетапна реалізація яких забезпечить приближення стану сільського господарства до визначеної моделі.

Така ієрархія цілей може полягати у гарантуванні продовольчої безпеки держави; перетворенні аграрного сектору на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки; комплексному розвитку сільських територій та розв'язання соціальних проблем на села; збереженні селянства як носія української ідентичності, культури і духовності нації. Конвергенція державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки України, її приближення до аграрної політики Європейського Союзу полягає не у сліпому копіюванні європейських підходів, а приближенні стану сільського господарства України до європейських прототипів.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
2. Дієсперов В. С. Наслідки утворення підприємств надвеликих землеволодільців / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 83-89.
3. Молдаван Л. В. Форми господарювання в аграрному секторі економіки України в умовах глобалізації / Л. В. Молдаван // Економіка АПК. – 2010. – № 1 – С. 13-17.

Семененко М. В., аспірант,
*Національна академія державного управління
при Президентові України
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів та оптимізації систем управління.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. У країнах, що належать до числа інноваційних лідерів, спостерігаються висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу, переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі країни промислово-технологічного циклу виробництв, які є еколого-, ресурсномісткими тощо [1, с. 39].

В Україні дотепер не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності і це стало однією з причин катастрофічного зниження показників економічного розвитку та спаду інноваційно-інвестиційної активності в країні. Ключовим напрямом на шляху прискорення темпів економічного зростання є активізація інноваційно-інвестиційних процесів.

Одним із головних чинників досягнення високих темпів зростання економіки та її структурної модернізації є висока інноваційна активність. Закономірно, що стимулювання інвестиційного забезпечення в інноваційну діяльність – це один з головних напрямів економічної політики, який наразі розвивають уряди більшості країн світу з метою забезпечення конкурентоспроможності економік. Приклади Японії, Фінляндії, «азійських тигрів» доводять, що завдяки ефективній реалізації стратегії інноваційного розвитку можна досягнути значних економічних успіхів [2, с. 26].

Сучасна інноваційно-інвестиційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку. Перш за все це зношеність основних фондів та виробничої інфраструктури. Технологічний рівень виробництва характеризується високою енерго- і матеріаломісткістю, тоді як соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуте тільки при активному використанні сучасних науково-інноваційних розробок. При чому, вітчизняна продукція, через її низьку конкурентоспроможність, не в силі зайняти вагомую частку на міжнародному ринку і витісняється з України іноземними аналогами [3, с. 15]. Тому, на даному етапі розвитку формування інноваційно-інвестиційної моделі є одним з визначальних чинників структурної перебудови підприємств та прискорення економічного зростання країни.

Сучасний стан української економіки, потребує перебудови основних економічних підходів до формування стійких конкурентних позицій на зовнішньому ринку. Особливе значення, з точки зору забезпечення соціально-економічного розвитку держави, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, набуває сприяння та створення ефективної інвестиційної політики [4, с. 16].

У сьогоденних умовах розвиток економіки України підтримується, в основному, за рахунок екстенсивних механізмів, ресурс яких практично вичерпані, тому Україна стоїть перед необхідністю глибокої корекції економіки, мета якої – не просто економічний розвиток, а набуття нею інноваційної природи як основи стійкого економічного прогресу. Слід відмітити, що інноваційний розвиток, розробка та використання біо-, нанотехнологій можливі за рахунок підтримки й поширення інвестиційної діяльності підприємств та активної підтримки держави [5, с. 52].

Найбільш перспективною стратегічною моделлю розвитку економіки України вважається зміна технологічного способу виробництва, реалізувати яку можливо лише шляхом підтримки та стимулювання «інноваційних ланок» економічного зростання. Проте сьогодні в Україні немає для цього ні фінансового, ні соціального підґрунтя.

Перехід до постіндустріального інформаційного суспільства можливий лише за умов активного впровадження довгострокової комплексної стратегії економічного розвитку, пріоритети та механізми реалізації якої знаходять своє втілення в інноваційній політиці, спрямованій на технологічне лідерство (рис. 1).

Враховуючи дефіцит фінансових та інвестиційних ресурсів, а також тривалий термін окупності більшості інноваційних проектів, пропонується модель вибору пріоритетів, яка складається з двох ланок: по-перше, пріоритетне фінансування виробництва товарів народного споживання – цільове, контрольоване пільгове кредитування тих інвестиційних проектів, реалізація яких дозволить поліпшити фінансовий стан галузей з найменшими витратами та в короткий термін обумовить збільшення податкових надходжень до бюджету і створить матеріальну основу для подальшого фінансування структурної перебудови; по-друге, пріоритетне фінансування розвитку виробничої інфраструктури, енергозберігаючих технологій і наукомісткого машинобудування [6, с. 174].

Водночас вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на існування суттєвих системних перешкод для формування інноваційної моделі розвитку України, в тому числі:

- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;

- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку;
- відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери;
- повільне формування сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції;
- неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток суспільства [7, с. 36].

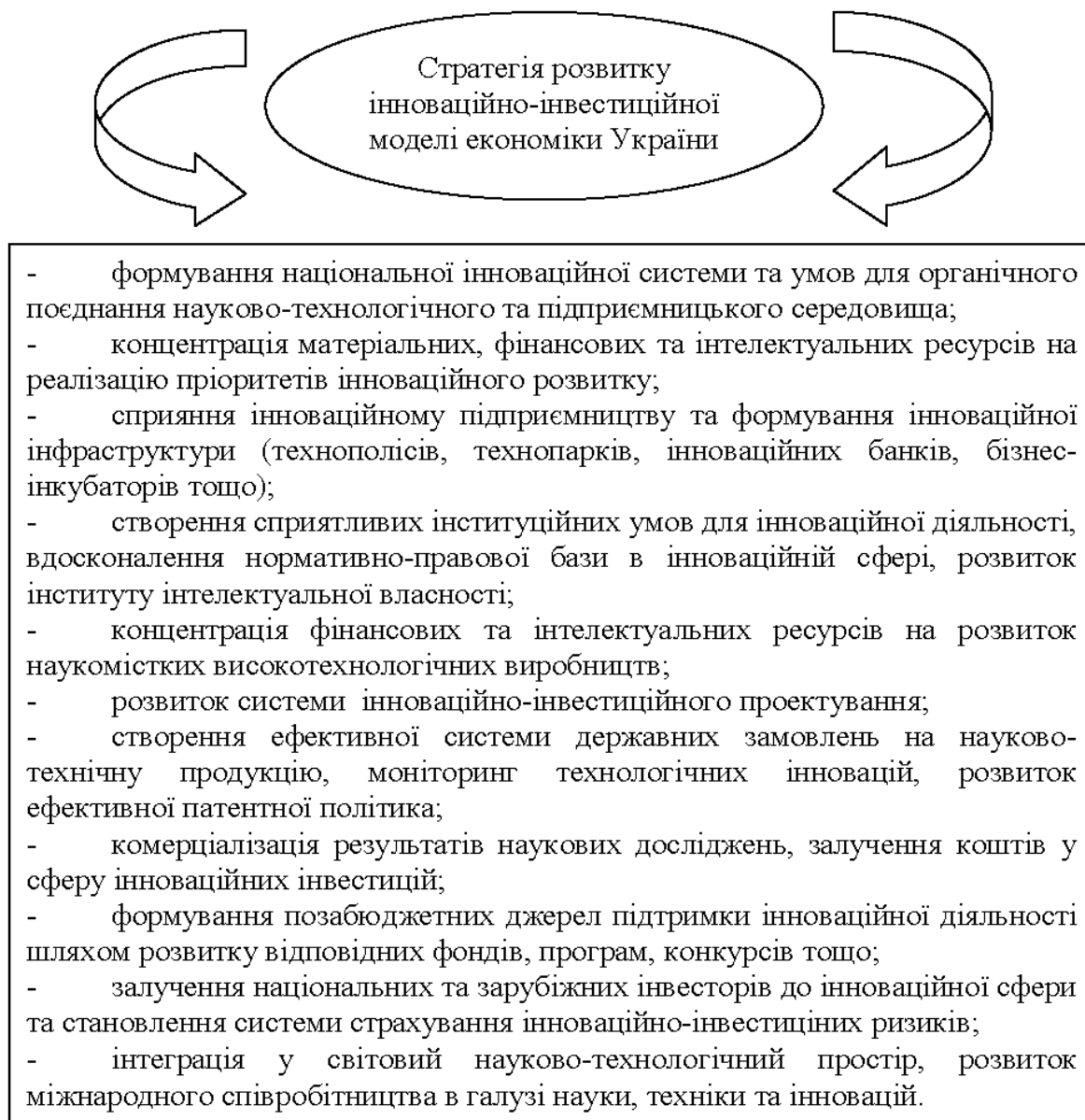


Рис. 1. Стратегія розвитку інноваційно-інвестиційної моделі економіки України

Отже, лише формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки з урахуванням найважливіших елементів дасть змогу досягти високого рівня соціально-економічного розвитку України, який повинен включати такі складові: впровадження інноваційної політики розвитку економіки держави; формування державних інноваційно-інвестиційних програм та заходів щодо їх реалізації; формування координуючих органів та ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності у державі, в регіонах та на підприємствах; механізм ресурсного забезпечення відповідних програм та проектів (технологічне, кадрове, фінансове та ін.); наявність кадрової бази, навчання, підготовку менеджерів та фахівців; стабільну законодавчо-нормативну базу щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в країні; впровадження науково-технологічних

досягнень та забезпечення конкурентоспроможної продукції; розвиток пріоритетних галузей економіки по всій території країни.

Література:

1. Кухарська Н. О. Економічне зростання як основа розвитку України // Регіональна економіка. – 2007. – № 2 (с. 37-45).
2. Бодров В. Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, В. О. Гусєв, В. Ф. Мартиненко. – К.: НАДУ, 2009. – 60 с
3. Рубан В., Чубукова О., Некрасов В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: Методологія і досвід // Економіка України. – 2003. – № 6 (499). – С. 14–19.
4. Яценко А. В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А. В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12–17.
5. Марцин В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5(71). – С. 52–53.
6. Мартиненко В. Ф. Формування інвестиційної моделі розвитку України: методологічний аспект / В. Ф. Мартиненко // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2003. – № 3. – С. 172–179.
7. Жук М. В. Передумови формування національної інноваційної системи прискорення розвитку економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 30-37.

Сисєнова А. Т., доцент,
Університет «Туран»
г. Алматы, Казахстан

ЭКОНОМИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Модель сегодняшних преобразований в Республике Казахстан характеризует две главные особенности, характерные как для внутренней, так и для внешней экономической политики.

Первая особенность – курс на формирование социально ориентированной рыночной экономики и создание системы государственного регулирования социально-экономической системы. Вторая особенность состоит в активной позиции государства в отношении расширения экономического пространства в рамках СНГ, развитии интеграционных процессов, создании межгосударственных органов, координирующих экономическую политику участников содружества.

Целью социально-экономических реформ в Казахстане является формирование необходимых и достаточных условий для экономического роста главным образом, на основе использования современных достижений научно-технического прогресса.

Необходимость постановки и достижения данной цели были осознаны еще два десятилетия тому назад и сформулированы в виде теории интенсификации экономического роста.

В целом, стратегическую цель проводимых в Казахстане реформ можно сформулировать как формирование социальной рыночной экономики, основанной на конкурентных началах.

За последние годы Казахстану удалось добиться значительных результатов в росте экономики. Реальный сектор экономики развивается стабильными темпами, наряду с экономическим ростом растет и благосостояние населения [1].

Несмотря на растущее влияние внешних негативных факторов, экономика нашей страны в 2015 году показала рост в 1,2%. Для того чтобы противостоять проявлениям бушующего в мире экономического кризиса, Правительство приняло Антикризисный план на 2016–2018 годы, включающий меры по формированию новой структурной экономики в рамках пяти основных направлений, определенных Главой государства в

Послании, а также оперативные меры по стимулированию роста и кредитованию экономики.

Непростая экономическая ситуация, сложившаяся у основных торговых партнеров Казахстана, – в России и Китае – отразилась на глобальном экономическом росте.

В ответ на надвигающиеся кризисные явления Глава государства еще в 2014 году объявил о государственной программе инфраструктурного развития «Нұрлы жол».

По поручению Президента Правительство приняло План оперативных мер по обеспечению экономического роста и План «особого периода».

Именно благодаря этим мерам рост экономики Казахстана за 2015 год, по предварительным данным, составил 1,2%. Инвестиции в основной капитал выросли на 3,7% за счет реализации, в первую очередь, инфраструктурных проектов в рамках госпрограммы «Нұрлы жол».

Инфляция в декабре 2015 г. составила 1,2% за счет роста цен на платные услуги на 1,4%. Цены на продовольственные товары увеличились на 1,2% и непродовольственные товары – на 1,1%.

За период с начала года (декабрь 2015 г. к декабрю 2014 г.) цены на потребительские товары и услуги увеличились на 13,6%.

Основной вклад в инфляцию – 7,0 п.п. внесло удорожание непродовольственных товаров на 22,6%. Цены на продовольственные товары выросли на 10,9% (вклад – 4,2 п.п.), платные услуги – на 8,1% (вклад – 2,4 п.п.).

Объем инвестиций в основной капитал увеличился на 3,7%, рост обусловлен реализацией индустриально-инновационных и инфраструктурных проектов, включенных в Карту индустриализации.

Среднедушевые номинальные денежные доходы населения в январе-ноябре 2015 года составили 67112,0 тыс. тенге.

Среднемесячная номинальная заработная плата в 2015 году составила 125,3 тыс. тенге и увеличилась на 5,0% в номинальном выражении, в реальном снизилась на 1,5%. Уровень безработицы в декабре 2015 г. составил 5,0% [2].

На 1 января 2016 года кредиты банков второго уровня в отрасли экономики по сравнению с соответствующей датой 2015 года увеличились на 4,7% и составили 12674,2 млрд. тенге.

Депозиты возросли на 36,6% и достигли 15970,5 млрд. тенге, в том числе депозиты населения увеличились на 54,5%.

В январе-ноябре 2015 г. внешнеторговый оборот Казахстана составил 70,6 млрд. долл. США и уменьшился на 36,8% по сравнению с соответствующим периодом 2014 года, в том числе экспорт – 42,8 млрд. долл. США (снижение на 42,4%), импорт – 27,8 млрд. долл. США (снижение на 25,7%).

По поручению Президента страны Назарбаева Н.А. проведена огромная работа по осуществлению Плана нации «100 конкретных шагов по реализации Пяти институциональных реформ». Вступили в действие 59 законов, направленных на законодательное обеспечение реализации реформ. Именно эти реформы, инициированные Президентом страны, и должны послужить мощным драйвером будущего процветания страны.

В 2015 году основную роль в поддержании экономической активности сыграла госпрограмма «Нұрлы жол». На ее реализацию в бюджете в 2015 году было предусмотрено свыше 505 млрд тенге.

Для повышения инвестиционной привлекательности продолжается работа по совершенствованию инвестиционного климата.

На сегодняшний день Казахстан существенно улучшил позиции в рейтинге Всемирного банка Doing Business, заняв 41-ю позицию среди 189 экономик мира. Наша страна осуществила наибольшее количество реформ – 19 реформ в семи из десяти направлений.

В рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан поднялся с 50-го на 42-е место.

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения и их изменение

	2011	2012	2013	2014	2015
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге					
в тенге	90 028	101 079	109 141	121 021	125 335 ¹⁾
в долларах США	614	668	717	672	565
Среднемесячный прожиточный минимум населения	16 072	16 815	17 789	19 068	19 647
Средний размер назначенной пенсии, на конец года ²⁾	26 384	29 644	31 918	36 068	38 933
Среднедушевые номинальные денежные доходы населения	45 936	51 594	56 235	62 007	67 112 ¹⁾
Доходы от трудовой деятельности, в среднем на душу населения, год	282 621	320 848	351 296	376 632	395 155
Удельный вес трудовых доходов в денежных доходах населения, в процентах	81	81	81	81	80
Минимальный размер пенсий по возрасту	16 047	19 066	19 066	21 736	23 692
Коэффициент Джини (по 20% группам населения)	0,275	0,271	0,263	0,264	0,265
Примечание – составлено на основе источника [2]					

В настоящее время Правительством Республики Казахстан принимаются системные меры по основным блокам, таким, как стабилизация финансового сектора, увеличение кредитования экономики, приватизация и развитие конкуренции, привлечение частных иностранных инвестиций, повышение эффективности действующих мер, господдержка, а также формирование новой социальной политики с акцентом на решение проблем занятости.

В целом, экономика Казахстана на сегодня продемонстрировала стабильность в условиях мирового финансового кризиса.

Литература:

1. Отчет Центра региональных и социологических исследований АО «Институт экономических исследований»: «Диагностика конкурентоспособности регионов РК: выводы и рекомендации» – 2013.
2. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. Краткий статистический бюллетень – Январь-июнь 2016. Интернет-ресурс: <http://www.stat.gov.kz>

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В КРАЇНАХ ЄС

Процеси здійснення державою регуляторних заходів в аграрному секторі розвинутих країн світу тісно пов'язані з державною підтримкою, що зумовлюється необхідністю перерозподілу національного доходу на користь галузі з метою забезпечення її сталого розвитку та продовольчої безпеки країни. Державна підтримка є однією зі складових системи державного регулювання аграрного сектору економіки і визначається як сукупність різноманітних інструментів і форм економічного впливу на розвиток галузі та його стимулювання з метою формування організаційних і економічних умов її ефективного функціонування [1]. Запровадження режиму жорсткої бюджетної економії в сучасних умовах дещо обмежує масштаби державної підтримки аграрного виробництва і вимагає детального аналізу її ефективності, тобто узгодження витрат на здійснення регуляторних заходів з отриманими результатами.

З огляду на багатофункціональність аграрного сектору економіки, оцінка ефективності підтримки його розвитку державою повинна охоплювати широкий спектр критеріїв, методів та показників. Об'єктивна характеристика рівня державної підтримки аграрного виробництва забезпечується використанням узагальнюючих показників, які включають оцінку широкого кола заходів: державне ціноутворення, розвиток ринкової інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності продукції галузі та сприяння її інноваційному поступу, розвиток аграрної науки й освіти тощо, а також пряме фінансування товаровиробників.

Світовий досвід пропонує два методологічних підходи до дослідження ефективності впровадження регуляторних заходів державної підтримки аграрного сектору економіки: з позиції Світової організації торгівлі (СОТ) та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Методологічні підходи, використовувані ОЕСР [2], передбачають комплексну кількісну оцінку ефективності державної підтримки аграрної сфери за окремими складовими: аграрним виробництвом, аграрною інфраструктурою та споживачами продукції. Специфічні показники в межах даної методики дозволяють порівняти національні аграрні політики за такими критеріями, як обсяги трансферів виробникам, споживачам і галузі в цілому, отримані в результаті здійснюваних державою регуляторних заходів. Такий аналіз ґрунтується на зіставленні внутрішніх та світових цін на сільськогосподарську продукцію.

Дослідження динаміки показників державної підтримки аграрної сфери в країнах ЄС з використанням статистичної бази даних ОЕСР [3] дозволило отримати наступні результати. Найбільш узагальнюючим індикатором за методикою ОЕСР є показник сукупної підтримки аграрної сфери (TSE), за допомогою якого визначається сума трансферів, що їх отримує сільське господарство від платників податків та споживачів, за винятком надходжень від імпортного мита, в результаті політики підтримки галузі. Дослідження динаміки даного показника в країнах ЄС засвідчило, що обсяги трансферів сільському господарству мають загальну тенденцію до зниження, таку ж динаміку показує частка сукупної підтримки у ВВП.

Методологія ОЕСР дозволяє визначити структуру джерел надання сукупної підтримки. Такими джерелами можуть бути надходження від платників податків та від споживачів сільськогосподарської продукції, а також видатки з бюджету. тенденціям, які простежуються в країнах ЄС. Тут підтримка сільськогосподарського виробництва здійснюється переважним чином за рахунок платників податків (понад 80% від сукупного рівня). Видатки бюджету (або втрата його доходів) є незначними.

Однією зі складових показника загальної підтримки є оцінка підтримки загальних послуг (GSSE), який характеризує суму видатків бюджету на фінансування загальних послуг в сільському господарстві. До них належать видатки на наукові дослідження, аграрну освіту, маркетинг і просування товарів, послуги інспекційних служб та ін. В країнах Європейського Союзу значна частка витрат спрямовується на маркетинг та просування продукції до внутрішніх і зовнішніх споживачів. На заходи з підтримки інспекційних служб, функціями яких є сертифікація насіння і садивного матеріалу, контроль за дотриманням земельного законодавства, використання і охорони земель, родючості ґрунтів, боротьба зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин і тварин в ЄС виділяється 5-6% від загального обсягу фінансування. Витрати на підтримку інфраструктури стабільно становлять близько третини всіх коштів, виділених на загальні послуги. Значними є обсяги витрат на фінансування аграрної освіти та інноваційної системи (до 37%), частка яких поступово зростає в динаміці.

Інформативним є показник підтримки виробників (PSE), який дозволяє визначити грошову вартість валового перерозподілу ресурсів від споживачів і платників податків на підтримку сільськогосподарських товаровиробників у результаті здійснення державних регуляторних заходів. Впродовж 15 останніх років рівень підтримки виробників, більше значення якого означає формування більшої частини доходів виробників за рахунок державного регулювання, поступово скорочувався. В країнах ЄС таке скорочення за останніх 14 років становило 44,1%. Не можна назвати значною й частку підтримки європейських виробників завдяки тарифному захисту – вона займає лише близько 20% в структурі всіх трансферів.

Важливу роль в країнах ЄС відіграють виплати на основі посівних площ, поголів'я тварин, виручки та доходу як заходи державної підтримки: за останні 10 років виплати на ці цілі становили 50-60% від загального PSE, 70-80% такої допомоги становили виплати на підтримку тваринництва. Близько 50% усіх виплат на основі використання ресурсів спрямовується на формування основного капіталу, понад 40% – на використання оборотних ресурсів, решта – субсидії на надання виробничих послуг.

Політика щодо підтримки споживачів сільськогосподарської продукції характеризує динаміка показника сукупної підтримки споживачів, який показує загальну суму трансферів, що спрямовується їм в результаті державного регулювання сільського господарства (насамперед пов'язаних з підтримкою ринкових цін на продукцію, що вироблена всередині країни).

Негативне значення показника свідчить про накладання «податку» на споживачів за рахунок вищих цін, позитивне – про субсидування споживачів сільськогосподарської продукції. Європейські споживачі сплачують за сільськогосподарську продукцію ціни, вищі за світові, однак в динаміці навантаження на них зменшується. В структурі підтримки споживачів переважають трансфери виробникам від споживачів

Очевидною є взаємообумовленість державної підтримки виробників і споживачів: високий рівень підтримки виробників супроводжується відсутністю або зниженням підтримки споживачів, що є характерним для державної політики регулювання сільського господарства країн ЄС.

Результати здійсненого дослідження дозволяють зробити висновок, що державна підтримка аграрного сектору в країнах ЄС включає не тільки бюджетне фінансування розвитку галузі, а й створення за допомогою непрямого впливу умов, що забезпечують її конкурентоспроможність та ефективне функціонування. Прослідковується загальна тенденція до зниження державної підтримки галузі, що відповідає прийнятим напрямом її трансформації. Регуляторні заходи з підтримки аграрного сектору, що мають непрямий вплив на розвиток галузі, в країнах ЄС сприяють переважним чином отриманню трансферів виробниками. Основним джерелом ресурсів для державної підтримки аграрного сектору в країнах ЄС є кошти платників податків.

Література:

1. Коденська М.Ю. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки / А.В. Єремєєва, М.Ю. Коденська / Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 14-21.
2. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation / Organization for economic cooperation and development (Trade and Agriculture Directorate) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/1937457.pdf>
3. Producer and Consumer Support Estimates, OECD Agriculture statistics (database). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=66830&vh=0000&vf=0&l&il=&lang=en#>

Станасюк Н. С., доцент, к.е.н., докторант,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АТМОСФЕРИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Впровадження інновацій є запорукою успіху національної економіки в сучасному економічному просторі. Тому обрання Україною інноваційної моделі розвитку стало відповіддю на вимоги сьогодення та розвиток глобалізаційних процесів. Ефективний інноваційний розвиток можливий лише за умови формування сприятливої інноваційної атмосфери, яка відіграє провідну роль для запровадження інновацій в різних секторах економіки України. З огляду на досвід провідних країн світу саме інноваційний розвиток промисловості сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та майбутньому економічному зростанню країни.

Дослідженням питань, пов'язаних із запровадженням інновацій в промисловості займалися відомі українські вчені-економісти О. Амоша, М. Войнаренко, В. Геєць, Б. Данилишин, О. Кузьмін, Л. Олейнікова, Л. Федулова, Н. Чухрай, А. Череп, Ю. Шипуліна. Їх фундаментальні праці зорієнтовані на вивчення передумов інноваційного розвитку, формування національної інноваційної системи та стратегії економічного розвитку держави на інноваційній основі. Так, В.М. Геєць як основні бар'єри, які перешкоджають інноваційному розвитку промисловості в Україні визначає нестачу фінансових ресурсів, інституційну недосконалість, технологічну відсталість промислових видів діяльності, брак кваліфікованої робочої сили, низьку конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств, непродуману зовнішньоекономічну політику держави та окреслює заходи спрямовані на їх мінімізацію [1, с. 5]. Л. Федулова зазначає, що реалізація інноваційного сценарію розвитку економіки не можлива без створення відповідних сприятливих умов, які забезпечать технологічну модернізацію промисловості та інноваційний клімат в країні [2, с. 16]. Проведений аналіз наукових праць свідчить про необхідність формування в країні атмосфери, в якій зможуть реалізовуватися інновації як рушійна сила економічного розвитку держави.

Метою дослідження є оцінювання інноваційної атмосфери в регіонах України як невід'ємної передумови інноваційного розвитку промислового потенціалу.

Опираючись на досвід країн Центрально-Східної Європи, а саме Польщі, Чехії, Латвії, Литви, Естонії, до чинників, які створюють атмосферу інноваційності відносять:

- інтенсифікацію наукових досліджень, створення дослідницьких мереж;
- удосконалення системи освіти і навчання;
- наявність іноземних інвестицій;
- заохочення «приватних» внутрішніх інвестицій [3, с. 11].

Згідно з міжнародними стандартами при розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності в сфері інновацій враховують такі критерії як якість

науково-дослідних інститутів, витрати компаній на дослідження і розробки, наявність співпраці університетів та промисловості у дослідженнях та розробках, організація державної закупівлі високотехнологічної продукції та наявність вчених і інженерів. Зазначимо, що Україна протягом останніх років значно покращила свої позиції по зазначених показниках, що дозволило їй у 2015 році за даними Bloomberg потрапити у топ-50 інноваційних економік світу та отримати 41 місце. Найбільш проблемним фактором, який залишився незмінним є налагодження співробітництва між навчальними закладами і промисловими підприємствами в сфері інновацій. Через «перекуси» у фаховій орієнтації молоді в Україні дуже гостро відчувається брак фахівців інженерних спеціальностей. Також з огляду на показники, які беруться до розрахунку інноваційного індексу провідну роль для переходу на інноваційний розвиток відіграє фінансування державою фундаментальних і прикладних досліджень. Зазначений показник в Україні коливається в межах 0,7% і є надзвичайно низьким в порівнянні з розвинутими країнами світу, що пов'язано із кризовою економічною ситуацією в країні. В такому разі субсидювання слід розглядати як основну форму підтримки державою досліджень та розробок.

Враховуючи досягнення високорозвинутих країн світу знанневий ресурс відіграє головну роль для впровадження інновацій, тому пропонуємо для оцінювання інноваційної атмосфери в регіонах використовувати наступні показники, які характеризують концентрацію наукових працівників, наукових установ та науково-технічних робіт. Для стандартизації первинних показників можна використовувати наступну формулу (1):

$$i_{ij} = n_{ij} / n_{\max} \quad (1),$$

де i_{ij} – часткові індекси в розрізі показників; n_{ij} – значення j-го показника для i-ого регіону; n_{\max} – максимальне значення показника.

