

LEIPZIG UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE

II INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**ECONOMY AND SOCIETY:
A MODERN VECTORS OF DEVELOPMENT**

April 27, 2018

Proceedings of the Conference

Part II

**Leipzig
2018**

Organising Committee

Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany.
Bernd Süßmuth	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research.
Andrzej Pawlik	Profesor, dr hab., Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland.
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Head of Department of Personnel Management and Labour Economics, Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
Ekaterine Natsvlishvili	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sulkhani-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia.
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
Jan Žukovskis	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business, Sulkhani-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
Shaposhnykov Kostiantyn	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.

II International scientific conference Economy and Society: a Modern Vectors of Development, Part II, April 27, 2018. Leipzig, Germany: Baltija Publishing. 164 pages.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF CIVILIZATION

Zhuravlova Yu. O.

THE INFLUENCE OF PUBLIC GOODS ON QUALITY OF LIFE1

Олійник Л. В.

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ4

THE WORLD ECONOMY AS THE FOUNDATION OF MODERN HUMAN DEVELOPMENT

Богдан В. І., Кміть В. М.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАН
ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....7

Gurova Iu. S., Vlasenko M. M.

SHARING ECONOMY AS A FACTOR IN THE TRANSFORMATION
OF CONSUMPTION PATTERNS IN A GLOBALIZING ENVIRONMENT10

Левченко А. І.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ
ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА13

Подолінна І. І.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ
ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ КИТАЮ16

Rohovska-Ishchuk I. V., Kiyko O. Y.

MARKTÜBERGREIFENDE ANALYSE
DER INTERNATIONALEN BÖRSENMÄRKTE ALS ALTERNATIVE
ZU TRADITIONELLEN ANSÄTZEN.....19

Черепанич С. М.

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОБ'ЄДНАНЬ СТРАХОВИКІВ ЕКСПОРТНИХ
КРЕДИТІВ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ22

Shevchenko V. Y.

GLOBAL EVOLUTION OF INNOVATIONS FINANCING25

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY: THE FORMATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Бодюк А. В.

ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТТЯ ТРЕБНИ У ВИЗНАЧЕННЯХ
ЕКОНОМІЧНОЇ МОРСЬКОЇ ГЕОЛОГІЇ ВУГЛЕВОДНІВ29

Болгов В. Є.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....31

Борблік К. Е. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	34
Борщевський В. В., Кантур К. С. УРЯД ЯК ГЕНЕРАТОР МОНОПОЛІЗМУ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ: ДОСВІД УКРАЇНИ	37
Гаража О. П. УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	40
Donchenko O. O. PERSPECTIVE OF UKRAINE'S INTEGRATION IN WORLD TRANSPORT FLOWS.....	45
Zhyvko Z., Ruda O., Shtanhret M. ZUR AUSLEGUNG DES ZUSAMMENHANGES ZWISCHEN DEN EBENEN DER WIRTSCHAFTLICHEN SICHERHEIT DER PERSON UND DER WIRTSCHAFTLICHEN SICHERHEIT DES STAATES	47
Кононова І. В. АДАПТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ОЦІНКА	50
Iavrynenko S. O. INNOVATIONS IN FORMATION OF COMPETITIVENESS OF AGRARIAN COMPANIES: STATE ASPECT	53
Леськів І. Ю., Іванишин В. В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	57
Мардус Н. Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ	60
Лямець І. А., Мейш А. В. ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ КРАЇНИ.....	63
Prokopenko O. V., Omelyanenko V. A. INSTITUTIONALIZATION OF TECHNOLOGICAL & INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGIES	66
Палагута С. С., Козюра І. В. КОМУНІКАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКОСТІ.....	69
Savastieieva O. N. HISTORICAL ASPECTS OF BUDGET PROCESSING AT LOCAL LEVEL IN UKRAINE.....	73
Сидоров О. А. ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	75
Скупський Р. М. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	78

Фещенко О. О. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	82
Khryniuk O. S. FORMATION OF STATE ANTICRISIS MANAGEMENT IN UKRAINE.....	85
Шаповалова І. О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	88
Шедяков В. Е. ПЕРЕХОДНОСТЬ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА	92
Шуляк Б. В. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОДИЧНА ОСНОВА ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	95
ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS	
Biloshkurska N. V., Biloshkurskyi M. V. PROBLEM OF INNOVATIVE RISK PROPENSITY IN MODERN CONDITIONS	98
Zhanasilova A. T., Beknazarova A. T. INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY IN THE CONDITIONS MODERN DEVELOPMENT	101
Можайкіна Н. В. ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА – СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....	104
Шкірко О. І. МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ.....	107
BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS	
Андрющенко К. А. ВПЛИВ ГЕНДЕРНОЇ ПРИНАЛЕЖНОСТІ НА ДІЛОВУ ВЗАЄМОДІЮ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	111
Богачев А. С., Філіпішина Л. М. ЕФЕКТИВНІСТЬ І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ	114
Волохова Г. Л. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ КОРПОРАТИВНОЮ ІДЕНТИЧНІСТЮ ТА СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	116
Довбня С. Б., Письменна О. О. СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	118

Завідна Л. Д. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ	122
Каличева Н. Є. ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	125
Кічук О. С. СТАТИСТИЧНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	127
Сьомкіна Т. В., Дименко Р. А., Лобань О. О. ДОГОВІР МІЖ АКЦІОНЕРАМИ ТОВАРИСТВА ЯК ФОРМА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СТРУКТУРОЮ	130
Масляєва О. О. БАЗОВІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	133
Сомова Л. І., Проха Л. М., Кербікова А. С. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ РІЗНИХ ВИДІВ КОМПЛЕКСІВ ПРОДУКЦІЇ ІЗ КАОЛІНІВ	135
MODERN PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL. MARKET COMPETENCY	
Алексєєва О. В. ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО	140
Йолтуховська О. Ю. ЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ	143
Коломієць В. М. БАЗОВІ КОМПОНЕНТИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	145
Крет І. З. ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ДУХОВНИХ ЦІННОСТЕЙ І ТЛУМАЧЕННЯ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ	148
Лисюк Т. В., Козак Н. О., Прокопчук Н. В. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКСКУРСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	151
Михайлов В. М., Мірко Н. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ – ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	154

MODERN ECONOMIC THEORIES AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF CIVILIZATION

Zhuravlova Yu. O., PhD, Doctoral Student,
Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine

THE INFLUENCE OF PUBLIC GOODS ON QUALITY OF LIFE

At the present stage, one of the main priorities of the state is to improve the quality of life of the population – a necessary condition for human development, the main purpose of which is to create a comfortable environment for ensuring the material well-being of people and the opportunity to live a long and healthy life.

Since 1990, the United Nations Development Program (hereinafter-UNDP) annually presents an analytical report on quality of life and human development in 194 countries of the world. Key indicators, in addition to per capita income, are life expectancy, education, health care, etc.

According to UNDP, «human development is the process of providing people with a wider choice. Fundamentally, this choice can be endless and change over time. But at all levels of development, the main aspects of human development are the ability to live a long and healthy life, to acquire knowledge and to have access to the resources necessary for a decent standard of living. In the event that there is no access to these basic elections, a person will not have access to other possibilities» [1, p. 11].

The resolution of the Parliamentary Assembly of the Council of Europe (2010) noted that economic growth, social welfare and environmental protection must be balanced in such a way that the quality of life is at the center of development policy [2].

Table 1

Satisfaction with their own lives, %

country	education	health care	level of life	job	security	freedom of choice		General index
						w	m	
Czech Republic	74	74	75	70	70	80	77	6,6
Slovakia	66	52	59	61	62	54	47	6,2
Poland	67	47	68	44	66	73	73	6,0
Moldova	55	40	44	32	45	55	53	6,0
Romania	64	65	49	41	55	74	80	5,8
Turkey	51	71	65	61	60	60	67	5,5
Hungary	55	53	56	71	53	52	50	5,3
Bulgaria	42	38	37	51	54	53	52	4,4
Georgia	66	59	24	33	73	56	61	4,1
Ukraine	50	22	17	39	44	34	43	4,0

Source: [3]

According to the data of Table 1, the most satisfied with their own lives in the Czech Republic (the General index is 6.6), Slovakia is second place (the General index – 6.2), and the third place is shared by Poland and Moldova with a General index of 6.0. Ukraine is in last place with satisfaction with its own lives (the General index is 4.0).