Інтегральний індекс формування інноваційної атмосфери в регіонах розраховується як середнє арифметичне часткових індексів.

За результатами одержаними в результаті ранжування регіонів за розрахованим інтегральним індексом найбільш сприятлива інноваційна атмосфера сформувалася в Харківській області (табл. 1).

Таблиця 1

Інноваційна атмосфера в регіонах України

Регіони	Часткові індекси			Інтегральний індекс формування інноваційної атмосфери	Місце регіону
	дослідників	наукових організацій	наукових та науково-технічних робіт		
Вінницька	0,031203	0,114458	0,016244	0,053968	13
Волинська	0,013001	0,060241	0,007938	0,02706	22
Дніпропет-ровська	0,487324	0,349398	0,717753	0,518158	2
Донецька	0,185699	0,120482	0,080163	0,128781	6
Житомирська	0,014735	0,054217	0,008948	0,025966	23
Закарпатська	0,031311	0,060241	0,018492	0,036681	19
Запорізька	0,12091	0,156627	0,256229	0,177922	5
Івано-Франківська	0,030878	0,108434	0,018584	0,052632	14
Київська	0,122319	0,156627	0,09939	0,126112	8
Кіровоградська	0,031094	0,090361	0,028495	0,049984	15
Луганська	0,012676	0,10241	0,014959	0,043348	18
Львівська	0,286349	0,409639	0,14188	0,279289	3

Миколаївська	0,064139	0,150602	0,165741	0,126827	7
Одеська	0,18559	0,295181	0,110265	0,197012	4
Полтавська	0,067931	0,120482	0,026431	0,071614	10
Рівненська	0,012784	0,072289	0,005139	0,030071	20
Сумська	0,070098	0,090361	0,057541	0,072667	9
Тернопільська	0,014193	0,066265	0,005093	0,028517	21
Харківська	1	1	1	1	1
Херсонська	0,035861	0,096386	0,017529	0,049925	16
Хмельницька	0,011268	0,048193	0,007204	0,022222	24
Черкаська	0,03792	0,120482	0,049236	0,069213	11
Чернівецька	0,034236	0,120482	0,032166	0,062295	12
Чернігівська	0,026869	0,090361	0,023953	0,047061	17

Розраховано за [4]

Сприятливі умови, враховуючи знаннєвий імператив, також сформувалися у Дніпропетровській та Львівській областях. Приблизно на однаковому рівні знаходяться Одеська, Запорізька, Донецька, Миколаївська, та Київська області. Зазначимо, що низький рейтинг Київської області зумовлений тим, що м. Київ розглядається як окрема адміністративно-територіальна одиниця, статистичні дані щодо якої не були взяті в розрахунок. Загалом одержані дані свідчать про значний рівень диференціації регіонів за рівнем формування інноваційної атмосфери, що не сприяє поширенню інновацій по території країни, а веде до їх концентрації в окремих областях.

Тому першочерговим завданням держави повинно стати створення сприятливих умов для запровадження нововведень у всіх регіонах держави. Інноваційна атмосфера має бути сформована таким чином, щоб сприяти розвитку наукових досліджень та забезпечувати реалізацію інновацій. Зазначимо, що її формування повинно здійснюватися в умовах високої державної мотивації. Інноваційна атмосфера може бути ефективною лише тоді, коли генерування новітніх ідей та їх запровадження перетвориться на потребу держави в цілому та кожного регіону зокрема з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Література:

1. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4-25.
2. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15–23.
3. Олейнічук-Мерта А. Розвиток інновацій в країнах Центрально-Східної Європи: передумови та інструменти / А. Олейнічук-Мерта // Вісник НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 10–13.
4. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

КОМПЕНСАЦІЯ ВТРАТИ АКТИВНОЇ ПОТУЖНОСТІ (ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ) В ЕЛЕКТРИЧНИХ МЕРЕЖАХ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Проблема втрати потужності гостро стоїть перед енергетиками, економістами, так і споживачами електроенергії. В багатьох публікаціях, наукових статтях і нормативних документах ведеться обговорення цієї проблеми. Серед питань, які виникають із виробництвом, розподіленням і споживанням реактивної потужності, найбільше приділяється увага її впливу на втрати електроенергії в електричних мережах.

Зниження втрат потужності та електроенергії в розподільчих електромережах є однією з основних задач енергопостачальних компаній. В значній мірі цього зниження можна досягнути за рахунок установа КУ в цих мережах.

На сьогодні є ряд методів розрахунку розміщення КУ в електричних мережах [1, 2]. У цих методах припускається, що енергопостачальні компанії мають можливість встановити всі КУ одночасно, а проміжні кроки по впровадженню результатів не розглядаються.

Авторами [3] запропоновано поетапний метод впровадження КУ в розподільчих електричних мережах, що забезпечує максимальну економічну ефективність на кожному з етапів впровадження, а також показано, що компенсація реактивної потужності сприяє зниженню втрат і в живлячих мережах енергопостачальних компаній.

У сільських розподільчих мережах пристрої компенсації реактивної потужності застосовуються недостатньо, хоч затрати активної енергії на передачу реактивної потужності по довжелезним повітряним лініям найбільш високі. Ці електромережі містять велику кількість розосереджених комунально-побутових і дрібних юридичних споживачів. Внаслідок несиметрії, викликані великою кількістю однофазних електроприймачів, у нульовому проводі магістральних кабельних і повітряних ліній мереж 0,4 кВ проходять значні струми, що призводить до додаткових втрат потужності. Для зменшення цих втрат автори [4] пропонують вмикати конденсатори різної потужності безпосередньо на фазні напруги.

При компенсації реактивної потужності необхідно враховувати можливість утворення резонансного контуру ємності конденсаторної батареї з паралельно включеною індуктивністю трансформатора. Найбільш часто власна частота такого контуру призводить до спотворення синусоїдальності напруги і як наслідок додаткових втрат електроенергії в мережі [5].

Ще більше реактивна потужність впливає на режими напруг. Втрати напруг, спричинені передачею реактивної потужності, складають біля 1/3 сумарних втрат напруги в мережах 6–10 кВ [6]. Таке зниження напруги в мережі призводить до збільшення втрат електроенергії і зниження пропускної можливості ліній і трансформаторів. Варто зауважити, що автори [7] пропонують створити ринок послуг з регулювання реактивної потужності і напруги.

Мета дослідження. Компенсація реактивної потужності в мережах – один із можливих і ефективних заходів, що забезпечує зниження втрат в електричних мережах, однак ефективність цього в значній мірі залежить від того, наскільки вдало вибрані місця встановлення КУ. Варто зауважити, що алгоритми пошуку найбільш ефективних місць встановлення КУ необхідно розвивати і вдосконалювати, оскільки при невірному виборі місць встановлення знижується їх ефективність, що призводить до збільшення витрат без отримання необхідного позитивного ефекту.

Матеріал і результати досліджень. Для розподільчих мереж 10–0,4 кВ найбільш пріоритетним є вибір найменш витратного варіанту компенсації реактивної потужності, окупність якого формується за рахунок повернення вартості втрат

електроенергії на передачу реактивної потужності. Найбільш доцільно в таких мережах встановлювати нерегульовані конденсаторні батареї.

Як відомо, застосування компенсації реактивної потужності значно покращує техніко-економічні показники роботи розподільчих мереж 10 – 0,4 кВ внаслідок: зменшення втрат активної потужності (електроенергії); зменшення втрат напруги; збільшення пропускної здатності ліній та понижуючих трансформаторів 10/0,4 кВ; збільшення стійкості вузлів навантаження; покращення показників якості електроенергії.

У вирішенні оптимізаційної задачі визначення місця встановлення і потужності КУ, необхідно виділити дві більш вузькі задачі: 1) вибір місця встановлення КУ у мережі; 2) визначення оптимальних потужностей КУ.

Розрахунок проводимо в два етапи, оскільки необхідна точність розрахунку досягається на другому етапі. На кожному етапі спочатку визначаємо втрати і перетоки потужностей методом згортання схеми заміщення, починаючи з кінця фідеру, а потім у зворотному напрямку – втрати напруги на кожній ділянці.

Компенсацію реактивної потужності найвигідніше здійснювати безпосередньо у точках її споживання. Варто зауважити, що у трансформаторах відбуваються значні втрати реактивної потужності порівняно з втратами активної, а тому їх теж потрібно компенсувати. Автори [8] обґрунтовують доцільність такої компенсації при мінімальному терміні окупності КУ. Термін окупності визначаємо лише для випадків компенсації реактивної потужності, в яких відбувається зменшення втрат електроенергії.

Оскільки навантаження ПС 35/10 є в основному є сільським, то можна вважати, що графіки навантаження на кожному фідері є однотипними. Маючи помісячний відпуск електроенергії по фідеру і графік навантаження на ввіді ПС 35/10 протягом року, можна розрахувати пропорційний графік навантаження на початку фідера. Аналогічно розраховуємо пропорційний графік навантаження на кожному ТП 10/0,4 кВ, маючи помісячні величини корисного відпуску і розрахункових втрат електроенергії в мережі 0,4кВ. Отримавши ці графіки, вибираємо характерний добовий графік навантаження для зимового, літнього та весняно-осіннього періоду і проводимо погодинний розрахунок для кожного періоду. Розрахункові втрати активної потужності за добу необхідно буде помножити на еквівалентне число днів відповідного періоду. Потім просумувавши втрати за 3 періоди, отримаємо річні втрати електроенергії у лініях і понижуючих трансформаторах напругою 10 кВ. Аналогічно потрібно розрахувати режими компенсації реактивної потужності.

Оскільки запропонований метод є досить об'ємним, а критерієм встановлення КУ є мінімальний термін окупності, тому варто розрахувати режим найменшого навантаження. Такому режиму відповідає доба літнього періоду. У такому режимі при компенсації добова величина зменшення втрат електроенергії буде мінімальна і, якщо її помножити на кількість днів у році, то отримаємо мінімальну річну величину зменшення втрат електроенергії на фідері. Таким чином можна оцінити найменшу ефективність впровадження компенсації реактивної потужності у розподільчих мережах 10–0,4 кВ.

Варто відзначити, що у розподільчих мережах 10–0,4 кВ доцільно встановлювати КУ в кількох вузлах, щоб зменшити перетоки реактивної потужності. Скористаємося методом поетапного впровадження КУ. На кожному кроці знаходимо мінімальний термін окупності і відповідні місця встановлення конденсаторів. В результаті одержимо, що їх варто встановлювати послідовно у таких вузлах: ТП-221, ТП-210, ТП-207.

1. Для точнішого розрахунку втрат електроенергії та аналізу компенсації реактивної потужності в розподільчих мережах необхідне встановлення системи АСКОЕ на початку фідерів 10 (6) кВ.

2. Наведений метод погодинного визначення втрат може бути відображений у програмах для розрахунку технологічних втрат електроенергії в розподільчих мережах енергопостачальних компаній.

3. Встановлення КУ в розподільчих мережах енергопостачальних компаній доцільно проводити у кількох вузлах, щоб мінімізувати перетоки реактивної

потужності та відповідно зменшити втрати електроенергії при найменшому терміні окупності.

4. Оскільки розподільчим мережам 0,4 кВ характерна несиметрія навантаження та несинусоїдальність напруги, тому варто застосовувати комплексний підхід до вирішення проблеми зменшення втрат електроенергії, який полягає у комплексному застосуванні конденсаторних батарей, симетрувальних пристроїв та фільтрів вищих гармонік.

Література:

1. Железко Ю.С. Компенсация реактивной мощности и повышение качества электроэнергии. – М.: Энергоиздат, 1985 – 200 с.
2. Идельчик В.И. Электрические системы и сети. – М.: Энергоатомиздат, 1989. – 592 с.
3. Бандура І.О., Демов О.Д., Миндюк А.Б. Розрахунок поетапного впровадження конденсаторних установок розподільчих мережах енергопостачальних компаній при дефіциті коштів // Енергетика та електрифікація. – 2011. – № 4. – С. 38-44.
4. Осейчук В., Трофимов Г., Кац А. та ін. Компенсация реактивной мощности. К вопросу о технико-экономической целесообразности // Новости электротехники. – 2008. – № 4(52).
5. Шишкин С.А. Компенсация реактивной мощности в сельских распределительных сетях // Электрик. – 2012. – № 1-2. – С. 12-15.
6. Железко Ю.С. Потери электроэнергии. Реактивная мощность. Качество электроэнергии: Руководство для практических расчетов. – М.: ЭНАС, 2009. – 456 с.
7. Лежнюк П.Д., Грицюк Ю.В., Пірняк В.М. Регулювання реактивної потужності і напруги в електричних мережах як допоміжна послуга // Наукові праці Вінницького національного технічного університету. – 2012. – № 2.
8. Демов О.Д., Миндюк А.Б., Бандура І.О. Компенсация втрат реактивной мощности в трансформаторах 10/0,4кВ розподільчих мережах енергопостачальних компаній // Енергетика та електрифікація. – 2011. – № 11. – С. 27-31.

Сытник И., д.э.н., профессор,
*Опольский политехнический университет,
г. Ополе, Польша*

Степочкин А., к.э.н.,
*Высшая школа бизнеса – Национальный университет Льюиса,
г. Новый Сонч, Польша*

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОЛЬШИ

Современный этап развития социально-экономической системы Польши характеризуется невысокими темпами экономического роста, что во многом обусловлено ухудшением демографической ситуации в стране. Обеспечение устойчивого развития национальной социально-экономической системы (НСЭС) в таких условиях требует повышения уровня доходов и социальной обеспеченности населения на основе трансформаций структуры национального хозяйства, а также постоянной модернизации реального и финансового секторов экономики. В связи с тем, что Польша является членом Европейского Союза, достижение устойчивого развития НСЭС требует координации национальных программ развития со стратегиями развития Евросоюза в целом.

Весомым фактором, который влияет на устойчивость в развитии любой НСЭС, является уровень доходов предприятий и населения, который в свою очередь делится на потребление и сбережение. С одной стороны, повышение уровня потребления приводит к увеличению объемов производства. С другой стороны, сбережения являются потенциальными инвестициями, а их рост обуславливает ускорение

развития реального и финансового секторов экономики. Таким образом, скорость и специфика роста национальной экономики во многом зависят от способности субъектов хозяйствования, а также населения к потреблению и инвестированию. То есть, чем больше способность к потреблению и сбережению, тем выше темпы экономического роста. И наоборот, снижение уровня потребления и инвестиционных расходов приводит к снижению национального дохода, падению темпов экономического роста, а также формированию финансового и демографического кризиса в стране [1; 2; 3].

С учетом выше обозначенных проблем и факторов устойчивого развития НСЭС, возможный сценарий разворачивания кризисных явлений в Польше может быть представлен следующим образом (рис. 1).

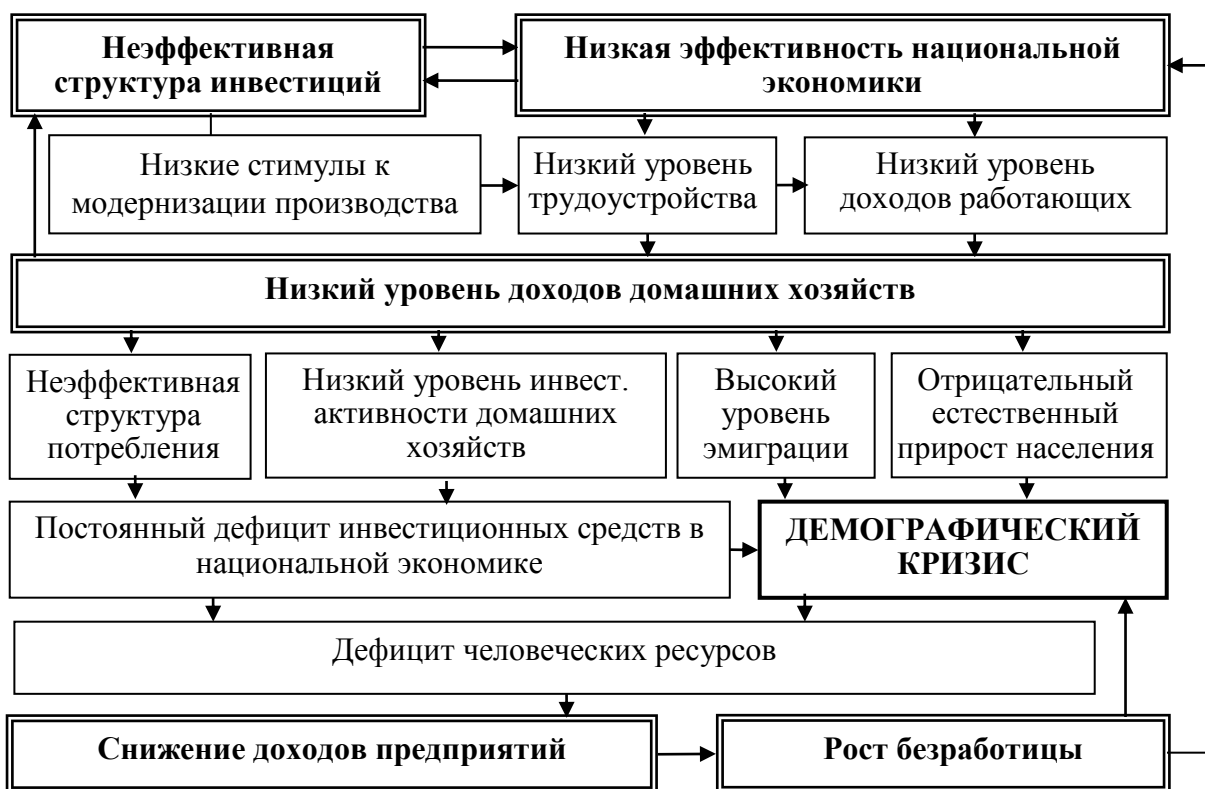


Рис. 1. Сценарий разворачивания кризисных явлений в Польше

Источник: авторская разработка

Согласно, представленного сценария, неэффективная структура инвестиций снизит эффективность национальной экономики. Такая ситуация приведет к снижению уровня реальной занятости и соответственно снижению доходов, как предприятий, так и населения. Что, в свою очередь, обусловит неэффективную структуру потребления, низкий уровень инвестиционной активности домохозяйств, хронический дефицит инвестиционных ресурсов для развития человеческого капитала, повышение уровня эмиграции и углубление демографического кризиса в стране.

Перспективы развития национальной социально-экономической системы Польши во многом зависят от силы инструментов и методов вмешательства государства в процесс регулирования национальной экономики. Таким образом, необходимым является разработка и внедрение эффективного государственного механизма стимулирования устойчивого экономического роста НСЭС с учетом кризисной демографической ситуации в стране.

Литература:

1. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика [Текст] / под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х.: ИД ИНЖЭК, 2012. – 592 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Эрхард Л. Благополучие для всех: Репринт. Воспроизведение / пер. с нем.; авт. предисловия Б.Б. Багоряцкий, В.Г. Гребенников. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 332 с.

Тарасович Л. В., к.е.н., доцент,

Ярмова М. І., к.е.н.,

Кравчук Н. І., к.е.н., доцент,

Житомирський національний агроєкологічний університет

м. Житомир, Україна

СІЛЬСЬКА ЕКОНОМІКА У ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Позиціонування України як повноправного учасника міжнародних економічних відносин в умовах євроінтеграційних пріоритетів підтверджують необхідність формування національної безпеки країни, матеріальною основою якої є її економічна складова. Детермінантою економічної безпеки безумовно є продовольча безпека, що власне продукує зрівноважений економіко-соціо-екологічний розвиток країни.

Теоретико-методологічний базис формування продовольчої безпеки в Україні закладено такими відомими вітчизняними економістами-аграрниками: П. Гайдуцький, О. Гойчук, Ю. Лупенко, І. Прокопа, П. Саблук, О. Скидан, О. Ульяновченко, М. Хорунжий, В. Юрчишин та ін. [1; 5; 6]. Вітчизняну наукову школу сільського розвитку сформували такі відомі вітчизняні дослідники: О. Бородіна, О. Бугуцький, П. Гайдуцький, Ю. Губені, В. Дієсперов, І. Кравчук, Б. Пасхавер, О. Попова, І. Прокопа, О. Онищенко, Т. Осташко, О. Павлов, І. Прокопа, К. Прокопишак, Л. Шепотько та ін. [3; 4; 8]. Водночас теоретичне обґрунтування місця сільської економіки у формуванні продовольчої безпеки країни залишається надзвичайно актуальною проблемою та потребує подальших наукових досліджень.

Стратегічна орієнтація і тактичні дії щодо ідентифікації проблем формування продовольчої безпеки та їх вирішення в міжнародному контексті зводяться до розгляду продовольчої безпеки в детермінаційному зв'язку зі стабільним та ефективним розвитком аграрної сфери та нарощуванні її експортного потенціалу. Домінантами сучасної вітчизняної аграрної політики виступають зрівноважений розвиток сільських територій та формування продовольчої безпеки країни. У цьому зв'язку варто акцентувати на необхідності посиленої уваги до проблем сільського розвитку як прерогативи ефективної з практичної точки зору сучасної європейської моделі державної аграрної політики.

Необхідність забезпечення населення якісними продуктами харчування, їх фізична та матеріальна доступність, збереження довкілля, підвищення якості життя населення, у т. ч. сільського, власне підкреслює доцільність розробки та імплементації принципово нових моделей розвитку сільської економіки на інноваційних засадах, і передусім її ключової складової – сільського господарства. Перевагами розвитку вітчизняного сільського господарства є передусім одні з найбільших у світі запасів чорноземів, сприятливі природно-кліматичні умови та порівняно зручне розташування сільськогосподарських угідь. Зазначене дозволяє стверджувати, що враховуючи унікальні можливості для ефективного розвитку сільського господарства, Україна спроможна стати активним гарантом як національної, так і світової продовольчої безпеки.

Слід зазначити, що більшість вітчизняних науковців фокусують увагу на вузькоспеціалізованому підході до політики сільського розвитку, а саме – на галузевому його аспекті, коли домінує галузь сільського господарства. Полігалузевий

підхід набув поширення не так давно, адже багатофункціональний розвиток сільської економіки став локомотивом формування нової парадигми розвитку сільських територій на європейських засадах. Вважаємо, що Розвиток сільської економіки слід розглядати крізь призму багатофункціональності її системи, що характеризується функціонуванням на сільських територіях, крім домінуючої галузі – сільського господарства, багатьох інших галузей економіки, які розглядаються як дотичні до нього в межах сільської території, однак відіграють суттєву роль у забезпеченні перманентного сільського розвитку, а відтак – підвищенні якості життя сільського населення [7, с. 8].

В основу інноваційної моделі розвитку сільської економіки слід закладати інтегровані та взаємоузгоджені зв'язки всіх її сфер (економічної, соціальної та екологічної) з метою формування належних умов для проживання і життєдіяльності сільського населення та його активної участі в аграрному виробництві. Це сприятиме формуванню продовольчої безпеки країни.

Таким чином, у вітчизняних умовах господарювання проблема продовольчого забезпечення потребує фокусування уваги та необхідності її вирішення через призму залучення у цей процес дієвих інструментів розвитку національної економічної системи, зокрема й що стосується потенціалу розвитку сільської економіки. Європейський курс розвитку України вказує на іманентні особливості формування продовольчої безпеки, що робить нагальним вирішення комплексу економічних, політичних, соціальних та екологічних проблем. Крім того, складність ситуації з позиції її методологічного змісту полягає у недостатності економічної оцінки ефективності практичного застосування досвіду європейських країн з питань підтримання рівня продовольчого самозабезпечення в умовах вітчизняних реалій (передбачає передусім належну фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників з боку держави та контроль імпорتنих поставок з метою захисту внутрішніх товаровиробників від іноземної конкуренції) із визначенням чітких механізмів та інструментів управління системою продовольчої безпеки в цілому.

Література:

1. Гойчук О. І. Продовольча безпека: [монографія] / О. І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
2. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/7.2.%20Basic%20material%20UKR.pdf>
3. Ключник А. В. Деаграризація сільської економіки [Електр. ресурс] / А. В. Ключник, А. В. Слюсаренко. – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/14_14.pdf
4. Кравчук І. І. Економічний розвиток сільського соціуму: проблеми управління: [монографія] / І. І. Кравчук. – Житомир: Полісся, 2014. – 344 с.
5. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство: [монографія] / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
6. Скидан О. В. Інституціональні засади формування аграрної політики України: [монографія] / О. В. Скидан. – Житомир: Вид-во «Полісся». – 2010. – 308 с.
7. Тарасович Л. В. Парадигмальний концепт сільської економіки / Л. В. Тарасович // Вісник ЖНАЕУ. – 2015. – № 1(48). – С. 3–10.
8. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. О. М. Бородіної, І. В. Прокопи; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ». – Київ, 2010. – 376 с.

Топішко І. І., к.е.н., доцент,
Топішко Н. П., к.е.н., старший викладач,
Галецька Т. І., к.е.н., старший викладач,
Національний університет «Острозька академія»
м. Острог, Україна

ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ЙМОВІРНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

У комплексі проблем, що постають у зв'язку з економічними перетвореннями, реформуванню земельних відносин належить особливе місце. Аграрний сектор займає друге місце серед секторів економіки України. Формує 17% ВВП і майже 60% фонду споживання населення. Його частка у зведеному бюджеті держави дорівнює 8-9%. На селі проживає третина населення країни [1, с. 79-80]. Експортна частка аграрного сектору становить 27% [2, с. 33]. Земельне питання – це питання, яке зачіпає інтереси не тільки тих, хто живе і працює на селі, а й всього суспільства, майбутніх поколінь. Тому в процесі реформування земельних відносин не повинно бути місця непродуманим імпровізаціям, суб'єктивізму та авантюризму.

У роки «ринкових» реформ суспільству цілеспрямовано нав'язувалась думка, що єдиним шляхом вирішення продовольчої проблеми є утвердження приватної власності на землю і введення її в ринковий обіг. «Приватна власність на землю, – зазначалось у доповіді Президента Л. Д. Кучми, – має стати домінуючою базою аграрних перетворень» [3]. Такий підхід до вирішення земельного питання в сьогоденних умовах є глибоко хибним. «Для трудового народу, – писав видатний дослідник аграрних відносин О.В. Чаянов, – збереження власності на землю означає нове ярмо нових поміщиків... Для народу важлива не власність на землю, а важливо те, щоб він мав доступ до землі і щоб йому не заважали працювати на ній стабільно і продуктивно» [4, с. 36].

З самого початку земельної реформи під неї були закладені потужні та небезпечні міни у формі очевидних і надзвичайно гострих суперечностей, а нерідко і прямих абсурдів. Насамперед потрібно зазначити, що в Конституції України зафіксовано положення: «Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України ... є об'єктом права власності українського народу... Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону» [5]. У ст. 41 Основного Закону України констатується, що «ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним [5].

Отже, вже у самій Конституції містяться непримиренні суперечності. Якщо земля є власністю всього українського народу, то вона ніяк не може бути набутою у власність окремих осіб. Якщо ж окремі громадяни мають право власності на землю, як і юридичні особи, то вона вже не може бути власністю всього українського народу. Вона за таких обставин може бути надбанням всього українського народу, надбанням, що знаходиться у власності окремих прошарків, груп людей, але аж ніяк не об'єктом права власності всього українського народу.

Реформування земельних відносин, особливо в 90-і роки, проводились навіть не на основі суперечливих законів, а на базі підзаконних нормативних актів (Указів Президента). Саме у цих указах була визначена «дорожня карта», яка до сьогодні так і не піддавалась коректуванню, хоч вже саме реальне життя буквально волає про необхідність зміни системи координат. Відповідно до Указів відбулося розпаювання земель сільськогосподарського призначення і встановлено, що право приватної власності на земельну частку (пай) може бути об'єктом купівлі-продажу, дарування, міни, успадкування, застави. Але розпаювання землі відбулося таким чином, що далеко не всі трудівники, які мали безпосереднє відношення до праці в

агропромислового комплексу, були залучені до цього процесу. Це стосується працівників соціальної сфери; систем «Сільгосптехніки», «Сільгоспхімії», «Міжколгоспбуду»; органів управління АПК тощо. Виключеними з цього процесу виявились також працівники учгоспів, племінних і насінневих господарств, машиновипробувальних станцій та інших спеціалізованих державних сільськогосподарських підприємств. Окрім того, величина земельних паїв виявилась суттєво різною. Причому не тільки в регіональному розрізі, а навіть у межах одних і тих же сіл (там, де в селах було по декілька селянських спілок).

Приватизація землі зумовила формування в широких масштабах двох типів господарських структур. З одного боку, утворилась велика кількість дрібних, низькотоварних господарств селян, що базуються на використанні власної, як правило, низькопродуктивної ручної праці. Вони не є й не можуть бути за визначенням ні високоефективними, ні конкурентоспроможними. З іншого боку, має місце інша крайність, що проявляється у формуванні та функціонуванні агрохолдингів, новочасних латифундій з десятками і навіть сотнями тисяч гектарів використовуваної землі. Більшість таких господарських структур зорієнтована не на забезпечення комплексного розвитку сільськогосподарського виробництва і вирішення проблеми зайнятості сільського населення, а на вирощування зернових і технічних культур та продаж їх на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутків окремих осіб.

Особливо ж небезпечним є те, що через ці структури в аграрний сектор безконтрольно заходить іноземний капітал з метою привласнення після зняття мораторію української землі. «Іноземні компанії, – зазначає Л. Д. Кучма, – скуповують корпоративні права вітчизняних аграрних структур, саме тих, які мають багато родючої землі в оренді і на тривалий період... Стає очевидно, що боротьба іноземних країн за українські землі розпочалася» [6, с. 417, 429]. Поки-що в таких холдингах «де-юре пай в оренді, де-факто – куплені» [6, с. 416]. У недалекому майбутньому за умови зняття мораторію на купівлю-продаж землі не тільки де-факто, а й де-юре земля в основній масі опиниться у власності іноземних та вітчизняних новоспечених латифундистів. З одного боку, в результаті відбудеться чергове обезземелення селянства, з іншого, земельна власність буде зрощена з крупним фінансовим капіталом.

Земельна рента стане безконтрольно привласнюватися невеликою групою людей. Ні держава, ні селянство, ні народ в цілому від цього нічого не виграють, а лише програють. Значна частина українських чорноземів стане українською лише географічно, а не економічно. Народ опиниться не на своїй власній, а на належній іноземцям землі з усіма наслідками, що випливають. Головне, що економічно неналежна народу земля згодом неминуче стане неналежною йому і географічно.

Ще не повністю втрачені можливості для суттєвого коригування ходу земельного реформування і зупинки процесу обезземелення та зубожіння селянства. Для цього необхідно відмовитись від права приватної власності на землю. Земля сільськогосподарського призначення має бути у загальнонародній (державній) власності. Форми ж землекористування можуть бути різними, включно з приватним землекористуванням. У ринковий обіг на конкурентній основі має вводиться не право володіння землею, а право користування нею. Такий підхід створить всі необхідні та достатні передумови для доступу до землі тих, хто буде безпосередньо на ній працювати. Реалізація такого підходу не лише створить передумови для ефективного господарювання, а й унеможливить концентрацію земельної власності в руках невеликої групи людей, у т. ч. іноземців. Була б також виключена можливість фінансових спекуляцій із найціннішим надбанням українського народу – землею.

В процесі внесення суттєвих змін у реформування земельних відносин не мають програти нинішні формальні власники земельних паїв. У них власність на землю має бути викупленою державою, а не націоналізованою. Скупляти землю у власників паїв має лише держава, а не приватні особи чи структури, тим більше іноземні. Кошти для

такого викупу є. На сьогодні агрохолдинги використовують вже мільйони гектарів землі померлих власників земельних паїв, на яку не заявлені права спадщини. На використання таких земель держава мала б встановити орендну плату. Остання на старті реформ і могла б стати фінансовим ресурсом для викупу паїв. При нестачі коштів на певний проміжок часу можна було б встановити черговість викупу паїв. Наприклад, у першу чергу для людей похилого віку і в останню чергу для тих, хто живе в містах (отримав пай у спадщину) і не має жодного відношення до господарювання на землі.

Література:

1. Омельченко К.Ю. Роль селянського (фермерського) господарства в забезпеченні ефективної економічної діяльності аграрного сектору / К.Ю. Омельченко // Економіка України. – 2015. – № 10(647). – С. 79-83.
2. Махсма М., Волощук С. Перспективи зайнятості працівників в аграрному виробництві за умов його інноваційного розвитку / М. Махсма, С. Волощук // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 8. – С. 32-37.
3. Кучма Л.Д. Шляхом радикальних реформ: Доповідь Президента України про основні засади економічної та соціальної політики / Л.Д. Кучма // Урядовий кур'єр, 13 жовтня 1994. – № 158-159.
4. Чаянов А.В. Избранные произведения / А.В. Чаянов. – М., 1989.
5. Конституція України. – К., 1996.
6. Кучма Л.Д. Зламане десятиліття / Л.Д. Кучма. – К., 2010.

Футало Ю. Р., аспірант кафедри «Фінансів»,
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна

ДІАГНОСТИКА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Світова система глобального господарювання в якій панує світова фінансова система, в даний час подається як така, що не має альтернатив і подальшому може розвиватися на принципах лібералізації з перевагою приватних видів діяльності при здійсненні необхідних грошово-кредитних та бюджетних обмежень, які розглядаються як основа структурних перетворень, що, в свою чергу, створює стимули до конкуренції. Як наслідок, домінуючий розвиток отримали галузі сировинного спрямування та первинної переробки, чого не можна сказати про продукцію кінцевого споживчого та інвестиційного призначень з високим ступенем обробки. Ці галузі надзвичайно капіталоємні й потенційних можливостей для розширеного відтворення не мають.

В сучасних інтеграційних умовах розвитку світової економіки, проблема ефективних структурних перетворень є першочерговою, оскільки без цього вона не може створити нові й реалізувати нагромаджені в минулому конкурентні переваги. Всі національні стратегії економічного розвитку базуються на таких складових як: зовнішньоторговельній, залученні іноземних інвестицій, науково-технологічного обміну.

Саме пошуку нових моделей економічного розвитку країн в умовах інтеграційних процесів присвячено ряд досліджень таких видатних вчених Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона, В.Ю. Матвеевої, В. Мунтіяна, Ю.В. Орловської, Ю.М. Пахомова, Г.О.Пухтаевич, А.С. Філіпенка, Ю.В. Шишкова та ін.

Одним з найважливіших факторів сприяння розвитку відносин України з європейськими державами, її інтеграції в європейські структури міжнародного співробітництва стала стратегічна відкритість обох сторін. І Україна, і європейське співтовариство намагаються адаптувати стратегії свого розвитку до актуальних

реалій, визначають свою роль у нових моделях побудови відносин з країнами – сусідами. Це двосторонній пошук у швидкозмінному середовищі надає можливість країнам ЄС та Україні брати активну участь у визначенні спільних цілей та пріоритетів національного розвитку.

З іншого боку, стратегічна відкритість і чітка геополітична орієнтація України виступають реальними бар'єрами на шляху її євроінтеграції. Більш того, внутрішні загрози національній безпеці України (викликані, зокрема, посиленням соціального конфлікту національних та місцевих політичних й економічних еліт) суттєво стримують розвиток її міжнародних відносин.

Система національної безпеки більшості країн ЄС є достатньо міцною, тому імідж України як держави, де вільно розвиваються й набувають критично швидкого поширення, за сучасних умов не може бути позитивним. Тому попереднім етапом євроінтеграції нашої держави є укріплення засад національної безпеки, зокрема, економічної, що уможливить подальше формування та розвиток інститутів міждержавної взаємодії.

Для оптимізації євроінтеграційних процесів на теренах України слід більш повно використовувати переваги поліархічної моделі [2], сутність якої полягає в тому, що європейська інтеграція нашої країни тісно поєднується з процесами її децентралізації та регіоналізації. При цьому міждержавні відносини визначаються і формуються не тільки державними установами або органами державної влади. Більшої ваги набувають контакти між окремими організаціями, структурами та безпосередньо громадянами.

На наше переконання, вільний доступ громадян, незалежно від території їх проживання, до участі в міжнародних проектах, програмах та заходах є найбільш яскравим показником ступеню інтегрованості країни до світової спільноти.

Тому для України нині надзвичайно актуальним постає завдання диверсифікації відносин із європейськими державами, їх розвиток на рівні регіонів та міст, залучення до співпраці якомога широкого кола учасників. При цьому не втрачає своєї актуальності завдання відстоювання національних інтересів держави.

Європейська інтеграція через децентралізацію і регіоналізацію не повинна перешкоджати встановленню балансу національних інтересів окремих держав й відносин між державними та наднаціональними структурами. Останні прагнуть забезпечити власний національний суверенітет, переслідуючи власні національні інтереси у сприянні інтеграції інших країн. Тому пошук власне української моделі інтеграції до європейського співтовариства передбачає пошук взаємоприйнятних компромісів, а не виконання односторонніх договорів. Лише за таких умов євроінтеграція для України може надуби ознак ефективності. Тому вона не має перетворюватися на імплементацію запропонованих або продиктованих реформ, що можуть суперечити її національним інтересам, ментальним особливостям української нації та історичним передумовам її розвитку.

На наше переконання, потреба в євроінтеграції має бути продиктована економічними інтересами, які у національному вимірі є первинними відносно політичних інтересів. Інтеграційні процеси не повинні ставати предметом короткострокових політичних маневрів, вони мають залишатися питаннями стратегічного значення.

Євроінтеграція за своєю сутністю є поняттям суперчлливим, що дає декілька сторін свого прояву відносно України та її національних пріоритетів. З одного боку, вона стала синонімом правопорядку і суспільної демократії, з іншого – стримуючим фактором розвитку окремих секторів української економіки. Для цього необхідно розробити комплексну стратегію європейської інтеграції, і це в першу чергу розробити чіткий план дій, в якому були б визначені повноваження та відповідальність державних органів, в рамках національної стратегії європейської інтеграції; по-друге, урівноваження норм і принципів, а також цінностей і соціально-економічних інтересів України та країн – членів ЄС; по-третє, знайти стратегічних партнерів України серед країн-членів ЄС, інтенсифікація політичного, економічного

та наукового співробітництва з країнами – членами ЄС; поглиблення регіонального та міжрегіонального співробітництва (зокрема прикордонних регіонів; створення умов для залучення європейських інвестицій в економіку України. Важливо перетворити співпрацю з європейськими країнами на дієвий засіб забезпечення одного з найважливіших національних інтересів держави – соціально-економічного виживання в конкурентному міжнародному середовищі та забезпечення добробуту й соціально-економічної безпеки держави.

Одним із індикаторів впливу інтеграційних процесів на соціально-економічний розвиток країни є валютний курс країни. Впливаючи на валютний курс, уряд країни може впливати на ціну імпортного товару, а відтак, варіювати у посиленні чи послабленні протекціоністських бар'єрів. Зниження курсу валюти веде до підвищення конкурентоспроможності товарів країни і водночас ускладнює реалізацію іноземних товарів на внутрішньому ринку. Девальвація валюти створює додатковий бар'єр, що утруднює продаж іноземних товарів і призводить до появи своєрідної експортної субсидії на всі товари, що вивозяться та зниженню експортних цін. Економічний ефект від ревальвації полягає у зниженні цін імпортованих товарів, результатом якого є ослаблення дії національних торговельно-політичних бар'єрів і збільшення імпорту іноземних товарів.

Індекс реального ефективного обмінного курсу є ключовим показником, який дає змогу оцінити напрями руху і динаміки курсу основних валют. Він відображає зміну внутрішніх цін та обмінних курсів даної країни щодо валют країн-торговельних партнерів з урахуванням інфляції у цих країнах.

У 2010 р. спостерігалась тенденція до здешевлення гривні відносно долара США – з 7,79 грн до 7,94 грн (на 1,85%), а відтак скорочення імпорту в цьому році становил 26,8% (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни валютного курсу та імпорту в Україні у 2010-2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Дефлятор ВВП, %	15,0	14,2	8,0	4,3	14,8
Інфляція середньорічна, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9
Валютний курс, грн/дол США	7,9	8,0	8,0	8,0	11,9
Девальвація/ ревальвація офіційного обмінного курсу, %	1,9	0,4	0,3	0,0	48,8
Темп імпорту товарів та послуг, % до попереднього року	33,7	36,0	2,5	-9,1	-29,3

Джерело: розраховано автором за даними [3, 4]

У 2014 р. національна грошова одиниця щодо іноземних валют знецінилась з 8,0 грн до 11,9 грн за долар США. Знецінення гривні на 48,9% призвело до скорочення імпорту на 29,3%.

Систематизація наукових підходів до оцінки впливу інтеграційних процесів на економіку країни, а саме на динаміку імпорту та виробництво товарів вітчизняною промисловістю свідчить про домінування негативних поглядів щодо наслідків знецінення національної грошової одиниці для розвитку національної економіки. Незважаючи на наявність причинно-наслідкових взаємозв'язків між зміною обмінного курсу та обсягами виробництва, емпіричну залежність між досліджуваними показниками можна обґрунтувати впливом цілого ряду факторів. Зокрема, фактор фінансової кризи, яка у переважній більшості випадків супроводжується знеціненням грошової одиниці та скороченням обсягів виробництва. Під впливом девальвації знижуються також реальні доходи населення у зв'язку з інертністю заробітної плати та зростанням цін на переважну частину товарів, що може бути зумовлено зростанням інфляції.

Сучасна система регулювання впливу інтеграційних процесів на розвиток національної економіки характеризується рядом особливостей, які відображають економічне становище країни. Тарифний захист товаровиробників в Україні суттєво нижчий, ніж у країнах-торговельних партнерів.

Ретроспективний аналіз тарифного режиму в Україні впродовж 2010-2014 років дозволяє зробити висновок, що середньозважена ставка ввільного мита за усіма товарними позиціями до набуття Україною членства в СОТ коливалась в межах 1,58-2,92%, проте у 2010 році – 1,64%, а в 2013, дещо зросла і становила – 2,11%.

Значущість галузі для розвитку національної економіки оцінюється за кількома показниками: за питомою вагою даної галузі у ВВП, за її часткою у зовнішній торгівлі, за її часткою на ринку праці [6, с. 23-25]. Однак, зазначені показники не дають цілісного уявлення про роль тієї чи іншої галузі у розвитку національної економіки, адже, велика кількість зайнятих за умов низької продуктивності праці матиме за результат незначний обсяг випуску продукції, а експортна орієнтація однієї або декількох галузей за спрямування інших галузей на задоволення потреб внутрішнього ринку зумовить більшу частку даної галузі (або галузей) в експорті, порівняно з її часткою у ВВП. Тому для оцінки значущості окремих галузей для розвитку національної економіки пропонуємо застосовувати інтегральний показник, який оцінює частку даної галузі в національному виробництві, на національному ринку праці та експорті товарів та послуг.

Література:

1. Supreme Council of Ukraine (2005). Pro stymulyuvannya rozvytku rehioniv [On the promotion of regional development]. The Law of Ukraine on 2005, September, 8, 2850-IV. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15> [in Ukrainian].
2. State Statistics Service of Ukraine (2013). Diyal'nist' sub'yektiv hospodaryuvannya za 2012 rik: statystychnyy zbirnyk [Activity of Business Entities for 2012: Statistical Publication]. Kyiv, 424 p. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Main Department of Statistics in Lviv Region (2014). Statystychnyy shchorichnyk L'vivs'koyi oblasti za 2013 rik [Statistical Yearbook of the Lviv Region for 2013]. Lviv, part 1, 365 p. [in Ukrainian].
4. Zymovets V.V. (2003). Akumulyatsiya finansovykh resursiv ta ekonomichnyy rozvytok [The Accumulation of Financial Resources and Economic Development]. Kyiv: Institute of Economics of NAS Ukraine, 313 p. [in Ukrainian].
5. Svirinsky V.S. (2007). Finansovyy potentsial: teoretyko-kontseptual'ni zasady [Financial potential: theoretical and conceptual foundations]. Svit finansiv – World of Finance, 13 (4), 43-51.
6. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки: навч. посіб. // Г.О. Пухтаєвич. – К.: КНЕУ, 2005. – 254 с.

Чудаєва І. Б., д.е.н., доцент,
*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту,
м. Черкаси, Україна*

РОЛЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ СТРУКТУР У ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПОЛЬЩІ

Польща – одна із небагатьох постсоціалістичних країн, що стала членом Європейського Союзу, вміло трансформувавши командно-адміністративну економіку у ринкову. У країнах із розвинутою ринковою економікою, високим рівнем конкуренції та ефективною системою управління застосовуються різні механізми заохочення як підприємців, так і науковців для реалізації нових бізнес-проектів, що сприяють кращому розвитку території.

З цією метою було утворено специфічні структури та мережі, головними завданнями яких є розвиток інноваційної економіки та її інформаційної і маркетингової складових, активізація малого підприємництва, підвищення інноваційної привабливості регіону або міста.

Світовий досвід свідчить, як підкреслює Н. Матвійчик-Соскіна, що у ринковій економіці протягом перших 5 років існування виживають лише 20–30% новостворених підприємств. З досвіду бізнес-інкубаторів видно, що 60–80% фірм, які розпочинали в них свою діяльність, працюють успішно на ринку [1]. У 2006 році у Польщі діяло 77 осередків інновацій і 86 формувалося. Основними їх видами сьогодні виступають центри трансферу технологій, інкубатори (бізнес-, академічні, інноваційні), технологічні парки (науково-технологічні, промислово-технологічні), промислові парки.

Розвиток академічного підприємництва має забезпечити органічне поєднання генерації ідей і їх комерціалізації на ринку через університетські інкубатори-підприємства та через відкриття власної справи академічними вчителями та підприємцями. Для цього в республіці розроблена багаторівнева програма розвитку академічного підприємництва – глобальна, національна та регіональна [2].

Глобальний рівень – чітко орієнтується на загальноєвропейські процеси: суспільство засноване на знаннях (зростання ролі знань в економічному розвитку, соціальних мереж, соціальної стратифікації); врахування у розвитку економіки знань Болонського і Лісабонського процесів; створення в Польщі університетів третього покоління – Knowledge & Innovation Communities (KIC) та філії в Осло, літні школи, інституціоналізація діяльності (ЕСЕС).

Національний рівень – враховує заходи із: вдосконалення закону про вищу освіту в Польщі після змін 2005 року; розширення структурних фондів ЄС (RPO, PO-16, PO-KL) та створення державних цільових програм, конкурсів міністерства економіки для академічних інкубаторів підприємства; реалізації програми «Освітня мережа інноваційного академічного підприємництва (SEIPA)», яка передбачає: а) її впровадження у 20-ти університетах Польщі; б) передачу знань про створення власних компаній (врахування особливостей національного правового і фінансового середовища, розвиток лідерських якостей у засновників нових підприємств, формування інноваційної команди з високим рівнем організаційної культури, навчання в технологічному парку і академічному інкубаторі, уміння виходу з інноваційною продукцією на ринок); в) можливості подальшої підтримки з боку держави та ЄС.

Регіональний рівень – наукове обґрунтування регіональної інноваційної стратегії республіки на основі досвіду Нижньої Сілезії та її Вроцлавського технопарку: сертифікація інноваційної діяльності (після закінчення навчання вручення відповідного сертифікату); надання пільгової позики для розвитку інноваційної діяльності; невтручання держави у тактичні дії інноваційних підприємств; використання вищої освіти як найважливішого елемента регіональної інноваційної системи; створення академічних інкубаторів підприємств (бізнес, академічних, інноваційних); створення центрів трансферу технологій; навчання інноваційному підприємству у Вроцлавському технопарку та академічному інкубаторі.

Одним із найбільш характерних прикладів ефективної роботи польських НТФ є Краківський технопарк, заснований у 1997 році, і створений на його основі бізнес-інкубатор. За час його функціонування було створено більше 3900 робочих місць і залучено понад 500 млн. злотих інвестиційних ресурсів. Якщо виходити з тих критеріїв, що створення одного робочого місця у світовому господарстві обходиться у 8–10 тис. доларів США, економічний ефект лише від створення нових робочих місць складає 31,2 млн. дол. Засновниками Краківського технопарку виступають: Ягелонський університет, Гірничо-видобувна академія, Краківська політехніка, місто Краків, Малопольське воєводство, Державне казначейство [3].

Ще в 1991–1993 роках науково-технічним фондом Гданська разом з німецькою консультаційною фірмою Expert Consult (Дортмунд) було проведено попередні дослідження і підготовлено концепцію створення технопарку, а у 1994 році підписано угоду про його створення. Основними напрямками діяльності Гданського технопарку є: машинобудування; технологія суднобудування; електроніка і електротехніка; технологія охорони довкілля; забезпечення якості. У рамках програми TRANSFORM Гданський технопарк одержав повний комплект німецьких норм DIN вартістю 800 тис. марок. На базі цього комплекту технопарк створив разом з бібліотекою Гданської Політехніки Центр нормативно-патентної інформації (єдиний у північній Польщі) і забезпечив його комерційну експлуатацію.

Фінансування створення польських технопарків часто здійснюється за активної участі зарубіжних фондів. Наприклад, за допомогою американської програми PHARE-STRUDER при створенні технопарку у Гливіцях фінансувалося 70% витрат на будівництво і обладнання будинку, решта – це пілотна програма партнерства місцевих органів самоврядування, яку фінансують також американці через USAID. У Польщі також ефективно функціонують Познанський, Турінський, Щецинський науково-технологічні парки та ін. Регіональна система інновацій (PCI) Польщі – це публічно-правова форма співпраці бізнесу, самоврядування і державної адміністрації, науково-дослідних, навчальних інституцій та неурядових організацій. Великого поширення в Польщі набули й індустріальні (промислові) парки, де їх функціонує більше 25. Це в першу чергу Бидгощський, Вроцлавський, Новоруджський, промисловий парк «Євро Центр», «Старе Місто-Парк» та інші.

Оскільки у Польщі університети при виконанні науково-дослідних робіт звільнені від оподаткування прибутку, то їх фонди доцільно використовувати для фінансування створених на основі університету технопарків. Ще однією перевагою цих фондів є те, що вони, на відміну від різного роду програм, не мають часових обмежень.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що науково-технічні формування (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, наукогради тощо) відіграють важливу роль у формуванні та розвитку національних інноваційних систем, сприяють комерціалізації інноваційних розробок, просуванню їх на ринок, підвищують конкурентоспроможність національних економік на світовому ринку високотехнологічних продуктів.

Література:

1. Матвійчик-Соскіна Н. Практика діяльності бізнес-інкубаторів на базі інформаційних технологій: досвід європейських країн [Електронний ресурс] / Н. Матвійчик-Соскіна. – Режим доступу: ist.osp-ua.info/books/shlyah/1-Exsperty/Matviychuk.goc
2. Квіцинські Л. Сприяння розвитку підприємництва і академічних інновацій в університетах Західної України. Передача досвіду фахівцями Вроцлава. Академічні інкубатори та технологічні парки [Електронний ресурс] / Л. Квіцинські. – Режим доступу: panteon.Nauk.org.ua/Kwecinskij.p.p.t
3. Ильяшенко С. Н. Анализ рисков и управление ими на этапах инновационного цикла / С. Н. Ильяшенко // Экономическая безопасность государства и информационные технологии в ее обеспечении; Под общ. ред. Г. К. Воронского, И. В. Недина. – К.: Знання України, 2005. – С. 389–399.

INNOVATIVE BUSINESS TECHNOLOGY: E-COMMERCE AND VIRTUAL COMMERCE

Кузьмук І. Я., к.е.н.,
Никифорак О. Я., к.е.н.,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕПОХУ КРИПТОВАЛЮТ

Економічний розвиток світу початку ХХІ століття характеризується високою динамікою суспільних перетворень. Немає жодної сфери економіки яку б не зачепили глобалізаційні процеси, що спричинюються модифікацію як зовні, так і внутрішнього змісту ринкових інститутів. Найбільш помітні зміни можна спостерігати у фінансовій сфері, яка, по-суті, першою сприймає нові виклики, у зв'язку з тим, що саме на неї покладена функція взаємопов'язати господарюючих суб'єктів через фінансові потоки.

Однією з визначних інновацій у фінансовій сфері останнього часу є поява криптовалют, котрі являють собою новий інструмент, що дає змогу суттєво спростити проведення платежів та знизити ризик контрагентів. Варто зазначити, що криптовалюта – це вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту.

Криптографія для конфіденційних платежів почала використовуватися з 1990 року в системі DigiCash Девіда Чома, хоча, відмітимо, що така система була централізована. Вперше термін «криптовалюта» почав використовуватися після появи платіжної системи «Біткойн», яка була розроблена в 2009 році людиною або групою людей під псевдонімом Сатоси Накамото [1]. На сьогодні, криптовалюти є найбільш динамічним фінансовим інструментом, прикладом чого слугує як кількість нових криптовалют за останні роки, так і те, що за декілька років після появи ряд криптовалют досягають ринкової капіталізації у десятки мільйонів доларів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 світових криптовалют за рівнем ринкової капіталізації (станом на 01.2017 р.)

№	Валюта	Рік появи	Ринкова капіталізація	Ціна	Доступний запас
1.	Bitcoin	2009	\$14,476,747,334	\$899.91	16,086,812 BTC
2.	Ethereum	2015	\$894,138,920	\$10.20	87,647,789 ETH
3.	Ripple	2011	\$228,453,765	\$0.006287	36,338,178,044 XRP
4.	Litecoin	2011	\$189,467,956	\$3.85	49,214,629 LTC
5.	Monero	2014	\$187,653,340	\$13.71	13,683,241 XMR
6.	Ethereum Classic	2015	\$130,174,556	\$1.49	87,602,412 ETC
7.	Dash	2014	\$86,529,927	\$12.34	7,010,275 DASH
8.	Augur	2015	\$50,510,350	\$4.59	11,000,000 REP
9.	MaidSafeCoin	2014	\$41,727,640	\$0.092205	452,552,412 MAID
10.	Steem	2016	\$35,189,319	\$0.152854	230,215,234 STEEM

Джерело: складено автором за [2]

Принциповою відмінністю криптовалют від інших фінансових інструментів (в т.ч. уже звичних для нас платіжних систем, таких як: PayPal, Payonner, webmoney і т.д.) є те, що на відмінну від останніх, які є просто електронним вираженням реальних грошей, криптовалюти ніяким чином не пов'язані з акредитованими традиційними фінансовими інститутами. Основними перевагами таких валют є мобільність, захищеність криптокодами, анонімність, безповоротність угод та висока дохідність. В той же час, фахівці виділяють ряд ризиків, серед яких варто відмітити наступні:

- приріст ухилення від сплати податків шляхом переведення частини активів у криптовалюту;
- вірогідність появи операцій по «відмиванню брудних коштів» через використання криптовалют;
- можливість росту тінізації економіки у зв'язку зі складністю визначення кінцевих власників та контролю потоків криптовалют;
- висока волатильність курсу крипто валют, що обумовлена суттєвою залежністю від іміджу криптовалюти у ЗМІ.

Аналізуючи досвід розвинених країн у сприйнятті та регулювання криптовалют, слід зауважити, що наприклад, в Європейському союзі не має ніякого конкретного законодавства щодо статусу криптовалют в якості валюти. Хоча деякі європейські аналітики припустили, що Bitcoin може підпадати під визначення електронних грошей згідно Директиви 2009/110/ЄС. 13 грудня 2013 року, Європейський банківський орган (ЕВА), регулюючий орган ЄС відповідає за консультування установ ЄС з банківської справи, видає попередження про небезпеки, пов'язані з криптоопераціями, а також, те, що споживачі несуть податкові зобов'язання при використанні віртуальних валют [3]. Уряд Сполученого Королівства заявив, що Bitcoin в даний час не регулюється [4]. У той час як Bitcoins не регулюються, вони класифікуються як «ваучери єдиної мети», при їх продажу стягується податок на додану вартість у розмірі 10-20%.