The Czech Republic is in the lead for indicators such as education satisfaction (74%), health care (74%), living standards (75%), and freedom of choice among women (80%). Georgia ranks first in terms of security satisfaction (73%), in Hungary the best indicator of job satisfaction (71%), the freedom of choice among men is most satisfied in Romania (80%).

Ukraine is satisfied with education by 50%; health care – 22%; level of life – 17%; job – 39%; security – 44%; freedom of choice among women (34%), men (43%).

National indicators of quality of life distinguish the following blocks that characterize the condition, the current situation, provide a subjective assessment of the natural, social, economic, socio-political environments that include:

- natural environment – ecology;
- social environment – health; education; safety culture, art, rest; dwelling; transport;
- economic environment – economy; employment;
- public-political environment – civic activity; public environment (Table 2).

The analysis of Table 2 shows that the national matrix of indicators of the quality of life of the population in Ukraine includes such public goods as the environment, health, education, security, culture, transport. So, the importance of solving environmental issues, which are associated with global warming, depletion of natural resources, the disappearance of certain species of animals and plants and the reduction of human impact on the climate. The health of the population is important, access to high-quality medical services is expanded, the demographic problem is resolved and the average life expectancy is increased. In order to increase the competitiveness of the labor market, high educational standards are needed for the formation of professional skills.

Thus, one can conclude that the state's strategic task should be to provide access to basic services for all segments of the population and to expand the possibilities for self-realization of the person in a safe environment.

National Matrix of Quality of Life Indicators in Ukraine

Quality of Life			
Environments (subcategories)	Blocks		
	Objective assessment		Subjective assessment
	Condition	Current situation	
Natural environment			
Ecology	Natural environment	Ecological situation	Assessment of the environmental situation
Social environment			
Health	Healthcare system	Health of the population	Assessment of the health and personal health system
Education	Education system	Education of the population	Assessment of education and self-education
Security	Criminogenic environment	Criminogenic situation	Personal safety assessment
Culture, art, rest	Sphere of culture, art, tourism	Population activity in the sphere of culture, art, tourism	Attitude to culture, art, tourism
Dwelling	Housing market	Living conditions	Estimation of amenities and living conditions
Transport	Transport Infrastructure	Transport safety	Assessment of work in transport
Economic environment			
Economy	The state of the economy	Welfare	Assessment of the material situation
Employment	Labor market	Employment and working conditions	Estimation of employment status
Socio-political environment			
Civic activity	Civil society development	Socio-political situation	Assessment of socio-political situation
Social environment	The state of the public environment	Social incarnation	Social well-being

Source: [4, p. 25]

References:

1. Human Development Report 1995. – New York Oxford University Press 1995.– 230 p.
2. PACE resolution 1721 (2010). URL. [https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembl/\[2010\]/%5BApr2010%](https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembl/[2010]/%5BApr2010%).
3. Official site of the Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine. URL. <http://www.idss.org.ua>
4. Measuring the quality of life in Ukraine. Analytical report. Libanova E.M., Gladun O.M., Lisogor L.S. etc. K. 2013. 50 p.

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ

Сучасний світ характеризується стрімкими змінами, ускладненнями, постійним примноженням знань. Цивілізаційний прогрес характеризує не тільки глобалізація, а й дезінтеграція. Стрімкі трансформації та нові виклики сучасності вимагають відповідних змін суспільних механізмів взаємодії.