У той час як приватні особи можуть мати і торгувати криптовалютами в Китаї, національний регулятор забороняє фінансовим компаніям, таким як банки робити те ж саме. Визначивши її в якості спеціального «віртуального товару», Центрбанк Китаю звертає увагу на те, що за своєю природою криптовалюти не є валютами у звичному розумінні і не повинні поширюватися і використовуватися на ринку в якості валют. Банкам і платіжним установам в Китаї заборонено мати справу з цифровими валютами. Додатково посилено контроль за інтернет-сайтами, що надають Bitcoin реєстрацію, торгівлю та інші послуги [5].

Казначейство США класифікувало Bitcoin як конвертовану децентралізовану віртуальну валюту в 2013 році, хоча пізніше Магістрат Техаського окружного суду США класифікував Bitcoin в якості валюти [6] з якої потрібно сплачувати федеральні податки і що особи, що використовують таку валюту для торгівлі чи бізнесу по винні сплачувати податок з самозайнятості [7]. Компанії повинні надавати квитанції по угодам, розкривати інформації про ризики, підтримувати програму кібербезпеки і перевірити відомості про своїх клієнтів, щоб слідувати правилам по боротьбі з відмиванням грошей [8].

Що стосується українського законодавства, то як відомо на початку поточного року НБУ офіційно порадив українцям не використовувати криптовалюту [9]. Це може бути пов'язано як ризиками, що несе в собі використання криптовалют, так і те, що на сьогодні в Україні не існує жодної нормативної бази чи законодавчого тлумачення механізму функціонування крипто валют. Так, вони можуть бути віднесені за своєю природою до електронних грошей, але згідно вітчизняного законодавства випуск таких грошей може здійснювати виключно банк.

Поява криптовалют в економічному просторі країни є явищем об'єктивним. Тому, на наш погляд, з метою провадження ефективної макроекономічної політики, головним завданням уряду країни у сфері регулювання електронної комерції стає не так необхідність боротьби з криптовалютами як чимось новим та незрозумілим, а

усвідомлення того, що цифрові валюти є новим викликом, що несе як потенційні вигоди, так і загрози для фінансового сектору. При цьому, макроекономічна політика у цій сфері повинна бути спрямована на те, щоб встановити такі «правила гри», котрі б могли примножити потенційні переваги та мінімізувати ризики присутності та обігу криптовалют.

Література:

1. Greenberg A. The Father of Online Anonymity Has a Plan to End the Crypto War [Електронний ресурс] / A. Greenberg // wired.com. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.wired.com/2016/01/david-chaum-father-of-online-anonymity-plan-to-end-the-crypto-wars>
2. Crypto-Currency Market Capitalizations [Електронний ресурс] // CoinMarketCap. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://coinmarketcap.com>
3. Press Release, European Banking Authority, EBA Warns Consumers on Virtual Currencies (Dec. 13, 2013), <http://www.eba.europa.eu/-/eba-warns-consumers-on-virtual-currencies>
4. Banking: Bitcoins, Parl. Deb., H.L. (5th ser.) 4013 (Dec. 18, 2013), <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld201314/ldhansrd/text/131218w0001.htm> (U.K.).
5. Regulation of Bitcoin in Selected Jurisdictions <http://www.loc.gov/law/help/bitcoin-survey/index.php>
6. SEC v. Trendon T. Shavers and Bitcoin Savings and Trust, 416 (E.D. Tex. 2013).
7. IRS (25 March 2014). «IRS Virtual Currency Guidance» (PDF). Notice 2014-21. IRS. Retrieved 30 March 2014.
8. Vigna Paul (17 July 2014). «NY Financial Regulator Releases Draft of ‘Bitlicense’ for Bitcoin Businesses». WSJ (Dow Jones & Company).
9. Bitcoin: правовые аспекты регулирования криптовалюты в Украине [Електронний ресурс] // ВСК. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://bitcoinconf.com.ua/ru/news/bitcoin-pravovye-aspekti-regulirovaniya-kriptovalyuti-v-ukraine>

Тімар І. В., старший викладач,
*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ

Імідж підприємств сфери готельних послуг – це «відносно стійке, емоційно забарвлене, уявлення образу підприємства, сформоване на основі особистого досвіду та отриманої інформації про його реальні, декларовані та очікувані якості, характеристики та показники, які мають економічну, соціальну та іншу значимість для суб'єктів взаємодії» [1, с. 129]. Формування іміджу різними суб'єктами, для яких елементи та параметри іміджу можуть мати різну ступінь значущості, потребує врахування особливостей його формування у межах різних груп суб'єктів взаємодії. Особливу роль для підприємств готельного бізнесу має імідж, сформований споживачами послуг. Це пояснюється тим, що в сучасному ринковому середовищі конкуренція полягає не в боротьбі між підприємствами готельного бізнесу, а у боротьбі за прихильність та лояльність споживачів готельних послуг. При цьому, імідж виступає вагомим чинником вибору потенційними споживачами готелю, послугами якого вони мають намір скористуватися. В свою чергу, споживачі, які мали досвід обслуговування в готелі виступають у ролі носіїв іміджу, а отже можуть приймати участь у його формуванні та впливати на споживчу поведінку потенційних клієнтів.

Іміджу підприємства, як об'єктивній категорії, притаманна характерна особливість, що полягає у здатності до формування без особливих зусиль з боку менеджменту та

управлінців. Тобто, імідж підприємства формується незалежно від бажання та дій з боку самого підприємства. Але у разі некерованого процесу імідж буде сформовано стихійно, що не завжди відповідає цілям та завданням самого підприємства. З метою досягнення конкурентних переваг та підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому іміджем необхідно управляти.

Управління іміджем готельного підприємства в межах групи споживачів необхідно здійснювати шляхом:

1) формування позитивного іміджу підприємства та його донесення до споживачів послуг;

2) формування задоволеності та лояльності клієнтів для їх перетворення на носіїв позитивного іміджу підприємства з метою впливу на споживчу поведінку потенційних споживачів;

3) постійного моніторингу та оцінки сформованого іміджу на відповідність заданим та (або) бажаним параметрам.

Сучасні умови господарювання потребують використання інноваційних методів та підходів до управління як підприємством в цілому так і окремими його підсистемами та об'єктами. «Інновації – це кінцевий результат діяльності з реалізації нового чи вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового чи вдосконаленого процесу, що використовується в практичній діяльності» [2]. В управлінні іміджем підприємства готельного бізнесу доцільно використовувати продуктові, організаційні, ресурсні, маркетингові та інші інновації. Одним із інноваційних інструментів управління іміджем підприємства є Інтернет-технології, ефективність використання яких обумовлено певними перевагами, такими як:

- швидкість (розповсюдження інформації відбувається майже миттєво);
- широта охоплення та впливу (інформація доступна широкому колу зацікавлених осіб, що дає змогу її поширення серед надзвичайно великої кількості людей);

- оперативність (використання он-лайн та оф-лайн технологій робить процес поширення інформації, вплив на споживача та управління іміджем безперервним; можливість в режимі реального часу здійснювати управлінські функції, можливість споживачів у будь який час отримати потрібну інформацію);

- економічність (формування іміджу підприємства в Інтернеті значно дешевше ніж з використанням традиційних методів);

- доступність та відкритість (інформація знаходиться у постійному та відкритому доступі).

Відкритість та доступність інформації є не тільки перевагою, але й недоліком, що супроводжує процес використання Інтернету для формування іміджу підприємства. В мережі швидко та широко розповсюджується не тільки позитивна, але й негативна інформація про готель. Вона може бути як об'єктивною, що відображає реальні проблеми та недоліки, так і суб'єктивною і навіть неправдивою. Наприклад, залишена незадоволеним клієнтом, що висловлює власні враження, які не завжди відповідають дійсності, або розповсюджена іншими особами, зацікавленими у формуванні негативного образу готелю, зокрема недобросовісними конкурентами. Отже, для сучасних підприємств у сфері готельного бізнесу використання Інтернету є необхідністю, яка продиктована часом та потребує обґрунтованих підходів та зважених управлінських рішень.

Формування позитивного іміджу підприємства в мережі Інтернет доцільно здійснювати на засадах системного підходу, шляхом використання наступних інструментів:

- створення та просування власного веб-сайту, з відображенням максимально повної інформації про готель та його послуги;

- побудови іміджу в соціальних мережах, на тематичних сайтах, Інтернет майданчиках. тощо;

- поширення інформації в різних пошукових системах, використання контекстної, банерної реклами на тематичних сайтах та Інтернет майданчиках;

– опрацювання відгуків, коментарів на форумах, різних сайтах, аналізу інформації про готель з різних джерел, що з'являється у мережі;

– розміщення в Інтернеті статей, інтерв'ю, проведення презентацій, тощо.

Підприємство через Інтернет ресурси має можливість не тільки поширювати власний інформаційно-рекламний продукт, а й вміло використовувати надану іншими особами інформацію для формування власного іміджу. З цією метою важливим елементом роботи в Інтернет просторі є налагодження зворотного зв'язку зі споживачами, які мають досвід обслуговування у готелі та готові ним ділитись з іншими. Постійний моніторинг відгуків та коментарів, аналіз інших даних, що не є поширеними самим підприємством, надає можливість оперативно реагувати і використовувати отриману інформацію для впливу на споживачів (насамперед потенційних) та формування у них потрібної уяви про готель.

Слід особливу увагу звернути на те, що можливості і переваги використання мережі Інтернет не потрібно обмежувати процесом формування іміджу підприємства, а доцільно використовувати для подальшого моніторингу відповідності сформованого іміджу бажаним параметрам. Це в свою чергу потребує подальших наукових досліджень у частині розробки інструментарію оцінки відповідності сформованого іміджу підприємства готельного бізнесу заданим параметрам, в мережі Інтернет.

Література:

1. Гринько Т.В. Імідж підприємств сфери послуг: сутність поняття та особливості формування / Т.В. Гринько, І.В. Тімар // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 38 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Частина I. – С. 127-133.
2. Гринько Т.В. Формування системи управління інноваційним розвитком підприємств / Т.В. Гринько // Вісник Хмельницького національного університету 2010. – № 4. Т. 2. – С. 39-43.

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERNIZATION OF BUSINESS PROCESSES

Беликова Е. Ю., д.э.н., доцент,
Киевский университет рыночных отношений
г. Киев, Украина

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ СРЕДЫ

Многогранность отношений акционерной среды создает, при всем своем позитиве, определенную угрозу участникам: «горе увеличивающему чужое могущество, ведь оно достигается умением и силой, а оба эти достоинства не порождают доверия у того, кому достается могущество» [1, с. 20]. Очевидно, возникает объективная необходимость установления ограничительных элементов жизнедеятельности акционерной среды, уменьшающих возможность нарастания такой угрозы (например, через ограничение объема пакетов акций, количества участников – акционеров и др.). Ограничение неразрывно связано с процессом контроля, который, по словам П. Друкера [2], переходит на первые позиции и оставляет за собой право собственности. Последнее остается за рамками основного вектора развития и с точки зрения современного институционализма. Однако «извлечение пользы», как составляющий элемент права собственности (по В. Фридману [2]), как в XVII, так и в XXI веке остается ведущим мотивом спекулятивного механизма, который, при всех своих отрицательных последствиях, выступает весомым фактором жизнедеятельности акционерной среды.

Таким образом, исключить опасность со стороны объективно predetermined спекулятивного механизма не представляется возможным. Но избегать критических проявлений его действия необходимо с целью сохранения самой системы. В связи с этим автор «теории экономики полей» справедливо указывает на целесообразность «всякий раз идентифицировать те специфические формы, в которых проявляются в различных полях наиболее общие концепты и механизмы (капитал, инвестирование, интерес...) и избегать, таким образом, какого бы то ни было редукционализма, но, особенно, редукционализма экономического, признающего лишь материальные интересы и стремление максимизировать денежную выгоду» [3]. И тогда быть может «настанет время», «когда человеческий разум окрепнет для господства над богатством, когда он установит как отношения государства к собственности, которую оно охраняет, так и границы прав собственников.... Одна лишь погоня за богатством не есть конечное назначение человечества, если только прогресс останется законом для будущего, каким он был для прошлого» [4, с. 370].

Следовательно, в определении цели деятельности акционерного общества целесообразно исключение позиции максимизации стоимости инвестиций акционеров в общество. Другое дело – стремление к получению финансового результата от деятельности самого общества, следствием чего и будет выступать максимизация благополучия акционеров.

Касательно достижения гармонии личного (акционер) и корпоративного (само акционерное общество), то ход исторического развития до сих пор указывает на актуальность проблемы.

Таким образом, значимость психологической составляющей жизнедеятельности «акционерной среды» очевидна. В связи с этим можно сделать вывод о возможности использования когнитивного моделирования с целью формирования концепции развития акционерных обществ, так как «инструментарий когнитивного

моделирования позволяет учесть факторы, не поддающиеся количественному исчислению, и дает возможность поиска решения в условиях резко изменяющейся внешней среды и недостаточности информации» [5].

В сложных ситуациях эксперт в силу ограниченной рациональности «склонен упрощать представление о ситуации, не замечать обратные связи». В итоге субъективистская позиция индивидуума (агента) не позволяет учесть отдаленные последствия принятия решений, взаимосвязи различных проблем. Расширение сферы применения когнитивного подхода объясняется тем, что для задач, связанных с организационными системами (как, например, предприятия акционерной формы хозяйствования), «проблема неопределенности в описании и моделировании ситуации является внутренне присущей самому предмету исследований» [6].

Очевидно, что фактор «неопределенности» предопределяет и весомое число «качественных» переменных, участвующих в описании той или иной ситуации, связанной с жизнедеятельностью предприятий, через причинно-следственные связи.

Таким образом, когнитивный подход направлен на создание формальной модели в виде, например когнитивной карты ситуации в виде ориентированного знакового графа, в котором вершины графа – это факторы (характеристики ситуации), а дуги между факторами – причинно-следственные связи между факторами.

Литература:

1. Макиавелли Н. Государь: пер. с итал. / Н. Макиавелли; пер. с итал. К. А. Тананушко – Минск: ООО «Харвест», 2004. – 703 с. – (Philosophy).
2. Воззрения буржуазного правоведения на «трансформацию» собственности – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.vuzlib.net/book_z150_page_13.html
3. Ширшова И. Основные понятия концепции Пьера Бурдьё / Альманах «Восток», выпуск № 11(23), ноябрь 2004. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_632.htm
4. Маркс К. Избранные произведения: в 3-х т. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1985. – 639 с.
5. Макаренко Д.И. Коцептуальное моделирование военной безопасности государства / Д.И. Макаренко, Е.Ю. Хрусталева // Центр.экон.-мат. Ин-т РАН; Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – М.: Наука, 2008. – 303 с.
6. Рудакова О.С. Инновации в управлении реинжинирингом бизнес-процессов современных организаций / О.С. Рудакова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2010/2010-2/7/7.htm>

Lemeschenko N. M., Postgraduate Student,
Burliai O. L., Associate Professor,
*Uman National University of Horticulture,
Uman, Ukraine*

IMPORTANCE OF LABOUR POTENTIAL IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The development of agricultural enterprises depends on their providing with labor potential. Indeed, despite the high level of social development, its rapid automation and computerization, human resources are still indispensable factor of production and the most important element of the productive power of the society. It is people with their knowledge, skills, education, experience, etc. who determine the economic development of enterprises and competitiveness of their products.

The labor potential is of particular importance in the production of agricultural products because the agricultural production is associated with natural (biological) processes. Also,

products are manufactured using living organisms and a significant part of technological processes requires manual labor in the contemporary economy.

The deruralization process of the population of Ukraine and scientific and technological progress cause a significant decrease in the rural population, thus the number of employed in the agricultural production. For the last ten years the population of Cherkasy region decreased by 7.8% including rural population (by 12%) and it is a disastrous indicator. At the same time, the number of rural population decreased from 45.7% in 2005 to 43.6% in 2015 (Table 1).

Table 1

Dynamics of population in Cherkasy region on January 1, 2005-2015

Indicator	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Data of 2015 in % of the 2005-year level
Population (legal)	1353.5	1291.6	1281.7	1273.7	1265.2	1256.3	1248.2	92.2
men	615.8	588.2	584.4	581.1	577.8	574.4	571.2	92.8
women	737.7	703.4	697.3	692.6	687.4	681.9	677.0	91.8
Rural population	618.6	573.1	566.6	560.9	555.6	549.5	543.7	87.9
men	280.6	261.2	258.9	256.9	255.1	253.1	250.7	89.3
women	338.0	311.9	307.7	304.0	300.5	296.4	293.0	86.7
The share of rural population, %	45.7	44.4	44.2	44.0	43.9	43.7	43.6	95.4
men	45.6	44.4	44.3	44.2	44.1	44.1	43.9	96.3
women	45.8	44.3	44.1	43.9	43.7	43.5	43.3	94.5

** calculated according to data of the General Department of Statistics in Cherkasy region*

The average annual number of workers employed in the agricultural production of the studied region has also shown a tendency to decrease – from 32.562 people in 2010 to 31.564 people in 2014 that is 3.1% (Table 2). It should be noted that more staff optimization is observed in livestock production resulting from the economic crisis in Ukraine and reorientation of the agricultural production to the crop production area of specialization. Thus, the average number of employees in crop production increased by 2.3% over the period from 2010 to 2014 and in livestock production it decreased by 10.2% respectively. However, one should remember that not only the general provision with personnel but also the qualitative composition, especially by education and skills, affect the efficiency of the agricultural production. Therefore, businesses should strive not only to improve the quantitative but also qualitative states of their labor forces.

The main indicator of the efficiency of labor forces is the worker productivity. It is determined by the number of gross output produced per one average annual worker. Analyzing the data in Table 2 it can be concluded about the efficient use of labor forces in agricultural enterprises of Cherkasy region because the value of the worker productivity increased by 24.7% in 2010-2014.

Two factors affected this increase. They are the growth of gross output at constant prices of 2010 by 20.8% and a simultaneous reduction in the number of employees by 3.1%.

For agricultural enterprises the ratio of productivity growth and wages is relevant as this ratio directly affects the level of the product cost. V.G. Andriichuk defines three options of such ratio:

1) The growth rate of worker productivity exceeds the growth rate of wages. As a result, there will be a reduction in production costs in «Remuneration of labor» item;

2) The growth rate of worker productivity coincides with the growth rate of wages, resulting in no change in the product cost;

3) The growth rate of wages is higher than the growth rate of worker productivity which will have a growing impact on the product cost [1, p. 268].

Table 2

Worker productivity in agricultural enterprises of Cherkasy region

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	Data of 2015 in % of the 2005-year level
Gross agricultural output at constant prices, mln. UAH	4798.5	4953.2	5561.4	5744.7	5798.6	120.8
including crop production	1976.8	1850.1	2330.3	2455.4	2624.0	132.7
livestock production	2821.7	3103,1	3231.1	3289.3	3174.6	112.5
The average annual number of workers employed in the agricultural production, people	32562	32493	32473	31999	31564	96.9
including crop production	18628	18991	19502	19172	19048	102.3
livestock production	13934	13502	12971	12827	12516	89.8
Produced gross agricultural output by 1 average annual worker, UAH thousand	147.36	152.42	171.26	179.52	183.70	124.7
including crop production	106.12	97.40	119.48	128.07	137.75	129.8
livestock production	202.50	229.81	249.10	256.43	253.59	125.2

* calculated according to data of the General Department of Statistics in Cherkasy region

Therefore, a study on wages in the enterprise is essential. In addition, wages are an essential determinant of reducing the average number of employees in agricultural enterprises because it is the lowest among other agricultural areas of employment (Figure 1).

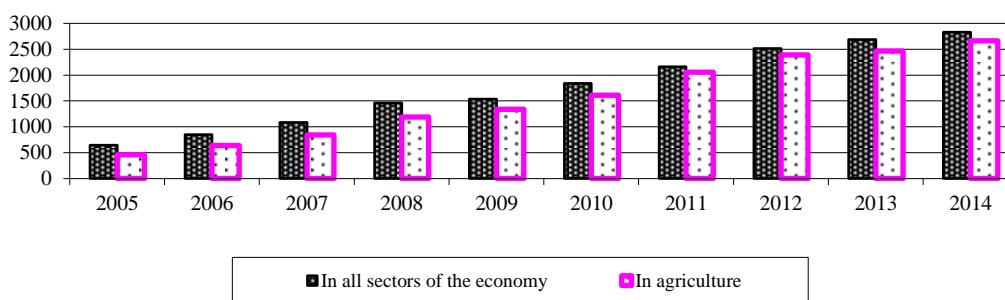


Fig. 1. Average monthly nominal wage of employees in Cherkasy region (UAH)

Analyzing the data in Table 3 it can be concluded that in agricultural enterprises of Cherkasy region over the past five years the growth rate of wages prevails the growth rate of worker productivity. This increases the product cost in «Remuneration of labor» item.

Table 3

Dynamics of indices of the wage growth and worker productivity in agricultural enterprises of Cherkasy region *

Indicator	2011	2012	2013	2014
The index of wage growth	1.23	1.16	1.03	1.08
The index of labor productivity growth	1.03	1.12	1.05	1.02

* calculated according to data of the General Department of Statistics in Cherkasy region

Overall, labor costs in agricultural enterprises are a major expenditure item and take a significant share in the structure of industrial product cost. In 2014, the share of labor costs in the enterprises of Cherkasy region was 7.4% and since 2005 it has decreased by 5.2 points. In other words, there is a tendency of decreasing the share of this item.

After analyzing the provision and efficiency of labor forces in agricultural enterprises of Cherkasy region we can conclude that under current conditions there are many problems of objective and subjective nature, the solution of which will contribute to further development of enterprises, despite the increase in worker productivity in enterprises.

References:

1. Andriichuk V.G. 2013. The economy of agricultural enterprises: Textbook. Kyiv: KNEU.
2. Pryimak V.P. 2015. Statistical collection «Agriculture of Cherkasy region in 2014». Main Department of Statistics in Cherkasy region. Cherkasy.

Burliai A. P., Associate Professor,
Revutska A. O., Candidate of Economic Sciences,
Uman National University of Horticulture
Uman, Ukraine

DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN UKRAINE

The current state of ecology in Ukraine is extremely critical and characterized by an unacceptably high level of using natural resources and substantial pollution of ecological systems. In turn, it is the cause of a rapid deterioration in health and it prevents the development of the economy and poses a threat to national security. The direction of Ukraine's integration into the European space, the financial and economic crisis and the global environmental crisis require improvement of ecological and economic regulation including through the use of environmental taxation.

According to estimates of domestic scientists the life expectancy in Ukraine is on average about 66 years, whereas in Sweden it is 80 years and in Poland it is 74 years. To a large extent, this is due to the anthropogenic impact on the environment, including its pollution by enterprises, mainly of mining, metallurgy, chemical industry and power sector. In Europe, Ukraine has the highest level in land ploughness, consumption of water resources and deforestation. More than 15 percent of the Ukrainian territory with a population of over 10 million is in critical environmental state [Krasulenko, 2008].

Today, enterprises of Ukraine have a high risk of unforeseen environmental situations and accidents that can lead to serious social and economic consequences. Ukraine ranks 87 among 191 countries on the Index of Environmental Quality [4]. In the country there is 1.2 million tons of waste and about 75% of it belongs to class 3 of hazard. In terms of water management Ukraine is on the 95th place according to a report by UNESCO. The level of the anthropogenic impact in the whole country is 4-5 times higher than that of other countries [5]. According to the regional technogenic and ecological threats to Ukraine's national security given in the scientific work [Yakovlev, Skaletsky, 2010], in Ukraine, more than 6 million tons of harmful substances and carbon dioxide annually emit into the atmosphere. The density of emissions per 1 km² of the country is 10.7 tons of harmful substances and per capita it is 140.2 kg. More than 61% of polluting substances accounted for stationary pollution sources of enterprises. The use of financial instruments, such as environmental taxes, is the most effective in curbing negative tendencies of the environmental safety in production.

The environmental taxation is one of the most important incentives for the environmental management. The main idea of the introduction of environmental taxes is to establish a direct correlation between the amount of tax deductions and the degree of negative impact

on the environment and natural resources as a consequence of the entity activity. The history of the development and implementation of environmental taxes is long. The idea of the environmental taxation was suggested in works of A.K. Pigou, a representative of Cambridge School of Economics, in the Concept of Welfare Economics. He proposed to consider taxes as a tool to influence the nature of «pollutants» of the environment on the one hand, and, on the other hand, as a stimulus for environmental protection through subsidies [Pigou, 1985].

According to this theory, the environmental pollution is seen as externalities. The essence of the term is that the market mechanism does not transform external costs from the environmental pollution into domestic production costs that are not reflected in production prices of enterprises producing pollutants.

The existence of externalities leads to a divergence between private and social costs. Social costs are equal the sum of private and external expenses that means they are incurred by third parties, not pollutants. Private costs are lower than the social ones. Arthur Pigou in his work «The Theory of Welfare» described them as «market failures» because the focus only on private benefits and costs leads to the overproduction of goods with negative externalities (pollution of air and water, high noise levels, etc.), or underproduction of goods with positive externalities (refusal of individuals from the construction of lighthouses, road laying, etc.). Internalization of externalities is necessary in order to reduce the overproduction of goods and services with negative externalities and complete underproduction of goods and services with positive externalities that is transforming external effects into domestic ones. It can be achieved by approaching marginal private costs (and therefore benefits) to marginal social costs (benefits). Guidelines for «market failures» served to A. Pigou the theoretical substantiation of state intervention in the economy. Thus, he proposed a solution to this problem using corrective taxes for those who make negative externalities and subsidies for those who make positive externalities. Corrective taxes are called A. Pigou taxes. Their nature is to restore the market balance at a level that provides optimal production and consumption of goods from the point of view of the society. It is not the compensation to an external entity or attracting funds to the state budget.

In this case, the tax should be equal the marginal damage of third parties and the subsidy should be equal their marginal pay-off. This solution of internalization problem requires the participation of the state which has legal rights regarding taxation and subsidies.

Pigovean tax became an instrument of the environmental policy and it acts as the tax on the emission of pollutants. It is from each unit of an issuer in the amount equal to the marginal loss of a recipient. Thus, we can say that the main function of the studied tax tool is regulating: it is intended to restore the market balance at a level that provides optimal production and consumption of goods from the point of view of the society.

According to authors Serebrianska D.M. and Novitska N.V. theoretical approaches are difficult to implement in the taxation mechanism [Serebrianska, Novitska, 2009]. So, governments took Pigou idea as a basis having begun the process of greening of their tax systems. The taxation mechanism was developed taking into account the specific features of national economies depending on the object of taxation. Usually, it is the application of the environmental tax for each unit of pollutant emissions.

The role of environmental taxes:

- Environmental taxes on activity that causes environmental degradation are an effective means to combat pollution and depletion of resources.
- It is possible to establish ecological funds through environmental taxes.
- Environmental taxes are intended to reduce the negative impact on the environment, serving as an economic stimulus to the conversion of the production and use of technologies causing less pollution or using fewer natural resources.

According to Andersen and Ekins, political realities, as well as the results of theoretical modeling frameworks, reveal that market-based instruments for environmental policy are enabling factors in achieving these economic and social objectives (Andersen and Ekins, 2007).

The major aim of environmental taxes is to achieve static and dynamic efficiency gains as well as raise revenues (Barde and Godard, 2012).

Properly designed environmental taxes and emission trading schemes, for example, can help achieve these objectives in a cost-effective manner. Furthermore, environmental taxes can help countries to increase their overall tax take and reduce debt and borrowing, releasing countries from the need to increase other taxes, such as income taxes or corporate taxes. The overall potential of environmental tax revenue is, however, limited and not high compared to taxes on labor or other indirect taxes such as value added tax (VAT).