Сучасні напрямки і школи економічної теорії служать основою для розуміння процесів господарського життя і прийняття економічних рішень. Сучасна економічна теорія характеризується великою кількістю напрямків, шкіл, течій. Основними з них є неокласичний напрямок; кейнсіанство; монетаризм; інституційно-соціологічний напрям. Ці напрямки розрізняються трактуванням ролі ринку і держави, їх співвідношенням і взаємодією в економічному розвитку (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Основні сучасні економічні напрями

№	Напрямок	Характеристика
1	Неокласичний напрямок	Ринковий механізм саморегулювання вважається єдино ефективним способом функціонування. Державне втручання може привести до порушення економічної рівноваги, до зниження ефективності
2	Кейнсіанство	Ринковий механізм не здатний повністю ліквідувати кризи і безробіття, тому необхідне державне втручання з використанням податків, субсидій, позичкового відсотка
3	Монетаризм	У центрі уваги антикризові заходи: стимулювання економічної активності з використанням фінансово-кредитної системи, грошового обігу, інфляції для підвищення попиту і стимулювання виробництва. Якщо держава досягне стабільного рівня цін, то, збільшуючи грошову масу, воно забезпечить відповідний приріст ВВП
4	Інституційно-соціологічний напрям	Об'єктом дослідження є такі суспільні інститути як корпорації, профспілки, держави. При цьому в центрі уваги – загальнолюдські цінності. Прихильники даного напрямку виступають проти надмірної ідеологізації суспільного життя, проти мілітаризації економіки, за гарантовані доходи, за розширення державних соціальних програм тощо

За своєю сутністю економічна теорія – це система економічних знань. Розширення сфери впливу економічного знання шляхом появи нових теоретичних конструкцій змушує це знання пристосуватися до нових вимог, щоб підтримати порядок в інтелектуальному просторі (колі накопичення знань), який весь час змінює свої кордони.

За класичною економічною теорією, люди діють раціонально. Однак нашим вибором часто керують емоції, що обґрунтовує поведінкова економіка. Поведінкова (біхевіористська) економіка – це теорія, що вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на ухвалення економічних

рішень окремими особами і установами та наслідки їхнього впливу на ринкові змінні (ціни, прибуток, розміщення ресурсів).

Взаємозв'язок економіки з психологією був предметом дослідження вчених тривалий час. Так, у поясненнях індивідуальної поведінки А. Сміт [2] та дослідженнях основ корисності Д. Бентам [3] розглядають психологію людини як принципово раціональну. У результаті подальших досліджень [4], поведінкова економіка почала використовувати психологічні експерименти в рамках теорії про прийняття рішень. Поведінково-економічна парадигма все частіше протиставляється раціонально-економічній парадигмі у дослідженнях, присвячених процесам прийняття рішень у багатьох сферах [5].

Економісти-біхевіористи проводили численні експерименти, які показали, що у різноманітних ситуаціях поведінка споживачів виявляється в кращому разі обмежено раціональною, а в гіршому – яскраво ірраціональною.

Під час досліджень нобелівський лауреат Річард Талер вивчив емоції, які керують покупцем, і складнощі, з якими він стикається під час ухвалення рішення та здійснення економічної дії. У своїх роботах він пояснив, що вчинки людей порушують закони традиційної економіки через «керований вибір». Згідно теорії поведінкової економіки, людськими вчинками можна маніпулювати без заборон і наказів, оскільки люди самі здійснюють вибір або раціонально, або автоматично. Людину завжди можна скерувати у потрібний замовнику бік, зробивши її вибір автоматичним. Багато ідей цього вченого перетворилися на інструмент державної політики у провідних країнах світу [6].

В умовах економічної кризи і нових викликів для економіки, уряди Великобританії, Франції та США почали активно шукати і використовувати інші інструменти поведінкової мотивації населення, які на перше місце виводять конструювання вибору так, щоб людина самостійно обирала «правильні» моделі поведінки [7].