In Ukraine, according to the p. 1/14/57 of Tax Code, the environmental tax is the national compulsory payment levied on actual emissions in the air, discharges of pollutants into water, waste disposal, actual amount of radioactive waste temporarily stored by their producers, actual amount of generated radioactive waste and actual amount of radioactive waste [9].

Ukraine has introduced environmental taxes of three types:

- 1) Tax on emissions of pollutants into the air by stationary sources and mobile sources and tax on discharges of pollutants directly into water bodies;
- 2) Tax on waste disposal in specially designated areas or at sites except placing certain types of waste as secondary raw materials;
- 3) Tax on the generation of radioactive waste, temporary storage of radioactive waste by producers in excess of the established time limit by specific license terms [9].

However, it is important for Ukraine to study the experience of environmental taxation in developed countries like the EU. Environmental taxation and in particular tax-shifting programs, also known as environmental tax reform, are high on the political agenda, as illustrated in the Europe 2020 strategy and several other EU policy documents. The current application of environmental taxes in European Environment Agency countries shows that energy, carbon and transport (vehicle) taxes are by far the most commonly used, while waste-related instruments exist in the majority of these countries. The use of taxes for addressing air and water pollution and resource use is rather less widespread.

The primary objectives and benefits of environmental taxes are to reduce pollution and resource use. They are also several secondary benefits: for example, such taxes contribute to a healthier society and hence lower health-related costs, they trigger eco-innovations that generate wealth and jobs, while the broad diffusion of environmentally friendly technologies support sustainable systems of production and consumption. European Environment Agency [10] classifies environmental taxes as follows:

- 1) Energy taxes are responsible for 3/4 of revenues from environmental taxes and 1/12 revenues from all taxes of EU member states;
- 2) Transport taxes on car registration and use account for 1/5 of revenues from environmental taxes and 1.4% of all taxes;
- 3) Pollution taxes;
- 4) Taxes on natural resources account for only 3% of revenues from environmental taxes.

There are 18 binding and 24 non-binding MBIs that have been identified based on current EU environmental legislation in force. Most of them, 9 binding and 12 non binding are concerned with producer responsibility and mainly apply to the waste policy. A few other policy areas have provision-shaping MBIs, namely energy; greenhouse gas emissions and ozone depleting substances, mainly related to the use of tradable permits and quotas; transport and noise; and water [10].

In the national economy ecological taxation plays a significant role but it is usually an inefficient and ineffective instrument of regulation as opposed to the EU. We are carrying out a comparative analysis of revenues from environmental taxes in the EU and Ukraine in the last 5 years (Table1).

The table shows that the share of the environmental tax in Ukraine in the total value of receipts is low and less than 1% of GDP whereas this indicator in the EU ranges from 2.2 to 2.5%. These differences are caused by lack of comparability in the value of receipts from environmental taxes in Ukraine and the EU. Among the EU-28 in 2014, Denmark (4.08%),

Slovenia (3.89%) and Croatia (3.86%) had the largest share in GDP and the lowest share was in Lithuania (1.7%) [11].

Table 1

Environmental tax revenues as a percentage of GDP, 2010-2014

Country	2010	2011	2012	2013	2014
Ukraine	0.18	0.18	0.20	0.17	0.23
EU-28	2.37	2.40	2.43	2.44	2.46

Source: according to the data [10-11]

However, according to the Ukrainian economist Varlamova I.S., environmental tax efficiency depends on the size of the tax rate, as well as the purpose and the distribution of the revenues. Business practice at the present stage in Ukraine proves that it is more profitable for enterprises to pay the environmental tax than to install more expensive environmental equipment. The environmental tax is a kind of fee for the use of the environment and it does not perform the stimulating function [12]. Therefore, the environmental taxation should be improved and followed by the revision of existing environmental legislation, including simplification of payments, revision of rates of other taxes to prevent a significant tax burden and the negative impact on labor markets and capital.

Nowadays, extremely important problems in Ukraine and in the world are issues of preservation of the natural environment and its sustainable use. The emergence of environmental problems is often associated with the presence of negative production externalities. One of the instruments to solve environmental problems is the environmental taxation which will promote the ecological development of the planet.

References:

1. Andersen M.S., Ekins P. 2009. Carbon-Energy Taxation: Lessons from Europe. Oxford: Oxford University Press.
2. Barde J.-P., Godard O. 2012. Economic principles of environmental fiscal reform. Milne J.E. and Andersen M.S. (eds.). Handbook of Research on Environmental Taxation. Cheltenham.
3. Krasulenko S. Ukraine is littered with debris. [The Internet]. Access mode: http://h.ua/story/101210/news_402315.html
4. How many countries in the world. List of countries. [The Internet]. Access mode: <http://svitnavkolo.com.ua/skilky-krajini-u-sviti-spysok-krajini-svitu/>.
5. ECOSMART: Ukraine needs the concept of green economy. [The Internet]. Access mode: <http://ecoclubua.com/2012/05/ecosmart-ukrajini-potribnakontseptsiya-zelenoji-ekonomiky/>.
6. Pigou A.C. 1985. The Economics of Welfare (London, 1920). Moscow: Progress.
7. Serebrianska D., Novitska N. 2009. ECOTAX: research on semantics of the term and analysis of economic and environmental efficiency. In: Proceedings of National University of State Tax Service of Ukraine, 2: 320-331.
8. Yakovlev E.O., Skaletsky Y.M. 2010. Evaluation of regional ecological and resource, environmental and man-made threats to the national security of Ukraine [analytical review]. Kyiv: HICД.
9. Tax Code of Ukraine. [The Internet]. Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Environmental taxation and EU environmental policies № 17/2016/.The official website of European Environment Agency. [The Internet]. Access mode: <http://www.eea.europa.eu/publications/environmental-taxation-and-euenvironmental-policies>
11. The official website of State Treasury Service of Ukraine. [The Internet]. Access mode: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
12. Varlamova, I.S. 2015. Environmental taxation as a basis for sustainable development of the national economy. Global and national economic problems, 8: 807-810.

Vdovychenko V., Ph. D.,
Associate Professor,
Samchuk G., Postgraduate,
Kharkiv National Automobile and Highway University,
Kharkiv, Ukraine
Velikodnyi D., Ph. D.,
Motor Transport Colledge of State Higher Educational Establishment
«Kryvyi Rih National University»
Kryvyi Rih, Ukraine

FORMATION OF SYSTEM EFFICIENCY OF URBAN PUBLIC PASSENGER TRANSPORT UNDER CONDITIONS OF OPEN COMPETITION

The study of the system efficiency of urban public passenger transport (UPPT) under conditions of open competition can be represented as a solution to the triune problem:

- the measurement of the efficiency of individual elements for levels of the methodological representation of UPPT as a part of social and economic meta-system «urban environment» (UE);
- the efficiency analysis of individual elements of UPPT;
- a synthesis of the efficiency of UPPT by the mutual accounting of multilevel factors of its formation.

The first two problems are related to solving a direct calculation task and aimed to estimate the efficiency of existing or forecasted state of UPPT. The third problem belongs to the return one and aims to substantiate the optimal parameters of the functioning of UPPT elements on the basis of the parametric synthesis of its internal technological processes. The problem of designing the optimal structure of UPPT consists in the finding a balance of system elements and relations between them, a set of tasks and the amount of work performed to ensure the appropriate level of quality of processes at minimum and maximum values of efficiency criteria of the meta-system «urban environment» [1].

The basis for determining the efficient state of UPPT under the circumstances of the highlighted meta-system of UE is forming a model of the problem situation, which reflects the interconnection of the main stages of the UPPT system efficiency assessment and the consistency of separate tasks formation. This model is created in order to cover the problem of the system efficiency evaluation as a whole while highlighting the main directions of actions to be carried out to form a final conclusion on the efficiency of UPPT from the position of its consideration as part of the system of UE [2].

To form the problematic situation the model components are created, which represent the connection of system parameters with its results. The primary is a model displaying the compliance of UPPT functioning results with the state of UE components:

$$Z : S \times R \times G \rightarrow A(a), \quad (1)$$

where S is a set of elements states of the UE meta-system;

R is a set of available resources of elements of the UE meta-system;

G is a set of certain and uncertain factors of influence;

A is a set of functioning results;

$A(a)$ is the vector of characteristics of functioning results.

The operator of the congruence F determines the relationship between the model of results accordance and a reserve capacity of resources of the UE meta-system:

$$F : S \times A \times G \rightarrow D(d), \quad (2)$$

where $D(d)$ is the vector of a reserve capacity of meta-system elements.

The efficiency indicator is described by the model of comparison of results, resources and impacts:

$$W : A \times D \times G \xrightarrow{I} E(e), \quad (3)$$

where $E(e)$ is the vector of indicators of the functioning efficiency for each level of the UE meta-system;

I is other information on the problem situation.

The efficiency evaluation is conducted by comparing the obtained values with certain efficiency criterion K . The efficiency criterion is a set of margin parameters of the UE meta-system functioning that are based on an analysis of its current state and assessment of their impact on the sustainability of the UE.

The evaluation of the system efficiency of UPPT under conditions of open competition relates to problems that have a lot of choice variants and is greatly complicated by the conflict of interests which have both intra-level and inter-level character. Choosing the appropriate decision on the efficiency is conducted by comparing the alternatives and can be described by a decision-making model C which is formed on the elements of the alternatives set:

$$V\{S, R, G, A, D, W, K\}, \quad (4)$$

In general, the problem situation model of the evaluation of the system efficiency of UPPT under conditions of open competition from the position of the UE meta-system can be represented as a system which is described by a set:

$$L\{S, R, G, A, D, W, K, C, I\}, \quad (5)$$

The problem of the evaluation of the system efficiency of UPPT under the MS meta-system is associated with the determination of the type of function of results accordance $A(a)$ with the required level of its potential P , which is formed by a high-level results of functioning under the conditions of ensuring the reserves of the development and implementation of sustainability of the MS meta-system. The decision-making model C should provide a formalised response to the representation of the state of the UE meta-system and the impact of UPPT on it. This model can solve many problems some of which are:

- formation of a set of alternative states of UPPT according to possible states of the UE meta-system;
- determination of possible resource-efficient indicators of the UPPT functioning under the UE meta-system;
- determination of level and nature of factors affecting both at the intra-level and inter-level environment;
- development of specific efficiency indicators for corresponding levels of the methodological research of UPPT in the structure of the UE meta-system;
- formation of the unified indicator of the system efficiency of UPPT;
- determination of the value of criterion of the system efficiency.

The existence of relations between levels leads to a situation in which an aprioristic value of the efficiency criterion for UPPT leads to obtaining some set of states at other levels that provide the acceptable state of the MS meta-system. In this case, the formation of a composite indicator that includes both formal and non-formal judgment on the choice of a variant is necessary. Such rule is specified on the sets inter-level relations and may be presented as a scheme of the model formation of the evaluation of the system efficiency of UPPT from positions of the UE meta-system.

Based on the model of the evaluation of the system efficiency of UPPT from positions of the UE meta-system it can be formulated different problem statements for specific tasks, namely:

- structuring information on the realisation of transport processes under the competitive environment;
- uncertainty analysis of conditions of the UPPT functioning;
- modelling of a state of UPPT elements;

- development of models of preference for choosing alternatives of the implementation of production and marketing processes of UPPT;
- formation of management strategies for UPPT from the perspective of sustainable development of UE.

Література:

1. Vdovychenko V., Nagornyy Y. The formation of the methodological level of evaluation system efficiency of urban public transport / Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – 2016. – № 3 – P. 44-51.
2. Вдовиченко В.О. Формування сервісно-ресурсних умов сталості міського громадського пасажирського транспорту // Технологічний аудит та резерви виробництва, 2016 – № 6/2(32) – С. 64-69.

Залознава Ю. С., д.е.н.,
старший науковий співробітник,
Сердюк О. С., к.е.н.,

Трушкіна Н. В.,

*Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ПРИКЛАДІ СИНДИКАТУ

Для успішного функціонування в сучасних умовах розвитку національної економіки підприємствам необхідно створювати господарські об'єднання. Це дозволить суб'єктам господарювання одержати синергетичний ефект за рахунок раціонального використання наявних ресурсів, розширення можливостей господарської діяльності, удосконалення організації спільної діяльності для вирішення конкретних виробничо-збутових завдань, здійснення соціальних заходів тощо.

Згідно зі ст. 119 Господарського кодексу України господарським об'єднанням є «об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність» [1]. Таке об'єднання діє на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками.

Організаційно-правовими формами об'єднань підприємств є асоціації, корпорації, консорціуми та концерни. Особливістю асоціації є постійна координація господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, без втручання у їх виробничо-комерційну діяльність. У рамках корпорації створюється орган управління, якому делегуються окремі повноваження централізованого регулювання діяльності кожного з учасників. Специфікою консорціуму є досягнення спільної мети підприємств на основі тимчасового статутного об'єднання промислового та банківського капіталу. До відмінностей концерну відноситься повна фінансова залежність підприємств від одного або групи учасників господарського об'єднання (табл.).

Як показує аналіз, у діючих законодавчих і нормативно-правових актах України серед напрямів господарської діяльності відсутня організація та регулювання процесу збуту готової продукції споживачам. Наприклад, у ст. 2 Гірничого закону України до об'єктів гірничих відносин включено такі: «геологічна розвідка корисних копалин; проектування, будівництво (реконструкція, технічне переоснащення), експлуатація, ліквідація або консервація гірничих підприємств; організація протиаварійного захисту гірничих підприємств; охорона праці, забезпечення безпеки та здоров'я людей в особливо небезпечних умовах» [2].

Зміст та особливості організаційно-правових форм господарських об'єднань

Назва	Зміст та відмінності
Асоціація	<p>Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.</p> <p>У статуті асоціації має бути зазначено, що вона є господарською асоціацією.</p> <p>Не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації.</p> <p>За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.</p>
Корпорація	<p>Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.</p>
Консорціум	<p>Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).</p> <p>Використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом.</p> <p>У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.</p>
Концерн	<p>Статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.</p> <p>Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.</p> <p>Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.</p>

Складено за даними: [1]

Серед сфер застосування державно-приватного партнерства визнано «пошук, розвідку родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції...» [3]. Правовідносини у сфері діяльності гірничих підприємств регулюються Законом України «Про угоди про розподіл продукції» [4], який спрямований на створення сприятливих умов для інвестування лише пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції.

Виходячи з вищевикладеного, доцільним є внесення змін і доповнень до формулювання ст. 120 Господарського кодексу України, а саме розширення переліку

організаційно-правових форм об'єднань підприємств на прикладі створення синдикату, під яким пропонується розглядати «організаційну форму існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції, виробленої учасниками об'єднання, через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників синдикату. Така форма об'єднання є характерною для підприємств, що виробляють однорідну продукцію».

У сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів синдикат має бути організаційною формою, що об'єднує крупні вертикально інтегровані компанії (які одночасно є виробниками та споживачами вугільної продукції) та державні вугледобувні підприємства з метою організації, контролю та регулювання спільної збутової діяльності. Це не суперечить діючому законодавству України, в якому зазначено про можливість об'єднання підприємств за галузевим принципом.

Утворення синдикату обумовлено необхідністю одержання своєчасного реагування на зміни в попиті на вугільну продукцію; організації безперервних поставок палива на ТЕС; забезпечення гарантованих каналів збуту продукції для державних вугледобувних підприємств; розподілу ризиків та їх мінімізації.

Розподілення доходу між учасниками синдикату має здійснюватися відповідно до договору про спільну діяльність. Згідно зі ст. 1130 глави 77 Цивільного кодексу України за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети [5].

У даному випадку (на прикладі синдикату) без об'єднання вкладів учасників з метою організації збутової діяльності. При цьому умови договору про спільну діяльність, у тому числі координація спільних дій учасників або ведення їхніх спільних справ, правовий статус виділеного для спільної діяльності майна, покриття витрат та збитків учасників, їх участь у результатах спільних дій та інші умови визначаються за домовленістю сторін, якщо інше не встановлено законом про окремі види спільної діяльності.

Пропонується включити до ст. 4 Гірничого закону України такий об'єкт гірничих відносин, як організація, контроль та регулювання збутової діяльності гірничих підприємств.

Для забезпечення ефективної діяльності синдикату в умовах вітчизняного паливно-енергетичного комплексу Міністерству енергетики та вугільної промисловості України доцільно внести зміни та доповнення до проектів:

– Закону України «Про ринок вугільної продукції» – включити до ст. 1 визначення синдикату як організаційної форми, що об'єднує вугледобувні підприємства задля організації та регулювання спільної збутової діяльності на засадах державно-приватного партнерства, а також доповнити законопроект статтею, у якій викласти правові основи функціонування синдикату;

– Енергетичної стратегії до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» – розширити ціль «Розвиток енергетичних ринків» формуванням і функціонуванням синдикату як інструменту запровадження ринкової моделі функціонування енергетичних ринків і задоволення потреб національної економіки власною вугільною продукцією в необхідних обсягах із залученням приватного сектору;

– Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року – включити комплекс заходів з удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств з урахуванням нестабільності попиту на вугільну продукцію.

Все це дозволить створити сприятливі умови для господарювання учасників ринку вугілля, забезпечити національну економіку власним вугіллем різних марок у достатніх обсягах та за оптимальними цінами, а також підвищити рівень обслуговування споживачів вугільної продукції.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змін., редакція від 08.12.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Гірничий закон України від 06.10.1999 р. № 1127-XIV (із змін., редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1127-14/page>
3. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI (із змін., редакція від 24.05.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Про угоди про розподіл продукції: Закон України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (із змін., редакція від 01.01.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (із змін., редакція від 02.11.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Kuznetsova M. O., PhD Researcher,
Taras Shevchenko Kyiv National University
Kyiv, Ukraine

VALUE CHAIN DEVELOPMENT IN SUSTAINABLE BUSINESS

Business development in modern world is predetermined by the variety of inter-corporate and multidimensional factors, which could cause either positive or negative impact on business processes as well as organizational and operational structures. Globalization is no longer the key driver for transformations only at the macroeconomic level, as it was stated before. Currently it is more about changes in the interpersonal communication and individual way of thinking. Business is the middle line between personal outlooks and global requirements under the conditions of limited resources, i.e. economic, exacerbated environmental and social problems.

Owing to the fact that global community is demonstrating a considerable concern about future challenges in context of sustainable development, especially in the manufacturing sector, market is adapting more sensitive and flexible models towards reacting to changes in customer's needs and expectations. As a result, the value creation is becoming a much more different process than it used to be, already taking into consideration the sustainable development initiatives and prioritized goals.

The conventional approach to value chain creation was stated by M. Porter. According to his research findings, every manufacturing organization is continually converting inputs into outputs by means of generating several primary activities:

- inbound logistics – activities associated with receiving, storing, and disseminating inputs to the product, such as material handling, warehousing, inventory control, vehicle scheduling, and returns to suppliers;
- operations – activities associated with transforming inputs into the final product form, such as machining, packaging, assembly, equipment maintenance, testing, printing, and facility operations;
- outbound logistics – activities associated with collecting, storing, and physically distributing the product to buyers, such as finished goods warehousing, material handling, delivery vehicle operation, order processing, and scheduling;
- marketing and sales – activities associated with providing a means by which buyers can purchase the product and inducing them to do so, such as advertising, promotion, sales force, quoting, channel selection, channel relations, and pricing;

- service – activities associated with providing service to enhance or maintain the value of the product, such as installation, repair, training, parts supply, and product adjustment [1, p. 39].

Among secondary activities there are procurement, human resource management, technological development and firm infrastructure.

In the context of having a competitive advantage it should be mentioned that the process of its creation – is a dynamic process so firm needs to constantly look for the strategies that help in identifying sources of competitive advantage. Value chain helps not only in finding the sources of competitive advantage but also helps in understanding linkage and the generic strategies for creating sustainable competitive advantage. It also helps in bringing efficiency and effectiveness along the value chain so that internal economic stability and external socio-environmental responsibilities can be strategically fit together through strategic planning [2, p.44].

The concept of sustainable business development – is the complex one. It requires the implementation of such a strategy which enables companies to follow general principles, already proclaimed by international authorities, but in their own way, by means of unique strategies, approaches and tools.

Modern business sector is considered to move from linear economy to the circular one. The majority of business operations are to be changed into more efficient (economic component) and less harmful (ecological component), taking into account the direct or indirect effects on target consumers as well as global community in general (social component). The main emphasis is put onto the development of the organizational life cycle. It means that the Porter's concept is a platform for further inclusion of new factors due to the existing and occurring risks. In particular, the process of value chain development should be assessed not only by production costs, but also opportunities to improve the supply chain management and social responsibility.

The economic growth should be analyzed in the scope of broad vision of stakeholders' interests and healthcare initiatives as well as influence on the environment in general. Moreover, social component is considered to be one of the most strategically significant in the view of sustainable development in the future, as it presupposes the creation of new human competencies and capabilities, improvement of knowledge management processes that will cause a circular impact on the way of doing business worldwide as well as on the attitude towards solving the ecological challenges.

References:

1. Porter Michael E. (1985) Competitive Advantage. – NY: Free Press. – 557 p.
2. Sultan A. and Dr. Saurabh. Achieving sustainable development through value chain // International Journal of Managing Value and Supply Chains (IJMVSC). – 2013. – Vol. 4. – № 2. – Pp. 39-46.

Лебедко С. А., здобувач кафедри,
*Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
м. Київ, Україна*

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Аналіз світових та вітчизняних літературних джерел свідчить, що в існуючих наукових розробках відсутній єдиний підхід до визначення та набору структурних елементів економічної безпеки підприємств та загроз, в тому числі стосовно підприємств транспорту. Набір структурних елементів, які проявляються в загрозах та їх групування для визначення рівня економічної безпеки підприємства залежить від

галузі функціонування підприємства, основних цілей підприємства, цілей визначення рівня безпеки.

Слід зауважити, що переконлива більшість науковців для формування структури загроз економічній безпеці розрізняють складові, які систематизовані за сферою їх виникнення на внутрішні та зовнішні. Це обґрунтовується тим, що будь-яка економічна система є відкритою, здатна швидко адаптуватись до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах через свої власні адаптивні механізми на будь-якому з етапів життєдіяльності.

Проведений аналіз літературних джерел вітчизняних та світових науковців, дозволив автору погодитись з загальноприйнятим розумінням загрози, а саме з твердженням, що загроза – це реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії [1].

Особливого значення набуває забезпечення достатнього рівня економічної безпеки, ефективного управління нею для підприємств транспортної галузі, які займають важливе у вітчизняній виробничій структурі. Від якісного складу та сучасності наявного рухомого складу залежить безперебійне функціонування транспортного підприємства, здатність акумулювати обсяг необхідних фінансових ресурсів для забезпечення розвитку.

Звісно, в складі елементів формування системи економічної безпеки транспортного підприємства мають бути присутні специфічні елементи, такі наприклад як інфраструктура. Жодне транспортне підприємство не в змозі функціонувати та розвиватись без належної інфраструктури, яка прямо несе загрози його безпеці.

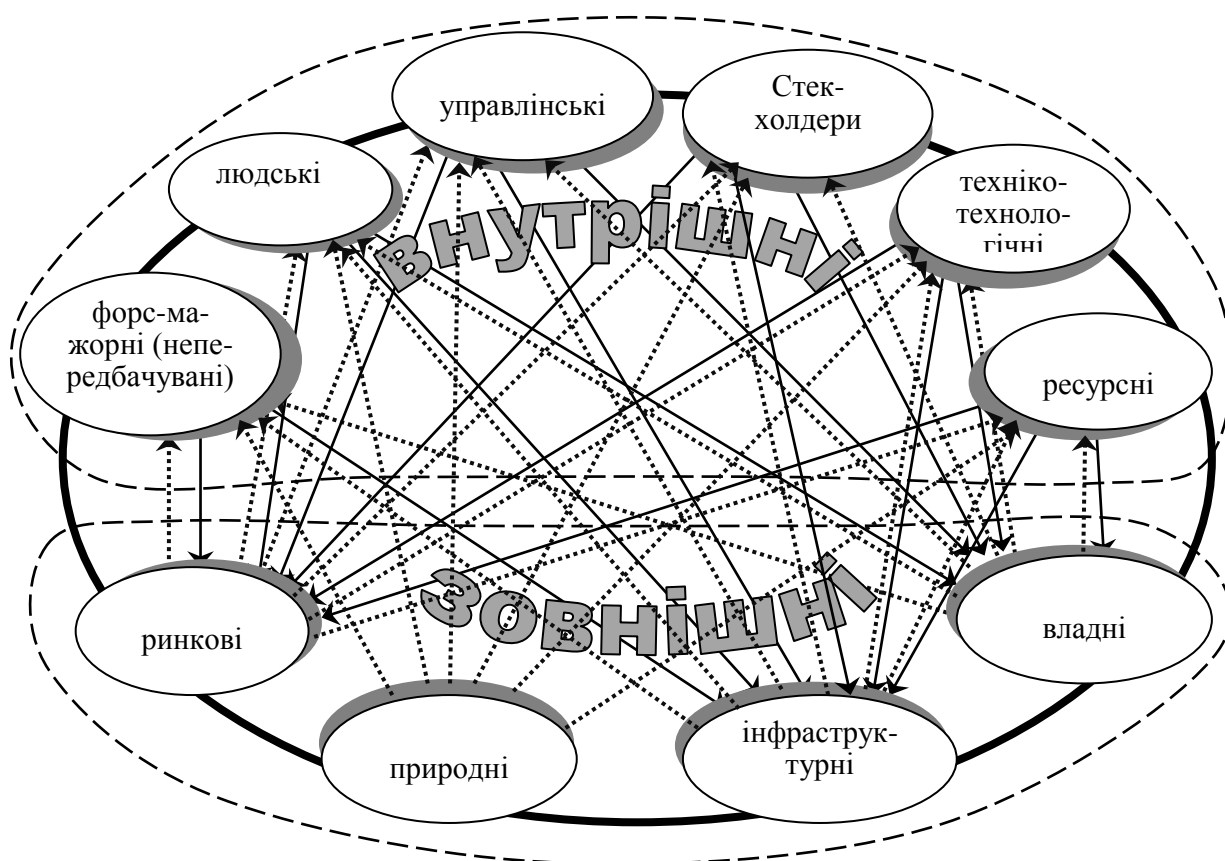


Рис. 1. Система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення

За результатами аналізу літературних джерел та власних досліджень автора було запропоновано при формування системи елементів економічної безпеки

транспортного підприємства враховувати загрози за джерелами їх виникнення та класифікувати їх таким чином:

1) внутрішні загрози (людські; управлінські; техніко-технологічні; стейкхолдерські; непередбачувані (форс-мажорні); ресурсні (нематеріальні ресурси; матеріальні ресурси; фінансові ресурси);

2) зовнішні загрози (ринкові; владні; природні; інфраструктурні).

В результаті проведеного дослідження було встановлено взаємозв'язки між виділеними загрозами економічній безпеці транспортних підприємств, які зображено на рисунку 1.

Для кожного конкретного підприємства перелік загроз економічній безпеці та їх величина різні, однак при формуванні системи управління економічною безпекою слід враховувати взаємний вплив усіх видів загроз.

Сформована автором система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення є важливою з точки зору як забезпечення достатнього рівня безпеки, а також може бути використана при оцінці її рівня.

Література:

1. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [монографія] / Реверчук Н.Й. – Львів ЛБІНБУ. 2004.

Ляліна Н. С., к.е.н., доцент,
*Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

З розвитком ринкових відносин в Україні конкуренція набуває особливого значення. Конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною господарського механізму, породжує суперництво між підприємствами однієї галузі або які виробляють подібну продукцію чи надають послуги.

Поняття конкурентоспроможності підприємства є досить складним і трактується неоднозначно. В різних літературних джерелах в найбільш широкому значенні під конкурентоспроможністю підприємства розуміють комплексну порівняльну характеристику, яка відображає певний ступінь переваги сукупності оцінних показників діяльності підприємства, які визначають його успіх у масштабах певного галузевого ринку за певний проміжок часу щодо сукупних показників конкурентів [1].

На сьогоднішній день для кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства поширення набув підхід, запропонований М. Портером, у відповідності до якого показником потенційних переваг підприємства можна вважати частку ринку, яка йому належить. Оскільки продукцію, які виробляють сільськогосподарські підприємства, має досить високий рівень диференціації та широкий діапазон цін, бажано доповнити розрахунок частки ринку в натуральних вимірниках визначенням ринкової частки у вартісному виразі. Таке доповнення дає змогу визначити найпривабливіший для конкурентів ціновий сегмент ринку. Залежно від того, чому дорівнює співвідношення частки ринку в натуральних вимірниках до частки ринку у вартісному виразі визначають, в якому сегменті працює підприємство: якщо зазначене співвідношення дорівнює 1, то підприємство працює в середньому ціновому сегменті ринку; якщо більше 1 – у низькому; якщо менше 1 – у високому [2].

Основні недоліки запропонованої методики полягають у підборі базових об'єктів для порівняння та відсутності точної, повної інформації про стан конкуренції в галузі.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств використовуються і такі методи як: метод різниць; метод суми місць; метод балів; рейтинговий метод; метод еталону; бенчмаркінгу та ін.

Суть методу різниць полягає у визначенні переваг та недоліків підприємства за певними показниками, що порівнюються (об'єктами оцінки). У разі застосування цього методу підприємство, що оцінюється, порівнюється тільки з одним конкурентом. За кожним з показників визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях.

Застосування методу рангів ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування значень окремих показників. Проведення такої роботи дозволяє визначити, за якими критеріями оцінки підприємство випереджає конкурентів, а за якими – відстає. Кількісна оцінка відставання або випередження в цьому разі не проводиться.

Підсумування місць окремих підприємств за всіма показниками оцінки дозволяє виявити найбільш конкурентоспроможне підприємство за критерієм мінімуму набраних місць (якщо найкращий стан оцінюється мінімальним рангом) або навпаки. Порівняння суми місць, отриманих підприємствами, що оцінюються, дозволяє визначити місце кожного підприємства в конкурентній боротьбі.

Перевагою цього методу є простота, можливість застосування для оцінок як кількісних, так і якісних показників. Водночас цей метод дає тільки осереднений результат і не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента [2].

Застосування методу балів дає можливість визначити узагальнюючу кількісну оцінку позиції підприємства в конкурентній боротьбі за наявності кількох конкурентів. Він передбачає: складання матриці оціночних показників для порівняння підприємства з його конкурентами; виділення найкращого значення окремого оціночного показника з даної сукупності підприємств і присвоєння йому бального значення; розрахунок балів, отриманих іншими підприємствами за даним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращим у сукупності; встановлення внеску конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства. Рівень значущості окремих оціночних показників задається експертно з урахуванням уявлення про роль цього показника у формуванні загального висновку про ступінь конкурентоспроможності підприємства; отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Використання зазначеного методу не тільки дозволяє визначити основних конкурентів та місце підприємства в конкурентній боротьбі, а й оцінити ступінь його наближення до найбільш конкурентоспроможного підприємства [3].

Суть рейтингового методу полягає у виявленні сильних та слабких сторін підприємств порівняно з його конкурентами. Рейтинг визначається на підставі показників, які характеризують ключові аспекти діяльності підприємства.

Основою для отримання рейтингової оцінки підприємства є результати оцінки реальних об'єктів, що відповідає практиці ринкової конкуренції. Запропонована методика розглядає підприємство як систему, у якій взаємодіють фінансові та виробничі ресурси [**Ошибка! Закладка не определена.**].

Метод еталону використовується для наочного зображення конкурентних переваг та недоліків підприємства.

Концепція бенчмаркінгу полягає у порівнянні характеристик певного об'єкта і найкращого, взятого за приклад. Таке порівняння може відбуватись за кількісними і якісними показниками. Бенчмаркінг здійснюється безперервно, що вимагає достовірної свіжої інформації. Основною методичною складністю проведення бенчмаркінгу конкурентоспроможності є вибір аналогів підприємств – об'єктів з еталонними параметрами діяльності [1].

Також останнім часом дедалі частіше для оцінки конкурентоспроможності підприємств використовують показник конкурентного статусу підприємства, запропонований І. Ансоффом, який визначається рентабельністю капітальних вкладень, які відкориговані на ступінь оптимальності стратегії підприємств та ступінь відповідності їх потенціалу оптимальній стратегії. Якщо зазначений показник дорівнює 1, то політика розвитку підприємства співзвучна з його оптимальною стратегією та відповідними оптимальними можливостями. Значення показника від 0 до 0,4 відповідає слабкій ринковій позиції; від 0,5 до 0,7 – середній позиції даного підприємства; стійкій ринковій позиції відповідає значення від 0,8 до 1,0 [5].

Дослідження запропонованих методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств показало, що кожна із запропонованих методик має як певні переваги так і недоліки. Саме тому під час оцінки конкурентоспроможності підприємств необхідно обирати методику найбільш прийнятну у кожному конкретному випадку, залежно від поставленої мети. Також варто зазначити, що дедалі частіше у цих цілях використовують підхід в основу якого покладено використання для порівняння синтетичного інтегрального показника фінансового стану та ефективності використовуваних ресурсів.

Література:

1. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – [вид. 2-ге без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 110 с.
2. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / Косьянчук Т.Ф., Лукянова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В.; [за ред. Т.Ф. Косьянчук]. – Львів: Новий світ. – 2000, 2007. – 452 с.
3. Сідун В.А. Економіка підприємства / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К.: ЦНЛ, 2003. – 436 с.
4. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАА, 2007. – 270 с.
5. Ансофф І. Стратегическое управление / Ансофф И. [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

Малик О. В., к.е.н.,
*Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕТАПІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні особливості функціонування, складне економічне та політичне становище держави зумовлюють зростання ролі фінансової безпеки для кожного вітчизняного підприємства. Це питання є складним з огляду на можливість виникнення несприятливих ситуацій на декількох рівнях (макро-, мезо-, та мікрорівні) як окремо, так і комплексно.

Однією з головних проблем управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання є відсутність концептуальних основ побудови і функціонування механізму управління їх фінансовою безпекою, який дозволить здійснювати ефективну протидію загрозам, використовувати наявний потенціал та в цілому підтримувати стан фінансової безпеки.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства є однією із ключових підсистем загальної системи управління підприємством, але, на жаль, поки що вітчизняними власниками та керівниками підприємств ще не усвідомлена важливість управління фінансовою безпекою підприємства, що є особливо актуальним у сучасних умовах [1, с. 75].

Основною метою управління фінансовою безпекою підприємства є забезпечення фінансової стійкості підприємства та захист його фінансових інтересів від дії зовнішніх і внутрішніх загроз та фінансових ризиків для забезпечення ефективного розвитку в поточному та довгостроковому періодах.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства ґрунтується на розробці відповідної наукової теорії, концепції, стратегії і тактики, проведенні адекватної фінансової політики, систематизації загроз та фінансових ризиків, застосуванні засобів, способів і методів забезпечення фінансової безпеки.

Зважаючи на те, що фінансова безпека є підсистемою фінансового механізму підприємства, механізм управління нею повинен формуватися через призму останнього, тобто через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, фінансових важелів, інструментів, фінансових методів, правового й інформаційного забезпечення, за допомогою фінансових досліджень, які дозволяють досягти основних цілей підприємства [2, с. 128].

З метою побудови ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємства, нами було розроблено алгоритм запровадження механізму управління фінансовою безпекою підприємства, що забезпечує його адаптивність до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства (рис. 1).

На першому етапі відбувається визначення фінансових операцій підприємства та аналіз його фінансових відносин з різними контрагентами.

На наступному етапі відбувається структуризація фінансових відносин за складовими фінансової безпеки, що сприятиме визначенню рівня фінансової безпеки підприємства та побудові ефективної системи управління нею.

Одним із найважливіших завдань управління фінансовою безпекою підприємства є аналіз фінансових ризиків, що, в свою чергу, є необхідною передумовою оцінки рівня їх впливу на діяльність підприємства. Ідентифікація фінансових ризиків полягає у виявленні можливих ризиків, пов'язаних з кожною конкретною фінансовою операцією, та визначенні причин виникнення того чи іншого виду ризику.

Далі оцінюється ймовірність прояву загроз та фінансових ризиків, тобто визначаються можливі фінансові наслідки від дії тих чи інших фінансових ризиків та загроз на діяльність підприємства. Наслідки прояву фінансових ризиків можуть характеризуватися негативними, позитивними та нульовими показниками результативності фінансової діяльності.

Ефективне управління фінансовою безпекою підприємства можливе лише за умови об'єктивної та своєчасної оцінки її рівня. Саме тому, наступним етапом є оцінка фінансової безпеки підприємства.

На основі проведеного аналізу, приймається рішення про відповідність фактичного рівня фінансової безпеки підприємства допустимому. Якщо фактичний рівень відповідає допустимому, то відбувається перехід до останнього етапу системи управління, а саме до контролю за дотриманням належного рівня фінансової безпеки підприємства. Якщо ж фактичний рівень не відповідає допустимому, то слід підібрати заходи підвищення рівня фінансової безпеки та оцінити їх економічну ефективність, з розрахунку витрат на їх проведення та вигод від мінімізації ризиків підприємства, що дозволяє врахувати доцільність проведених заходів.

Для обґрунтування основних напрямів підвищення рівня фінансової безпеки підприємства, необхідно системно підійти до вирішення поставленої проблеми та розглянути такі заходи за функціональними складовими фінансової безпеки.

Наступним етапом управління фінансовою безпекою підприємства є визначення рівня досягнення поставленої мети.

Якщо мета не була досягнута, то відбувається повернення до початкового етапу алгоритму. Повне досягнення мети свідчить про підвищення рівня фінансової безпеки підприємства. Часткове досягнення поставленої мети свідчить хоч і про підвищення рівня фінансової безпеки підприємства, однак, все ж, недосягнення бажаного результату, що вказує на необхідність подальшого управління фінансовою безпекою

шляхом розробки нових заходів підвищення її рівня або застосування інших варіантів уже розроблених напрямів.

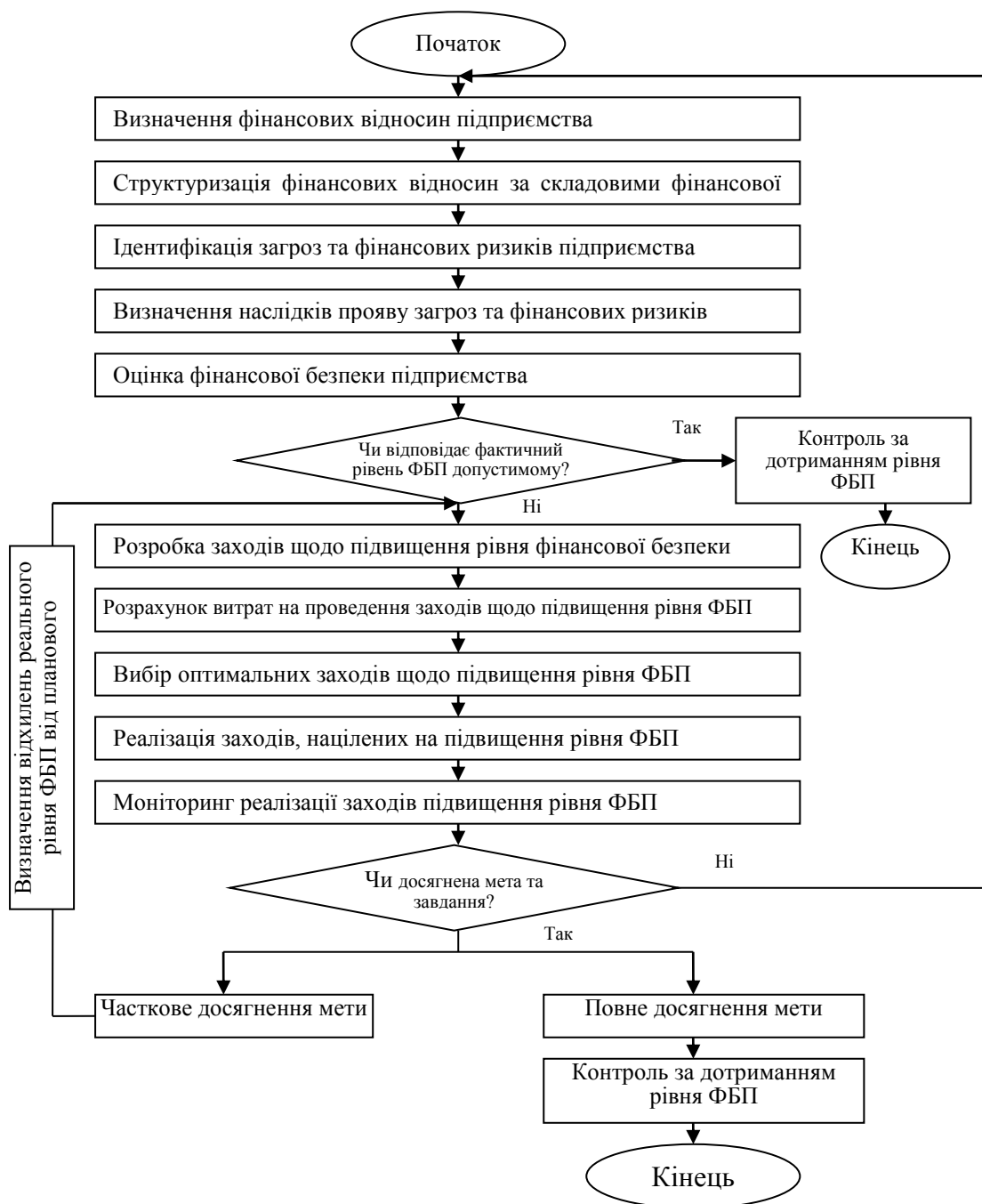


Рис. 1. Алгоритм управління фінансовою безпекою підприємства

Заходи підвищення рівня фінансової безпеки мають бути узгодженими між собою, оскільки застосування одного методу може призвести до зниження або підвищення рівня фінансових ризиків за іншими напрямками фінансової діяльності підприємства.

Після вибору оптимальних заходів підвищення фінансової безпеки підприємства, відбувається їх реалізація, координація та поточний контроль за виконанням цільових показників. Своєчасне виявлення помилок та прорахунків дає змогу мінімізувати витрати підприємства для досягнення поставленої мети. Моніторинг застосовується з метою системного спостереження за змінами показників та визначення ефективності реалізованих заходів.

Реалізація запропонованого алгоритму сприятиме оптимізації системи управління фінансовою безпекою підприємства в цілому та фінансовими ризиками зокрема.

Таким чином, основним завданням у підвищенні рівня ефективності діяльності підприємства є створення дієвого механізму управління його фінансовою безпекою, який забезпечує фінансову стійкість, рентабельність та платоспроможність підприємства, а в підсумку сприяє зростанню його ринкової вартості.

Література:

1. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
2. Лаврова Ю. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю. В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 127–130.

Miriasov Iu. O., PhD (Economics), Associate Professor,
Vasil Karazin Kharkiv National University
Kharkiv, Ukraine

ABSENTEE OWNERSHIP AND ECONOMIC POWER

At the end of the twentieth century the nature of the modern capital accumulation fully disclosed, the relationship between the financial and real sectors of the economy changes, where the former influences production stronger, identifying trends and prospects of the real economy. There is a relevant Veblen concept, which is explicitly or implicitly followed by many modern processes related to the role of finance in modern economy [5, 6]. The essential point of Veblen's approach to the finance is associated with absentee ownership institute which is formed due to increasing production and creation of corporations. Most of these owners concern the production not directly and they are interested in financial return maximizing in the stock markets. As a result, there is a gap between «business», striving for financial gain, and «industry», the mission of which is satisfaction of human needs. «Business» in the name of absentee owners has a sufficient argument: its revenues are connected not only with the production efficiency, but also with the right to sabotage. Maximal use of facilities leads to the growth of production, landslide of prices, reduction of both owner's gain and the commodity values. Therefore, the absentee owner is interested in facilities disusing, restriction of production and unemployment rate on the profitable level. The right to absentee ownership allows the «business» to constrain the «industry», repressing the manufacturing and suppressing its true possibilities. In that context the gain of absentee owner should be viewed as financial rent. This type of rent is a result of a new order in the world of finance, formed by absentee owners and financial intermediaries. The capitalization of stockholders equity as the ownership of the real assets of the company gains power over industrial community. Thus the financial system is something other than just the investment process. It «deals with» reality so that it is systematically at odds with the actual conditions of production. Or, in other words, maximization of the value in the world of finance is based on an arbitrary interpretation of reality, which leads to unemployment and disuse of production factors.

According to Veblen logics, the most effective targets of absentee owners are restrictions, imposed on the real sector (sabotage) for return maximization, achieved in compliance with several conditions. Firstly, it is possible in a high concentration and a maximum limit of competition. In this case it's possible to carry out the product and price policy in the interests of the enterprise owners. Secondly, the developed market of financial liabilities and corporate rights is unregulated and relatively transparent. It provides potential investors with a wide range of assets with a high profitability and risk diversification. Thirdly, there is the availability of specialized financial intermediaries, «linking» target absentee owners and the real economy. Since the majority of potential investors, possessing the financial resources do not have opportunities, knowledge, or time to effectively invest in the financial markets,

financial intermediaries due to their skills and experience, can provide a more efficient management.

The leading forces of financial markets are commercial banks. However their activity in the stock market is often limited by the rules of law. Thus there may be implicit investment activities, such as trust or investment funds. These funds, as well as other collective investment institutions such as public and private insurance companies or trust and pension funds play a major role in the stock market. Concentrating significant private monetary assets, they are able to act as independent financial investment groups that control the real economy through needed financial flows. The largest joint investment institutions are, in fact, dominant firms or «conjunct oligopolies» that control a significant share of financial transactions in a particular sector, and ownership structure is built on the principle of mutual shareholdings. By the example of the largest US banks and corporations due to open and accessible owners and stockholders' equity statements it is possible to keep track of the forces which determine the policy of the leading financial organizations and their influence on financial markets in general. Four leading banks are the core of the US banking system: Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Citigroup. The open data reporting of the ownership structure of banks shows that part of it belongs to other banks, i.e. mutual holding in the equity is used (note.- group P Morgan Chase & Company represents JP Morgan Chase in the capital of other leading banks). The part of ownership of each bank is belonged to several major institutional investors (Table 1), which are equity holders of several banks (Vanguard Group Inc, State Street Corporation, etc.).

Table 1

The share of the largest institutional investors in the ownership of the leading US banks, in% (on 30.06.2016)

Institutional investors (share, %)	Wells Fargo	JP Morgan Chase	Bank of America	Citigroup
Vanguard Group, Inc	5,67	6,28	5,94	5,96
State Street Corporation	3,68	4,12	4,01	4,04
Capital World Investors	1,79	3,00	-	-
BlackRock Institutional Trust Company	2,42	2,66	2,6	2,61
FMR, LLC (Fidelity)	2,40	2,28	2,53	3,17
Wellington Management Company, LLP	2,55	1,87	1,58	
Northern Trust Corporation	1,17	1,36	1,10	1,23
P Morgan Chase & Company	1,97	-	1,45	1,82

Compiled by: <http://finance.yahoo.com/quote/WFC/holders?ltr=1>

Separately, there is an important role of mutual funds in the list of holders of bank assets in the equity of these banks. Some of them are in the sphere of influence of the same institutional investors. Thus, on 30.06.2016 the largest Wells Fargo shareholders, belonging to the category of mutual funds were Vanguard Total Stock Market Index Fund (1,8% of equity), FMR Fidelity Contrafund Inc. (1,19%), Vanguard Institutional Index Fund (1,01%), SPDR S & P 500 ETF Trust (0,96%). These institutional investors are present in the ownership structure of the largest non-financial corporations.

Similarly, there are the same financial groups among the largest shareholders of these corporations belonging to the category of mutual funds. The participation of these institutional intermediaries in the ownership of banks or corporations, in accordance with US law, does not exceed 10%. However, the part of them, including mutual funds, achieves 5-7%. In the case of financial holding Vanguard Group Inc., controlling several mutual

funds, it reaches 10%. If we take into account the possibility of intersection of the institutional intermediaries and major individual shareholders' interests (for the number of formally independent shareholders may be one and the same beneficiary), the aggregate ownership of capital is enough to influence the policy of a large bank or company. It should also be taken into account that part of the shares gives the privilege to manage policy of the company. If such investors have «voting» shares, their role in the management becomes even greater. Thus, institutional investors, such as the major absentee owners, having stock of shares in leading companies and banks are able to control (participating in the ownership and management) the financial sector and the enterprises of the real sector. Their activity can be characterized in terms of economic power: the largest of them, concentrating significant financial resources, may affect the banking and the real sector, determine the strategic guidelines of industrial and pricing policies of enterprises and, ultimately, influence the processes of economic growth and stability on a global measurement.

Table 2

The share of the largest institutional investors in the ownership of the leading US non-financial corporations, % (on 30.06.2016)

Company (% of ownership in the hands of institutional and mutual funds)	Vanguard Group, Inc. (The)	State Street Corp	BlackRock Institutional Trust Corp, N.A.	FMR, LLC	Northern Trust Corp
General Electric (56,6)	6.51	2.77	2.67	1.47	1.35
ExxonMobil (50,1)	6,8	3,43	2,67	-	1,31
AT&T (47,7)	6,42	3,11	2,66	1,15	1,17
Wal-Mart Stores (30,6)	3,10	1,6	1,35	-	0,57
IBM (50,9)	5,95	3,76	2,45		1,15
Apple (60,2)	6,27	2,85	2,69	3,04	1,28
Ford Motor (60)	6,46	2,91	2,61	-	1,05
Coca-Cola (63,2)	6,51	2,80	2,39	1,70	-
Dow Chemical (70)	6,61	3,04	2,62	2,04	-

Compiled by: <http://finance.yahoo.com/quote/WFC/holders?ltr=1>

References:

1. Bogle J. C. (2011) The Battle for the Soul of Capitalism. Moscow: Gaidar Institute (in Rus.).
2. Galenko T. V. (1995). Financial intermediaries in the investment market. Politekonomicheskyy analysis. PhD Dissertation. Kiev (in Rus.).
3. Katasonov V. Y. Banks rule the world. Retrieved from: <http://www.fondsk.ru/news/2015/05/13/banki-pravjat-mirom-a-kto-pravit-bankami-ii-33312.html>
4. Plastun V. I. (2016) The methodological framework for institutional investors in the stock market. Dissertation of the doctor of economy. Sumy (in Ukr.).
5. Veblen T. (1997) Absentee Ownership. – London: Transaction Publishers.
6. Veblen T. (1958) The Theory of Business Enterprise. – New York, A Mentor Book.

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДНЕПРОПРЕСС СТАЛЬ»

Людство у процесі своєї еволюції пройшло велику кількість етапів існування підприємства, як цілісної організації: від мануфактур, фабрик і до заводів, корпорацій. В умовах ХХІ століття, століття глобалізації, знання стають «перепусткою в лідери» для країн, регіонів та організацій. Змінюються фактори розвитку країн і регіонів в умовах фінансової кризи, все більшу увагу серед них набувають фактори інновацій і розповсюдження нових знань. Економіка знань все більше спрямовується на інноваційний процес, збереження знань в електронних системах та їх подальше використання, обмін знаннями, навчання персоналу, формування бренду та іміджу організації (компанії), яка може бути неоціненною своїм інтелектуальним капіталом [1].

Розгляду питанню сутності, впливу, характеристики, засадам управління, ролі, значенню, проблематиці, еволюції, сутності та інших аспектів присвячена дуже велика кількість праць таких науковців, як: Т.В. Бауліна, О.Г. Білоус, В.В. Вірченко, Т.В. Гончарук, В.В. Кривошей, І.Ю. Кучумова, Л.О. Лігоненко, А.Ю. Лизньова, В.М. Марченко, Г.П. Пасемко, О.Я. Сцібан, О.О. Чуприна, К.Ю. Ягельська, І.Й. Яремко та інші.

Всі вище наведені науковці розглядали теоретичні аспекти інтелектуальної власності, проте розгляд загальних питань такої власності на прикладі конкретного об'єкту – «Днепропрес Сталь», об'єкту, який своїм прикладом, на фоні ледь «животіючої» пострадянської промисловості України демонструє надзвичайний рівень розвитку, робить дану роботу актуальною та вирізненою з-поміж інших.

Як економічна категорія інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної вартості, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості [2].

Згідно з Т.А. Стюартом процес управління інтелектуальним капіталом складається з чотирьох основних етапів.

На першому етапі здійснюється ідентифікація і оцінка ролі знань в організації, як засобу, процесу і результату дій.

Другий етап процесу управління інтелектуальним капіталом полягає у підпорядкуванні нинішніх доходів активам знань, які їх виробили.

Наступним етапом є розроблення стратегії в сфері інвестування і використання інтелектуальних активів організації.

Останній етап процесу управління інтелектуальним капіталом прямує до поліпшення ефективності працівників знань [3].

У зв'язку з тим, що ми маємо за мету проведення співвідношення між загальнотеоретичними аспектами інтелектуального капіталу та конкретним прикладом, ТОВ «Днепропрес Сталь», вважаємо за потрібне не оминати практичні приклади вище наведених етапів процесу управління інтелектуальним капіталом. Керівництвом підприємства «Днепропрес Сталь» була поставлена стратегічна мета, яка потребувала значного внеску інтелектуального капіталу та стимулювалася винагородою інвестиційних коштів власників: розробка технічного відливу інструменту та нержавіючої сталі у ливарному цеху для становлення конкурентоспроможності на європейському ринку. Після ряду процесів, які проходили на всіх етапах управління інтелектуальним капіталом (розробки, захисту технологій, досягненні результатів) підприємство вже не було на рівні

неконкурентних, схожих за специфікою виробництва організацій, а вже могутнім прикладом для підприємств України та діловим партнером для Європейського Союзу. Завдяки інтелектуальному капіталу ряду спеціалістів завод, на сьогоднішній день, розвивається і є конкурентоспроможним на світовому ринку.

Ще одним яскравим прикладом, де «інтелектуальний капітал» став чинником еволюції, збільшення продуктивності, якості та технічним вимогам продукції стало виготовлення преса зусиллям 4000 т, аналога якого а ні в Україні, а ні в Європі не існує (найближче схоже устаткування знаходяться в Російській Федерації та Індії).

Процедура використання інтелектуального капіталу, яка передбачає забезпечення економічної стійкості підприємства, умовно поділяється на декілька етапів. До початкової стадії доцільно зарахувати обґрунтування потреби в інноваційному вирішенні реального економічного дисбалансу в функціонуванні господарської одиниці. Результатом другого етапу використання інтелектуального капіталу є визначення доцільності чи недоцільності реалізації інноваційного проекту [4].

Прикладом цього є купівля ТОВ «Днепропресс Сталь» пресу з підприємства «Днепропресс», який був напівфабрикатом, не завершеним, з ручним управлінням. Для подальшої роботи даного устаткування необхідний був інноваційний процес (розробка якого була покладена на відділ головного інженера), що було доцільним і необхідним. Інтелектуальна праця і як наслідок, накопичений інтелектуальний капітал інженерів модернізували прес до вимог сьогоденних стандартів промислового обладнання. І навпаки, пропозиція та проект про створення ремонтно-механічного цеху, переозброєння підприємства були відхилені Технічною радою у зв'язку з недоцільністю впровадження таких нововведень у даний час, що призвело до необхідності пошуку альтернатив забезпечення необхідної інноваційної потреби підприємства.

На підставі виконаного дослідження, можна зробити висновок, що в Україні спостерігаються нові, модерні процеси, які спрямовані на збільшення додаткової вартості – інтелектуальний капітал, який розглядається з позиції авансованої інтелектуальної вартості.

Дія інтелектуального капіталу добре систематизується за допомогою конкретних прикладів, в даній роботі таким прикладом виступило ТОВ «Днепропресс Сталь». Саме приклад даного підприємства якнайширше розкриває процес його становлення та розвитку під впливом інтелектуального капіталу. Хоча існування цієї виробничої установи, під впливом несприятливих процесів в економіці, ставилося «під питання» ще декілька років назад.

Автор висловлює подяку головному механіку ТОВ «ДнепропрессСталь» Нестерову Юрію Володимировичу за допомогу при підготовці та сприянні проведенню дослідження.

Література:

1. Пожуєв В. І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В. І. Пожуєв // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2009. – Вип. 37. – С. 4-15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2009_37_3
2. Пасемко Г. П. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний продукт: економічна природа та сутність / Г. П. Пасемко, Г. Є. Бесєдіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 5. – С. 42-48.
3. Управління продуктивністю інтелектуального капіталу персоналу на підприємствах машинобудування: моногр. / А. Ю. Лизньова. – Дніпропетровськ: Середняк Т. К., 2013. – 186 с.
4. Яремко І. Й. Інтелектуальний капітал як чинник забезпечення економічної стійкості машинобудівного підприємства / І. Й. Яремко, О. В. Глушко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 109-114.

Novykova N. M., PhD (Economic Sciences),
Associate Professor,
Grebenchuk T., Master Student,
Kyiv National University of Trade and Economy
Kyiv, Ukraine

PRODUCT RANGE POLICY OF A COMMERCIAL ENTERPRISE

An enterprise product range policy is one of the main components of the managerial system in retail trade since it is consumer attitude that identifies possibility of enterprise existence and development.

The problem of product range creation at enterprises was considered by a large number of scholars, including E. Duhtl, H. Hershgen, K.S. Dumanska, O.I. Yushchenko, O.Y. Bazulenko, R.S. Rusyn, E.O. Didenko, A.V. Troyan, O.J. Chubukov, etc. Product range creation means an individual approach to each commodity group, taking into account all the peculiarities and demand.

The aim of a product range policy is to develop an adequate and rational range, depending on market needs and strategic goals, as well as financial possibilities of the company.

The scholars E. Duhtland H. Hershgen offer to form a product range considering economic purposes of an enterprise, based on the criteria of profit maximization, sales increase, etc. [1, p. 189]. The authors determine two directions of product assessment: 1) a quantitative assessment based on the accounting reports which includes analysis of sales structure which shows the ratio of absolute and relative values of certain products to total sales and shows deviations from the planned values and indicators of the previous periods, analysis of costs, trade turn over analysis (speed of circulation of goods); 2) assessment based on the information about the environment (market research of product range perception).

The basic principles of product range policy are:

- 1) to meet the needs of customers;
- 2) to use technological knowledge and experience of the company efficiently;
- 3) to analyze financial results of the company;
- 4) to attract new customers (sales market expansion strategy);
- 5) to follow the principle of flexibility;
- 6) to follow the principle of synergy (extension of services and industries which have common technology [2]).

Creation of the product range policy is a complex process which should have the following sequence (Figure 1).

Like any strategic task, at the first stage the choice of the product range should be made starting from determining the goals of the company which it seeks to achieve as the result to fit its performance.

At the second stage it is analyzed information about the external and internal environment. The main task of this stage is creation of an information base for the further development of the product range. Namely on the basis of the available product range indicators one can decide on its further improvement. While analyzing the internal environment one should focus on quantitative indicators which characterize the product range policy.

Analysis of enterprise external environment involves the study of consumers of its products.

Particularly there are analyzed such indicators as age groups, education, mobility, profession, marital status and family size, consumer tastes (frequency of the product use, preference of the trade mark, type of personality, attitude to the enterprise, motives of shopping), etc. [3].

At the third stage it is forecasted the market size of consumer goods. An enterprise needs to know the degree of activity of the consumer goods market and these gmentit should be targeted at while forming the product range policy.

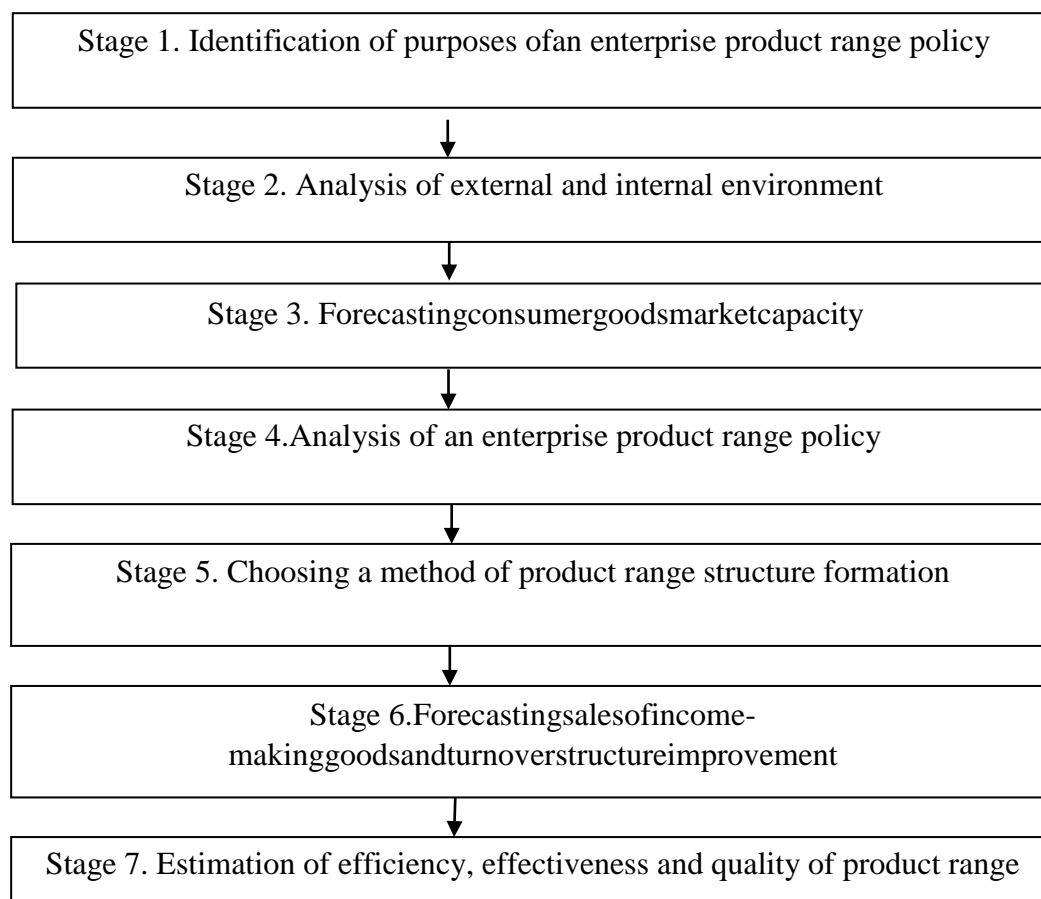


Fig. 1. Sequence of a commercial enterprise product range policy

Source: developed by the authors

The fourth stage is the analysis of the product range policy in the previous period. The purpose of the analysis is to identify trends in the consumer goods market, assess the degree of meeting demand and profit gain opportunities. At this stage there are also analyzed seasonal factor and uniformity of implementation of commercial goods, it is carried out the rankings of a commodity portfolio.

At the fifth stage there is chosen the method of forming a product range structure. While ranging the method so forming product range, N.S. Kubyshyna classifies methods of forming trade portfolio by identifying consumer preferences, methods of economic analysis and methods of portfolio analysis into a separate group [4, p.173].

Portfolio approach means to study the trade portfolio of the company and its sorting out according to certain parameters, defined according to tactical and strategic objectives of the enterprise [4, s.173].

At the sixth stage there is calculated the volume of sales of product same data achieving the planned turn over. There is also assessed the effectiveness of the developed product range policy using the net reduced income (NPV), payback period (PP), accounting rate of return (ARR), return on investment (PI), internal rate of return (IRR) [3].

The advantages of the proposed approach for the creation of product policy are:

- 1) the possibility of comprehensive assessment of a product range policy of the company;
- 2) the possibility of taking into account the peculiarities of functioning of the company. If there is reliable information, subjectivity is excluded in this approach;
- 3) alternatives which allow to implement the best options of the company.

Thus, the formation and implementation of product range policy of the company in accordance with the above sequence will help the company have sufficient quantity of consumer goods product line of special products; provide a wide range of products in each group; set an number of varieties of each type of goods; to reflect peculiarities of demand in the region of the company performance. A correctly chosen product range policy will help the company have the edge in competition for a consumer, therefore, to maximize profit and expand activities.

References:

1. Dichtl E., Herchgen H. (1996). Practical Marketing. Moscow, High school, Infra, 256 p.
2. Didenko E.O., Saveleva D.C. Management of a Product Range Policy of an Enterprise. Journal of Efficient economy, 2015, no 3.. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910/>
3. Chybykova O.Y., Troyan A.V. Optimization and Modeling of a Product Range Policy of an Enterprise. Journal of Herald KNTD, 2016, no 3(99). Available at: <http://er.knutd.com.ua/handle/123456789/2104>
4. Kybushuna N.C. Methods of Development of a Strategic Set of Products at the Industrial Market. Journal of Economic herald NTYY «KPI», 2015. Available at: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2010/7.Mark/33_kpi_2010_7.pdf

Pakhnenko O., Ph.D,
Sumy State University
Sumy, Ukraine

VALUES-BASED INVESTING AS A BACKGROUND OF COMPANY'S MANAGEMENT

Not too long ago it was considered that the main sources of profitability of industrial enterprise are expanding production capacity, increasing sales and reducing costs in manufacturing, supply and distribution chains. The need to adapt to changing environment and manage new risks, including natural resource scarcity, population growth and changing climate, resulted in new strategic decisions and long-term thinking. The hallmark of this stage is creating value in economic and social spheres, looking to social and environmental challenges for new commercial opportunities [3]. Previously this area was considered only as a non-profit branding activities, today it is a strategic guideline of the enterprise. This fact contributes to several reasons, namely interests of stakeholders (especially shareholders), global factors and regulatory requirements.

In order to meet the challenges of the modern world top managers of the company should consider the driving forces that guide the company's stakeholders – shareholders, customers, employees and society. Traditionally, the priority is given to the interests of shareholders (investors) as the owners of company's capital. According to statistical researches and reviews [2, 4, 5] requests of investors are increasingly turning to responsible investment and guided by principles of values-based investing (VBI). The key idea of VBI is that funds should be aimed to those projects and businesses that not only guarantee high returns on investments, but also create social value: the implementation of the project have a positive impact or minimize the negative impact on society. The concept of VBI is based on the ESG criteria (E – «environmental», S – «social», G – «governance»), which means considering environmental, social and governance values alongside financial returns, when selecting an investment opportunity.

Implementation of the principles of values-based investment contributed to the emergence of a wide range of new research in the investment field, identification of new approaches to investment strategies and portfolio management. There are several

approaches to determine investments that are based on the concept of VBI and ESG-criteria: e.g. the term used in publications of KPMG International is «responsible investing» (RI) [2], in reviews of Global Sustainable Investment Alliance (GSIA) – «socially responsible investing» (SRI) and «sustainable investing» [5].

It should be noted that the values-based investing is only a criterion and the basis for making investment decisions and selecting an investment opportunity. Therefore, it influences the creation of social value only indirectly. Targeting of investors to achieve environmental, social and governance goals forces the company's management to review investment, production and financial policies and to develop strategy based on these goals. Accordingly, the more developed stock market and the stronger influence of stakeholders – the more ESG-criteria is implemented in companies' development strategies.

Other stakeholders of the company may also affect consideration of the ESG-criteria and VBI philosophy in its business activities. In modern society transparency and access to information, increasing awareness of the impact that company's activity carries on the environment and society, forms a critical attitude to the nature of doing business. This is reflected in consumer demand, in response of local communities, company's image in the resources and the labor markets, and thus – in its financial performance.

Another factor that can influence company's development strategy and make it focus on sustainable investing is business environment. It includes regulation, permit system, availability and reliability of suppliers, facilities and infrastructure development. Overall, the impact of business environment determines the ease and opportunities of doing business, restrictions and specific requirements. The state has the means of influencing on the business environment to encourage innovation and values-based investing: legislation, tax instruments and pricing mechanisms. There are also indirect drivers such as reporting and disclosure regulations and certification standards, which are increasing corporate transparency [1].

A special component that caused the growing interest of companies to values-based investing and creation of positive social impacts is global factors of sustainable development: climate change, population growth, exhaustion of energy-fuel resources, scarcity of water and material resources, deforestation, urbanization, degradation of ecosystems, increasing demands to food safety and welfare.

In some cases, negative effects generated by manufacturing companies become global and are starting to affect the financial performance of the companies by worsening conditions of economic activity and resulting in costs growth or even in financial losses. For example, trying to increase production and minimize costs, companies can reduce the quality and safety of goods starting to use cheaper but harmful raw materials and technologies; increase energy consumption and environmental pollution of air, soil and water. This strategy behavior, if supported by a majority of producers, accelerates resource depletion and climate change, worsens demographics (reduction of life expectancy, increased frequency of diseases, new diseases).

Considering the causal relationships, it is evident that irresponsible investing and economic activities in the short term would result in reducing productivity and increasing of direct and indirect costs, such as cost of resources, treatment costs of employees and consumers, direct and indirect losses from disasters caused by climate change. In the long term, the company would lose its competitive position and worsen its financial results.

Global factors of sustainable development cause the formation of both new business risks and opportunities. On the one hand, ignoring the forces of environmental change can lead to the emergence of new risks:

- risks of non-compliance with new standards and regulatory requirements for product quality, raw materials, etc. (regulatory risk);
- risks of increasing of costs due to outdated production technologies and energy inefficiency (resource risks);

– risks of losing the market share due to lower product competitiveness, consumer dissatisfaction with the quality of goods or their harmfulness (market, reputational, legal risks);

– risks of damage to the company's reputation in the local community and in the labor market, risks of loss of qualified staff (social risks).

On the other hand, willingness to respond to the needs and challenges of the economic situation allows companies to implement new opportunities and to ensure the additional competitive advantages: to achieve the level of expenditures lower than in the industry; to consolidate market position as a socially responsible brand; to ensure the sustainability of economic development by responding to the consumers and society demands, providing innovations; to increase investors' interest in the company.

Thus, by properly assessing global challenges and impact on sustainable development, taking into account the needs and priorities of their stakeholders, companies can build effective long-term strategies, minimize risks and take benefits of the emergence of new opportunities. In modern society, effective companies' management and strategy planning should be considered inseparable from creating social value – positive environmental, social and governance impacts. One of the main evidence of the validity of this approach is the growing interest of companies' stakeholders in values-based investing.

References:

1. A new vision of value: connecting corporate and societal value creation [Electronic resource] // KPMG International Cooperative. – 2014. – 116 p. – Access mode: <http://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/new-vision-of-value-2014.pdf>
2. European Responsible Investing Fund Survey 2015 [Electronic resource] // KPMG International Cooperative. – 2015. – 86 p. – Access mode: <http://www.kpmg.com/LU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Brochure-European-Responsible-Investing-Fund-Survey-20150402.pdf>
3. Maximum Impact: Values-Based Investing Across the Spectrum [Electronic resource] // Timely Insights from the Private Banking & Investment Group. – July 2014. – Access mode: http://www.pbig.ml.com/publish/content/application/pdf/GWMOL/PBIG_ARTDTNUR_2015-07.pdf
4. 2012 Report on Sustainable and Responsible Investing Trends in the United States [Electronic resource] // US SIF – The Forum for Sustainable and Responsible Investment. – Access mode: <http://www.ussif.org/trends>
5. 2014 Global Sustainable Investment Review [Electronic resource] // Global Sustainable Investment Alliance. – Access mode: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf

Подвірна Х. Є., к.г.н., старший викладач,
начальник навчально-методичного відділу,
Львівський інститут економіки і туризму
м. Львів, Україна

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Раціональна організація постачання підприємств ресторанного господарства сировиною, напівфабрикатами, продуктами і матеріально-технічними засобами є однією з найважливіших передумов ефективної і ритмічної роботи виробництва, що дозволяє більш повно задовольняти споживчий попит, сприяє прискоренню оборотності коштів, зниженню витрат і підвищенню рентабельності.

Сучасні наукові публікації доволі частково висвітлюють питання формування логістичної системи підприємств сфери послуг, зокрема ресторанного бізнесу. Проте у окремих джерелах розглядаються окремі особливості управління логістичними

системами, виокремлені рівні логістичного управління та сформована схема логістичної мережі підприємства на основі різних каналів та варіантів збуту – реалізації товарів самим виробником (прямий продаж) та реалізації товарів посередникам [1]. У сучасних наукових публікаціях охарактеризовано напрямки впровадження логістичних стратегій на підприємствах та показано залежність між стратегіями конкуренції та логістичними стратегіями [5].

Метою дослідження є комплексний аналіз формування логістичної системи ТзОВ «Львів Паб» ресторану-пивоварні «Старгород», оскільки підприємства ресторанного бізнесу є одними із найважливіших суб'єктів сфери послуг з точки зору підвищення її прибутковості.

Організація комплексного постачання підприємств всіма товарними ресурсами можлива тільки за умови чіткої взаємодії основних елементів системи: одержувачі (склад, цех, підприємство), постачальники, транспортні організації.

Логістична система – це відносно стійка сукупність ланок (структурних/функціональних підрозділів компанії, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників), взаємопов'язаних та об'єднаних єдиним управлінням логістичним процесом для реалізації стратегії організації бізнесу, всередині якої протікають різні види потоків (матеріальні, інформаційні, фінансові, сервісні та ін.). Логістична система, як правило, складається з кількох підсистем і має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем [1].

Метою функціонування логістичної системи є доставка в потрібне місце та в заданий час товарів, виробів та послуг необхідної кількості та якості, максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат, конкретному споживачу з врахуванням його індивідуальних потреб.

До елементів логістичної системи ТзОВ «Львів Паб» ресторану-пивоварні «Старгород» належать:

1) потоки – це сукупність товарно-матеріальних цінностей, які розглядаються в часовому інтервалі у процесі застосування до них різних логістичних операцій (рис. 1). Вони можуть протікати як у межах одного підприємства, так і між різними (рис. 2). В результаті застосування до потоку певного набору логістичних операцій (постачання, виробництво, збут) він визначається як продукція (меню став).

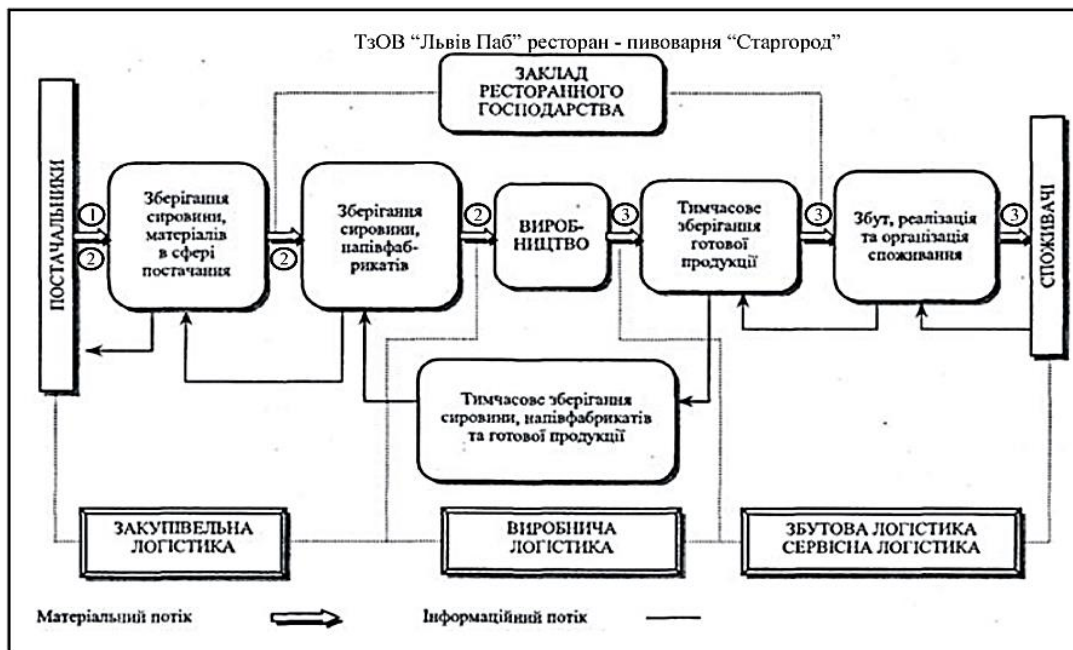


Рис. 1. Функціональна структура здійснення логістичної діяльності ТзОВ «Львів Паб» ресторану-пивоварні «Старгород» (1 – матеріально-технічне забезпечення, 2 – сировина, напівфабрикати, 3 – готова продукція)

2) ланки. Ланкою логістичної системи вважають функціонально (структурно) відокремлений підрозділ компанії або юридично самостійне підприємство, організацію, установу, що є однією з її трьох сторін в логістиці, аналізовані як ціле в рамках логістичної системи, підсистеми, логістичної мережі (каналу, ланцюга), що реалізують один або кілька видів логістичної діяльності. Вони є системоутворюючим компонентом у структурній ієрархії: логістичний канал – логістичний ланцюг – логістична мережа – логістична система [4];

3) канали. Логістичний канал – це частково впорядкована множина різних посередників (постачальників, посередників, перевізників, страховиків тощо), які реалізують доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів. Логістичний канал являє собою мережу робочих взаємозв'язків, націлених на забезпечення вигідного переміщення та позиціонування запасів;

4) ланцюги. Логістичний ланцюг – це лінійно упорядкована чисельність фізичних чи юридичних осіб (виробників, посередників, складів тощо), які виконують логістичні операції (постачання матеріалів, сировини і напівфабрикатів; зберігання продукції та сировини; виробництво кулінарної продукції; збут та реалізація готової продукції, включаючи відправлення по різних каналах; організація споживання готової продукції), спрямовані на доведення матеріальних потоків від однієї логістичної системи до іншої та оптимізацію супутніх їм інформаційних, фінансових та сервісних потоків. У логістичних ланцюгах виділяють такі основні компоненти: внутрішню (внутрішньовиробничу) і зовнішню, а також збут продукції та сервісне обслуговування споживачів чи замовників [2].

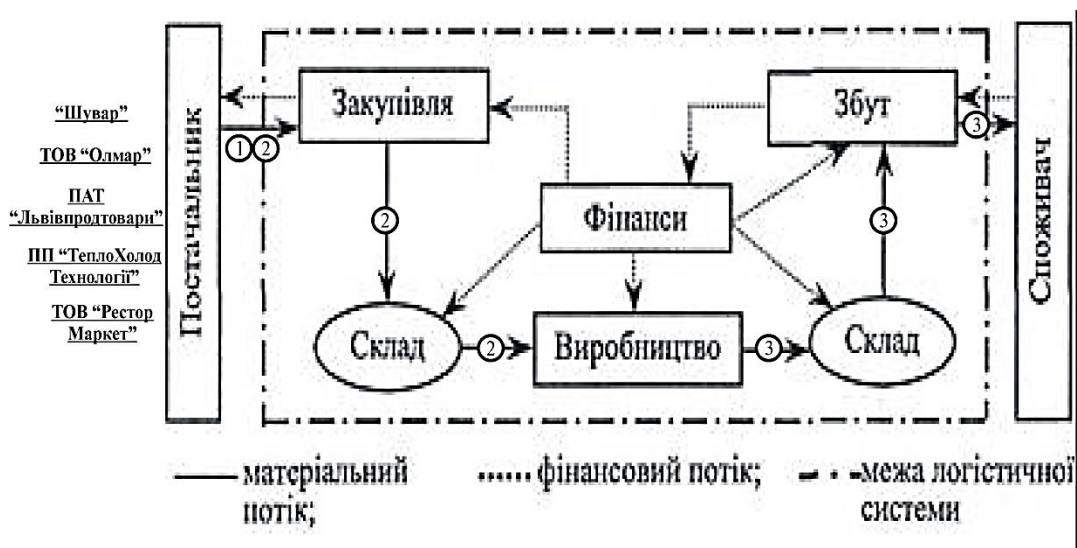


Рис. 2. Межі логістичної системи ТзОВ «Львів Паб» ресторану-пивоварні «Старгород» (1 – матеріально-технічне забезпечення, 2 – сировина, напівфабрикати, 3 – готова продукція)

5) мережі. Логістична мережа – певна множина ланок логістичної системи, між якими встановлені взаємозв'язки з основним і/або супутнім потоком в межах досліджуваної або проектованої логістичної системи [1].

Специфіка здійснення логістичної діяльності підприємств сфери послуг полягає у важливості не лише знайти покупця для своєї продукції чи клієнта для надання йому послуг, але й надійних посередників, необхідних для ефективного руху матеріального, фінансового, інформаційного та сервісного потоків від постачальника до кінцевого споживача. Виходячи з цього пропонується використання логістичних систем, що сприятиме раціональній організації діяльності підприємств сфери послуг.

Література:

1. Пальчук І. Управління фінансовою системою України [Електронний ресурс] / І. Пальчук. – Режим доступу: <http://skhid.com.ua/article/view/29095>
2. Подвірна Х.Є. Сервісна логістика на підприємствах готельно-ресторанного та туристичного бізнесу [монографія] Інноваційна логістика: концепції, моделі, механізми трендів / Астафьев А.В., Багімов А.В., Бубнова Г.В., Вакуленко С.П., Василенко І.В., Войцеховський В.С., Габа В.В., Габрієлова Т.Ю., Григорак М.Ю., Добрин С.Ю., Дяченко Ю.С., Зайцев Т.А., Карпунь О.В., Катерна О.К., Клоков О.О., Крикавський Є.В., Кулик А.О., Кулик В.А., Куренков П.В., Марчук В.Є., Перебийніс В.І., Перебийніс О.В., Подвірна Х.Є., Ремига Ю.С., Савченко Л.В., Серяпова І.В., Смерічевська С.В., Смирнов І.Г., Соловійова Л.В., Стеблецов Д.Є., Тереніна І.В., Харченко М.В., Цимбалістова О.А., Чернописька Н.В., Юденко Є.В.; за науковою редакцією М.Ю. Григорак та Л.В. Савченко. – К.: Логос, 2015. – С. 163-172. – ISBN 978-966-171-973-5.
3. Podvirna Kh.Ye. Logistical aspects of international tourist activity of Ukraine / Kh.Ye. Podvirna // International Scientific and Practical Conference «WORLD SCIENCE» (Proceedings of the International Scientific and Practical Conference «Scientific and Practical Results in 2015. Prospects for Their Development» (December 23 – 24, 2015, Abu-Dhabi, UAE)). – 2016. – 1(5), Vol. 1. – Pp. 52-55.
4. Питуляк Н.С. Логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг / Н.С. Питуляк // Інноваційна економіка: всеукр. наук.-вироб. журн. / Поділ. держ. аграр.-техніч. ун-т, Хмельниц. екон. ун-т, Ін-т екон., технологій і підприємництва, Тернопіл. держ. с.-г. дослідна ст. Ін-ту кормів та сільс. госп-ва Поділля Нац. акад. аграр. наук України. – Тернопіль: [б. в.], 2006. № 6. – С. 218-221. – ISSN 2309-1533.
5. Редька В.С. Сутність та основні види логістичних стратегій та їхнє місце у системі управління підприємством [Електронний ресурс] / В.С. Редька – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16034/1/27-Redka-187-191.pdf>

Полозова Т. В., к.е.н., доцент,

Халіна В. М., аспірант,

*Харківський національний університет радіоелектроніки
м. Харків, Україна*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Інтерес до проблеми забезпечення фінансового та економічно безпечного розвитку організації в умовах сьогодення, поряд зі створенням високого потенціалу зростання в майбутньому, зрозумілий: сучасні умови господарювання вимагають нового підходу до управління підприємствами, розробки таких стратегічних альтернатив, які дозволили б організації підтримувати свої конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Отже, в сучасних умовах господарювання забезпечення фінансово-економічної безпеки організації є пріоритетним завданням функціонування підприємств будь-якої форми організації, рішення якої включає не тільки усунення загроз появи кризових явищ, а й підтримку стійкого і максимально ефективного розвитку, а також формування економічно безпечної траєкторії розвитку підприємства.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності функціонуючого підприємства, при якому механізм захисту від реальних і потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз забезпечує його перманентний стійкий розвиток і досягнення поставлених цілей в довгостроковому періоді [2].

Фінансово-економічний моніторинг є дієвим інструментом забезпечення економічної безпеки підприємства. При цьому головну роль в забезпеченні економічної безпеки будь-якого рівня відіграє система відповідних показників

моніторингу, яка дозволяє прогнозувати економічну ситуацію і отримувати сигнали про основні зовнішні і внутрішні загрози діяльності. Основним інструментом тут є визначення граничних значень і своєчасний регулярний фінансово-економічний моніторинг поточної ситуації.

Індикатор це показник фінансового стану підприємства, який має граничне значення і розраховується з метою оцінки фінансово-економічної безпеки організації [3]. Так, розрахунок та моніторинг індикаторів фінансово-економічної безпеки проводиться за умови їх обов'язкового порівняння з граничними значеннями. Під граничними значеннями розуміються граничні величини індикаторів, недотримання значень яких призводить до фінансово-економічної нестійкості, перешкоджає нормальному розвитку підприємства, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій.

Методики оцінки та моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємств засновані на порівнянні фактичних значень всіх використовуваних кількісних показників (індикаторів) і якісних параметрів з гранично допустимими. Таким чином, діагностика, є інструментом, який використовується для визначення рівня фінансово-економічної безпеки організації за допомогою аналізу інформації, отриманої в процесі оцінки і моніторингу. Оцінка рівня фінансово-економічної безпеки будь-якої компанії проводиться за допомогою приведення кількісних і якісних показників до порівнянного виду.

Після впровадження в діяльність підприємства відповідних заходів необхідно регулярно (наприклад, щоквартально) проводити оцінку рівня економічної безпеки, тобто здійснювати фінансово-економічний моніторинг для визначення «вузьких місць» і проблемних зон діяльності на самому ранньому етапі їх виникнення. Крім того, з аналогічною періодичністю слід здійснювати моніторинг за виконанням заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки і по нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства.

Результати моніторингу дозволяють виявити тенденції зміни основних показників фінансово-економічної безпеки об'єкта, які визначають можливість досягнення в найближчі терміни достатніх або необхідних (оптимальних) значень.

Система показників фінансово-економічної безпеки повинна бути комплексною, тобто описувати всі сфери діяльності. Граничні значення при цьому мають бути динамічними, тобто їх значення повинно змінюватися при зміні загальної макроекономічної ситуації.

Фінансово-економічний моніторинг та діагностика динаміки показників економічної ефективності діяльності підприємства дозволяє виявити тенденції розвитку або регресу підприємства, локалізувати небезпечні відхилення від безпечної ситуації. Постійне посилення факторів, що загрожують фінансово-економічній ефективності та безпеці діяльності підприємства актуалізує питання щодо створення системи фінансово-економічного моніторингу забезпечення економічної безпеки шляхом оперативної діагностики, завчасного попередження потенційної небезпеки [2].

Основними цілями фінансово-економічного моніторингу у рамках забезпечення ефективності діяльності підприємства та його фінансово-економічної безпеки є: оцінка динаміки ефективності діяльності організації; виявлення потенціалу організації; визначення джерел, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал організації; прогнозування наслідків дій загрозливих факторів на потенціал організації [1].

Моніторинг системи забезпечення фінансово-економічної безпеки та ефективності діяльності організації – результат взаємодії всіх її зацікавлених служб. При його здійсненні має превалювати принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу. Інформаційна та методична підтримка моніторингу забезпечується відповідним методичним, організаційним, інформаційним, технічним забезпеченням. Фінансово-економічний моніторинг в системі забезпечення економічної безпеки

підприємства здійснюється шляхом ідентифікації результатів економічної діагностики та відповідного рівня забезпечення її надійності.

Таким чином, забезпечення фінансово-економічної безпеки нерозривно пов'язане з формуванням і ефективним функціонуванням системи моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційно-аналітична система, що включає актуальну інформацію про зміни зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу, обґрунтовує прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень в системі фінансового менеджменту, сприяє формуванню стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Література:

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Подольчак Н. Ю. Організація та управління системою фінансово- економічної безпеки: навч. посібник / Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 268 с.
3. Москаленко Н. В. Фінансовий моніторинг як інструмент економічної безпеки / Н. В. Москаленко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 1-7.

Тулупов М. О., аспірант,

*Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ОФІС УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ» НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Підрозділи з управління проектами металургійних підприємств (підприємств) є складовою частиною системи управління проектами (УП), діяльністю яких визначається ефективність, результативність та керованість інвестицій в проекти програми технічного розвитку (програми) та інші проекти.

Діючи лінійно-функціональні (ЛФ) структури управління (СУ) підприємств показали організаційну неефективність під час реалізації програм. Тому власниками підприємств поступово здійснювалися пошук та застосування у інвестиційному процесі нових ринкових організаційних форм та методів УП.

На заході широке поширення набула концепція «офіс управління проектами» (ОУП), як результат розвитку наукової дисципліни УП в умовах ринку. ОУП – це спеціалізована організаційна структура (ОС), призначення якої варіюється від підтримки УП на різних рівнях управління до прямого управління проектами, програмами, портфелями підприємства за рахунок створення і розвитку системи УП.

Існують різні класифікації ОУП. Виділяються 4 стійких типу (наприклад, класифікація від Gartner): 1) ОУП репозиторій; 2) ОУП коуч; 3) ОУП підприємства; 4) ОУП, спрямований на отримання негайного результату.

Основними критеріями вибору ОУП є наступні: 1) життєвий цикл розвитку СУ підприємства (власника); 2) кількість, масштаб, обсяг інвестицій у проекти; 3) положення в СУ: тимчасове, постійне, рівень управління: окремий проект, підрозділ, підприємство; 4) рівень вирішуваних задач; 5) права та ступінь впливу на УП в ЛФ СУ; 6) застосування в штатному розкладі посади керівник проектів і програм (КПП); 7) штатна чисельність персоналу проектів; 8) доступність ресурсів [1, стор. 98-100].

Виникає проблема застосовності західної концепції ОУП до практики діючих ЛФ СУ підприємств, що свідчить про актуальність і своєчасність її дослідження.

Мета доповіді: виконати аналіз діючих організаційних СУ підприємств на предмет застосування концепції ОУП.

У таблиці 1 показано результати аналізу діючих організаційних СУ підприємств на предмет застосування концепції ОУП [2-18]. Згідно з даними річної звітності емітентів цінних паперів за 2011-2015 гг., представленої на офіційних сайтах підприємств (звітності), встановлено, що в СУ діяли різні підрозділи, які виконували функції з УП і з управління інвестиціями (підрозділи).

Ці підрозділи об'єднуються в один бізнес-процес з підрозділами капітального будівництва або виділяються в окремий бізнес-процес. Керівництво бізнес-процесами УП, управління інвестиціями здійснюється одним з представників дирекції підприємства: директором з капітального будівництва та інвестицій на ПАТ «ММК ім. Ілліча», ПАТ «МК «Азовсталь»», ПАТ «Запоріжсталь»; директором з розвитку, директором з розвитку і реконструкції, директором з інвестиційної діяльності відповідно на ПАТ «Дніпроспецсталь», ПАТ «ЄМЗ», ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського».

В окремих випадках (реалізація стратегічних проектів) керівництво бізнес-процесами УП, управління інвестиціями здійснюється безпосередньо генеральним директором підприємства.

Залежно від особливостей організаційної структури, сумарного обсягу інвестицій, масштабу та кількості проектів, підрозділи знаходяться на різних рівнях управління і мають наступні найменування: 1) типові для країн СНД: відділ, управління; 2) такі, що застосовуються в країнах з розвинутою ринковою економікою: офіс, департамент.

У загальному випадку, підрозділами виконуються практично однакові функції, які залежать від їх призначення і мети. Ефективність і результативність певного підрозділу залежить від рівня розвитку методології УП на підприємстві.

Таблиця 1

**Аналіз діючих організаційних СУ підприємств
на предмет застосування концепції ОУП**

№ п/п	Найменування підприємства	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	ПАТ «Запоріжсталь»	ІВ	ІВ	ІВ, ПГ	ІВ, ПГ	ІВ, ПГ
2	ПАТ «ЄМЗ»	ІУ	ІУ	ІУ	ІУ	ІУ
3	ПАТ «МК «Азовсталь»»	ОУП, УОВ, ВІА	ОУП, ІУ	відділ УП та ІА, ПГ	відділ УП та ІА, ПГ	відділ УП та ІА, ПГ
4	ПАТ «ММК ім. Ілліча»	ІВ, ВПР	ІВ, ВПР	ІВ	ІВ	ІВ
5	ПАТ «Дніпроспецсталь»	ВСП та І; відділ УП	ВСП та І; відділ УП	ВСП та І; відділ УП	ВСП та І; відділ УП	ВІ та УП
6	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ДІП	ДІП	ДІП	ДСП, ДІ та Інж	ДСП, ДІ та Інж
7	ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського»	Регіональний проектний офіс – Україна	-	-	-	-

Прийняті скорочення: ІВ – інвестиційний відділ, ПГ – проектна група; ІУ – інвестиційне управління; ОУП – офіс управління проектами; УОВ – управління оптимізації виробництва; ВІА – відділ інвестиційного аналізу; відділ УП та ІА – відділ УП та інвестиційного аналізу; ВПР – відділ перспективного розвитку; ВСП та І – відділ стратегічного планування та інвестицій; ВІ та УП – відділ інвестицій та УП; ДІП – департамент інвестиційних проектів; ДСП – департамент стратегічних проектів; ДІ та Інж – департамент інвестицій та інжинірингу.

Так, наприклад, основними функціями підрозділів ПАТ «МК «Азовсталь» є: 1) ОУП: розробка та реалізація інвестиційної політики; 2) ІУ: розробка інвестиційних пропозицій, формування інвестиційної програми комбінату, контроль бюджету проектів і програми; 3) відділ УП та ІА: організація розробки інвестиційних проектів та формування інвестиційної програми комбінату, загальний контроль проектів бюджету та програми, оперативне планування і облік інвестиційної діяльності комбінату, бюджетування, розробка ТЕО; 4) ПГ: розробка проектно-кошторисної та технічної документації на об'єкти з реконструкції та будівництва.

Окрім того, на підприємствах для УП в СУ застосовуються посади керівник проекту, КПП, адміністратор проекту і створюються команди проектів.

За період 2011-2015 рр. тільки на 2-х підприємствах зустрічається підрозділ із найменуванням ОУП.

Висновки. 1. Концепція ОУП застосовується в ЛФ СУ підприємств України. Найменування підрозділу при цьому не має принципового значення, суть полягає в його стратегічній ролі в ЛФ СУ, виконуваних функціях і певному застосуванні методології УП. Тому, підрозділи підприємств (таблиця 1) можна віднести до такого типу ОУП, як ОУП підприємства. 2. ОУП підприємства є найбільш оптимальним типом ОУП для підприємств, тому що для цього типу передбачається виконання функцій управління програмою, що необхідно для скоординованого управління проектами та досягнення необхідних показників ефективності, результативності і керованості інвестицій.

Література:

1. Тулупов М.А. Анализ проблемы создания офиса управления проектами на металлургических предприятиях Украины / М.А. Тулупов // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part III, April 29, 2016. – Tbilisi: SSOTU, 2016. – 316 pages.
2. Річна інформація ВАТ «Запоріжсталь» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zaporizhstal.com/media/cms_page_media/29/Richna_informacija_emitenta_cinnyh_papiriv_za_2011.pdf
3. Річна інформація ВАТ «Запоріжсталь» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zaporizhstal.com/media/cms_page_media/29/Richna_informacija_emitenta_cinnyh_papiriv_za_2013.pdf
4. Річна інформація ПАТ «Запоріжсталь» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zaporizhstal.com/media/cms_page_media/29/richniy_zvit_2015.pdf
5. Річна інформація ПАТ «ЄМЗ» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://emz.metinvestholding.com/upload/emz/shareholders/rjeglujarna_richna_informacija_pat_jemz_za_2011_rik.pdf
6. Річна інформація ПАТ «ЄМЗ» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://emz.metinvestholding.com/upload/emz/shareholders/regulyarna-richna-informaciya-pat-emz-za-2015-rik.pdf>
7. Річна інформація ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://azovstal.metinvestholding.com/upload/azovstal/shareholders/pao_azst_godovoj_otchet.pdf
8. Річна інформація ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://azovstal.metinvestholding.com/upload/azovstal/shareholders/azst_godovaja_info_2013.pdf
9. Річна інформація ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://azovstal.metinvestholding.com/upload/azovstal/shareholders/godovaja_info_2015.pdf
10. Річна інформація ПАТ «ММК ІМ. ІЛІЧА» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ilyichsteel.metinvestholding.com/upload/ilyich/shareholders/mmki_godovoj_2011.pdf

11. Річна інформація ПАТ «ММК ІМ. ІЛІЧА» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ilyichsteel.metinvestholding.com/upload/ilyich/shareholders/pao_mmki_godovaya_informaciya_za_2013_god.pdf
12. Річна інформація ПАТ «ММК ІМ. ІЛІЧА» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ilyichsteel.metinvestholding.com/upload/ilyich/shareholders/pao_mmki_godovaya_informaciya_za_2015_god.pdf
13. Річна інформація ПАТ «Дніпроспецсталь» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dss-ua.com/media/rus/company/official-info/god_inf/zvit2015
14. Річна інформація ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukraine.arcelormittal.com/tenders/doc/akcioneram/amkr/Annual_Report_AMKR_for_2011.pdf
15. Річна інформація ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukraine.arcelormittal.com/tenders/doc/akcioneram/amkr/Annual_Report_for_2014_AMKR.pdf
16. Новые назначения. Ришар Карбон назначен на должность директора департамента по инвестициям и инжинирингу ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» с 26 ноября 2015 года // *Металлург.* – 2015. – № 44 (04 декабря). – С.4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukraine.arcelormittal.com/newspapper/pdf/44_15.pdf
17. Річна інформація ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського» за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.evraz.com/upload/iblock/6a8/corpdocs-13.pdf>
18. Річна інформація ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.evraz.com/upload/iblock/bf5/corpdocs-20.pdf>

Хринюк О. С., к.е.н., доцент,
Костюков К. В., студент,
*Національний технічний університет України
 «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
 м. Київ, Україна*

ПОРІВНЯНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах, коли підприємства стикаються із наростаючою конкуренцією а також підвищенням споживчих вимог до товарів, зростає роль кожного з бізнес-процесів. Особливим фактором успішності підприємства, стабільності його операційної діяльності, конкурентоспроможності товару є постачання продукції. У цій сфері надзвичайно важливим є аналіз постачальників, який необхідно проводити від дня проектування підприємства й надалі з періодичністю, що обумовлена кон'юктурою ринку ресурсів. Метою цього аналізу має стати вибір оптимального постачальника для конкретного підприємства.

Вказані вище проблеми, які змушені вирішувати підприємства, відносять до сфери логістики. Ця наука набула розвитку на початку ХХ сторіччя у контексті військової справи, а вже у 60-70 роках у господарстві. Логістичні методи та підходи у своїх працях досліджували такі вчені: Д.О. Іванов, В.К. Козлов, М.А. Окландер, Ф. Котлер, Н. Круминш,, Н.І. Чухрай й інші.

Однак аналіз методів вибору постачальника та виявлення залежності методу від специфіки роботи підприємства потребує подальших досліджень.

Згідно положення Господарського кодексу України «за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму» [1], тобто постачальник – це сторона договору поставки, що зобов'язується передати у визначені строки покупцеві товари за плату.

Існує велике різноманіття ситуацій на ринку, тому підхід до вибору постачальника повинен бути скоригований на конкретні умови діяльності підприємства. Тому, в рамках дослідження, доцільно розглянути визначення та класифікацію постачальників. Представники кожної з груп мають типові показники за критеріями вибору постачальника: ціна, обсяг та надійність поставок, додаткове обслуговування тощо.

По-перше, постачальників можна розділити на групи: постачальників-виробників та постачальників-посередників. Перші зазвичай не мають посередницької надбавки у формуванні ціни, можуть надавати ряд додаткових послуг або навіть змінювати технічні характеристики товару, але, зазвичай, працюють з покупцями великих обсягів. Посередники навпаки можуть працювати з клієнтами із специфічним місцем розташуванням, обсягами та потребами у додаткових послугах (насамперед, логістичних).

По-друге, постачальники класифікують за територіальною організацією на міжнародних, національних, міжрегіональних та місцевих. З огляду на таку класифікацію релевантною є ціна, доступність головного офісу, простота взаємодії та асортиментний ряд.

По-третє, постачальники мають різну форму власності: державну, колективну та приватну. Така диференціація також пов'язана із рівнем та процесом взаємодії постачальника та покупця. Так, наприклад, при виборі постачальника з державною формою власності потрібно мати на увазі, що такі підприємства є менш гнучкими до зміни умов поставки, додаткового обслуговування, характеристик та асортименту товару.

Варто зазначити, що під час вибору постачальника підприємства мають керуватися рядом критеріїв, серед яких найбільш поширеними є наступні:

- ціна продукції;
- якість продукції;
- надійність поставок, зокрема дотримання графіку поставок;
- географічне розташування постачальника;
- готовність до поставки;
- фінансова стабільність і умови;
- гнучкість поставки;
- досвід компанії [2].

Ці критерії використовуються у різних підходах до вибору постачальника. Кожен з них в різній мірі враховує зазначені або інші критерії або встановлює метод визначення ваги критерію.

Найбільш поширеним є метод рейтингових оцінок і полягає у визначенні критеріїв, їх ваги та оцінок. Сума добутків двох останніх показників формує підсумковий бал для кожного постачальника за яким вони ранжуються. Підприємство з максимальним балом визнається найкращим партнером. Оцінки можуть виставлятися експертами або може бути запропонована інша методологія специфічна для кожного з критеріїв.

Перевагами даного методу є можливість врахувати велику кількість показників, ґрунтування на різних джерелах економічної інформації (оцінки експертів, незалежні та власні дослідження, інформація контрагентів, тощо). Недоліки полягають у наявності суб'єктивної складової, яку можна подолати лише через ускладнення способів визначення ваги критеріїв та оцінок, що найчастіше приводить до збільшення вартості досліджень, можливістю маніпулювання результатами при застосуванні різних підходів в рамках методу рейтингових оцінок.

Даний метод завдяки своїй гнучкості підходить як для невеликих підприємств, так і для крупних компаній. В розрізі галузей – для торговельних, підприємств, окремих підприємств машинобудівного профілю, харчової промисловості та сфери послуг.

Метод оцінки витрат або «метод місій» полягає у тому, що весь процес постачання дроблять на кілька варіантів місій, ті в свою чергу також й для кожного з варіантів розраховуюся витрати, також вони корегуються з огляду наявних логістичних та інших ризиків. На фінальному етапі постачальники ранжуються за вартістю від меншої.

Перевага даного методу в тому, що він має низьку частку суб'єктивізму, дозволяє врахувати й витрати на дослідження. Недоліком є потреба у великому об'ємі інформації, необхідності детального аналізу та висока вартість.

Доцільно застосовувати даний метод підприємствам, для яких поставка є достатньо складним і дорогим процесом. Це характерна для підприємств важкого та транспортного машинобудування, добувної галузі, а також під час закупівлі деяких основних засобів

Метод домінуючих характеристик застосовується для специфічних поставок або на підприємствах окремих галузей де окремі критерії, такі грають вирішальну роль чи у разі відповідної стратегії. Перевага даного методу – простота використання, недолік – не враховуються інші критерії вибору постачальника.

Майкл Р.Линдере і Харольд Є.Фирон наголошують на важливості неформальної оцінки постачальників з боку працівників різних підрозділів підприємства. Метод категорій переваги заснований на аналізі інформації про вже існуючих постачальників з підрозділів. Так виробництво та відділ контролю дають оцінку якості матеріалів, логістичний відділ – інформацію про надійність поставки, планово-економічний – ціни та ефективність співпраці [3]. Перевага даного методу полягає у швидкому зворотному зв'язку, максимальне задоволення потреб різних відділів, низка вартість дослідження. Недоліками можуть бути – недостатня обґрунтованість, можливість маніпулювання з боку співробітників та виключення з дослідження окремих критеріїв вибору постачальника.

Окремо варто зазначити, що наведені методи можна комбінувати. Загальний підсумок можна розрахувати за максимальним числом вибору одного постачальника різними методами або встановивши ваговий коефіцієнт для результатів цих методів.

Таким чином, кожен з методів має свої переваги та недоліки. Особливості їх застосування визначаються виробничим процесом підприємства, термінами вирішення завдань та іншими вихідними та цільовими параметрами.

Література:

1. Господарський кодекс України // Офіційний вісник України. –2015. – № 11. – Ст. 462.
2. Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1(11), 2014. – С. 345-347.
3. Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон., Управление снабжением и запасами. Логистика / Виктория плюс. – М. 2012. – 768 с.

Цюлковська С. І., аспірант,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна

ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ

Вихід на міжнародний ринок є прямим свідченням розвитку підприємства, збільшення його розмірів, розширення асортименту продукції чи вдосконалення її якостей. Цьому рішенню передують сукупність чинників, які й є визначальними для ведення бізнесу на зовнішньому ринку. Насамперед до таких чинників можна віднести: недостатність внутрішнього споживачього попиту чи перевиробництво на внутрішньому ринку; недостатність пропозиції на зовнішньому ринку загалом чи в конкретній країні зокрема; високі конкурентоспроможні характеристики товару; сприятливі політико-правові основи виходу на міжнародний ринок тощо.

Зростання експорту для вітчизняних підприємств та й для економіки в цілому є позитивним. Оскільки Україна позиціонує себе як аграрна держава, то позитивне сальдо від зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських товаровиробників повинно бути однією з цілей аграрної політики. Частка сільського господарства у загальному обсязі експорту України зросла з 12,57% у 2005 році до 38,3% у 2015 році. Торговельне сальдо сільськогосподарських товарів зросло з 1,62 млрд. дол. США до 11,07 млрд. дол. США за цей же період. Подальше збільшення обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією має потенціал стати найзначнішим чинником досягнення в Україні сталого економічного зростання шляхом формування бізнес середовища та підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Будь-яке підприємство, визначившись із ціллю виходу на зовнішній ринок, зобов'язане проаналізувати власну ресурсну базу та пересвідчитись у потенційних потужностях розширення підприємницької діяльності, а також, скласти бізнес план доцільності експортної діяльності. Для взаємозв'язаного та взаємозалежного ланцюжка руху продовольства і сировини, що починається з постачання господарства матеріально-технічними засобами й закінчується кінцевим споживачем [1], оскільки така послідовність складає основу підприємств агробізнесу в межах національного ринку, постає ще важче завдання для аналізу власної ресурсної бази та перспектив виходу на міжнародний ринок. У випадку позитивної оцінки проведеного аналізу, наступним кроком для сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі й підприємств агробізнесу є планування та формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності (реалізації поступальних дій внутрішнього та зовнішнього спрямування).

Процес стратегічного планування для будь-якого підприємства буде несхожим, оскільки є різні організаційно-правові структури, кількість власного капіталу, поведінка конкурентів на ринку і т.д. Він же буде й особливим для підприємств агробізнесу, адже вони формуються із певного ланцюжка взаємозв'язаних підприємств, що потребує зв'язаності між процесом стратегічного планування кожного зокрема та процесу стратегічного планування їх в сукупності.

У системі планування поряд із стратегічним й тактичним плануванням, включають також дію, тобто виконання запланованого. Впровадження сформованих тактичних та стратегічних цілей із чітко встановленими часовими параметрами, завжди потребують обліку, звітності та контролю виконання. Будь-які відхилення в позитивну чи негативну сторону необхідно аналізувати, і у відповідності до цих відхилень вносити зміни у планування та бюджетування діяльності підприємств агробізнес як на міжнародному ринку, так й на національному.

Варто зауважити, що планування й реалізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств здійснюється на основі законів та принципів світової організації торгівлі, членом якої Україна стала у 2008 році. До складу СОТ входять 153 країни, на частку яких припадає близько 96% обсягу світової торгівлі [2]. Її функціями є встановлення правил міжнародної системи торгівлі та вирішення спірних питань між країнами-членами, а отже і їх підприємствами, що підписані під близько 30-ма угодами організації [3].

Надзвичайно важливим у плануванні зовнішньоекономічної діяльності є наближення укладання Угоди про вільну торгівлю з ЄС, яке могло обговорюватися тільки після вступу до СОТ. Ця угода передбачає запровадження Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та спрямована на зменшення і скасування тарифів тощо.

Відповідно до умов Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом з 01.01.2016 українські товари мають можливість доступу на ринок ЄС в наступних торгових режимах: загальний (*erga omnes* – «щодо всіх»), преференційні в рамках Генеральної системи преференцій (ГСП) і преференційних в рамках Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (режим вільної торгівлі). Ставки мита в цих режимах можуть істотно відрізнятись [4].

Серед глобальних важливих чинників зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності, виділяють тактичні цілі та завдання, які безпосередньо відносяться до взаємин між зарубіжними партнерами. До таких тактичних завдань ЗЕД відносимо торговий режим, який зазвичай встановлює імпортер, погоджуючи з експортером вид наданих документів про походження товару (форма сертифіката або ін.). Застосований режим визначається формою сертифіката про походження товару (декларацією-інвойс), що надаються при митному оформленні.

До тактичних завдань належить й логістична складова до якої входить спосіб поставки продукції іноземному партнеру. Серед таких способів виділяємо: 1) якщо допустимий час поставки продукції клієнту довший загальної тривалості циклу розробки, закупівлі та виробництва, підприємство агробізнесу може використовувати тактику «розробка на замовлення»; 2) якщо допустимий час поставки продукції довший загальної тривалості циклу для виробів головного календарного плану виробництва, підприємства можуть використовувати тактику «виробництво на замовлення»; 3) якщо допустимий час постачання продукції клієнту менший тривалості циклу кінцевого виробництва (переробки), підприємство повинне застосувати тактику «виробництво на склад». Кожна із перелічених тактичних дій дозволить сформувати злагоджену та ефективну роботу всіх складових підприємств агробізнесу.

Процес планування внутрішніх й зовнішніх поступальних дій при виході підприємств агробізнесу на міжнародний ринок є незаперечною необхідністю для визначення доцільності здійснення ЗЕД, аналізу уникнення можливих ризиків та підсилення позитивних сторін.

Література:

1. Shelman L. Mary. The Agribusiness Systems Approach: Cases and Concepts / International Agribusiness Management AIS, Boston: MA Harvard Business School, 1991. – P. 47-51.
2. Сайт: Україна й Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.in.ua/index.php?lang=ua&get=14>
3. Терешук Г. С. Позитивні наслідки та переваги вступу України до світової організації торгівлі / Г. С. Терешук, Т. А. Федотова // Вісник Дніпропетровського університету Серія «Економіка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201263/283-288.html>
4. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС. Випуск 1. – Київ, Берлін. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agritrade-ukraine.com/images/ATU/Бібліо/Практичний_довідник.pdf

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 24. februāris
Tirāža 150 eks.



Uniwersytet
Jana Kochanowskiego w Kielcach

CERTIFICATE OF PARTICIPATION

is hereby granted to

Liliia STEFANYSHYN

for participating in the INTERNATIONAL
SCIENTIFIC CONFERENCE

**INNOVATIVE ECONOMY:
PROCESSES, STRATEGIES,
TECHNOLOGIES**

**January 27th,
2017**

Andrzej Pawlik

Professor, dr hab., Head of the Institute
for Entrepreneurship and Innovation,
State University of Jan Kochanowski