В основі британського підходу лежить аналіз аудиторії, який націлений не на кількість інформації, а на її відповідність критеріям дії. Виділяють три складові успішної кампанії: необхідно ставити біхевіористські цілі; соціальні сили важливіші за резонуючі меседжі; важливі думки не індивідів, а групи. У британському уряді є свій біхевіористський підрозділ, який очолює Девід Гальперн. Він обіймає посаду національного радника з питань «того, що працює» (What Works National Advisor). Його завданням є надавати держслужбовцям інформацію про справді дієві методи, які не потребують додаткового фінансування [7].

Отже, поведінкова економіка доводить наскільки серйозно психологія людини впливає на її поведінку. Вона є продовженням сучасних економічних теорій та, з однієї сторони, пояснює механізм прийняття рішень, а з іншої – дозволяє моделювати поведінку соціальних груп.

Література:

1. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – К.: Знання, 2012. – 206 с.
2. Smith A. The Theory of Moral Sentiments [Electronic resource]. – 1759. – Access mode: https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf.

3. Deontology or The science of morality, from the MSS. of J. Bentham ed. by J. Bowring [Electronic resource]. – 1834. – Access mode: Deontology_or_The_science_of_morality_fr.html?id=uPLufahzlaUC&redir_esc=y>.
4. Looock C., Staake T., Thiesse F. Motivating energy-efficient behavior with green IS: an investigation of goal setting and the role of defaults // *Mis Quarterly* 37 (4). – 2013. – P. 1313–1332.
5. Бобух І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку // *Економіст*. 2016. – № 6. – С. 4-8.
6. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. – К.: Наш Формат, 2018. – 464 с.
7. Марутян Р. Поведінкова економіка: від гоніння до нобелівської премії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://matrix-info.com/2017/10/25/povedinkova-ekonomika-vid-goninnya-do-nobelivskoyi-premiyi/>.

THE WORLD ECONOMY AS THE FOUNDATION OF MODERN HUMAN DEVELOPMENT

Богдан В. І., студентка,
Кміть В. М., к.е.н., доцент кафедри,
*Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАН ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Глобалізація, як процес світової економічної, політичної й культурної інтеграції та уніфікації, не може не позначитися на організації та дійсному стані державного фінансового контролю в Україні. Окрім перевірок, ревізій та інспектування, в Україні широкого поширення набуває така форма державного фінансового контролю як аудит. До прикладу, державний аудит, як інститут, функціонує сьогодні, практично, в усіх країнах світу, а Міжнародна організація вищих органів державного фінансового контролю (INTOSAI), яка була створена 1953 року з метою вивчення і передання позитивного досвіду в контрольній практиці, включає в себе Рахункові палати (та інші подібні органи контролю) 189-ти держав світу.

Одним із результатів глобалізаційних процесів є виникнення наднаціональних органів контролю. Їхнім завданням є контроль за публічними фінансами різного роду економічних та фінансових об'єднань.

Прикладом такого наднаціонального органу контролю є Рахункова палата ЄС. Її ціль – проведення незалежного аудиту доходів і витрат коштів Євросоюзу і конструктивна оцінка способів розпорядження бюджетними коштами інституційними органами Європи, а саме чи:

- правомірно здійснюються фінансові операції;
- законно вони організовані;
- не спостерігається шахрайство і корупція.

Усі вище перелічені заходи спрямовані на забезпечення економії і результативності використання публічних грошових коштів ЄС на всіх рівнях і отримання максимальної грошової вигоди громадянами Союзу.

Глобалізаційні процеси впливають і на предмет фінансового контролю, виокремлюючи в ньому систему наднаціонального контролю. Так, предметом фінансового контролю, як прикладної діяльності, є фінансова діяльність підконтрольних суб'єктів і фінансові відносини, що при цьому виникають, які розглядаються в контексті їх законності, економічності, ефективності і доцільності.

Державний фінансовий контроль в усіх країнах будується за принципом суворої централізації, що безпосередньо впливає з функціональної єдності фінансового господарства і управління. Необхідність відведення фінансовому контролю центрального місця в системі державних органів усвідомлювалась в усі часи законодавством усіх держав. Особливий статус вищого контрольного органу визнаний більшістю розвинених країн, що знайшло відображення в Лімській декларації керівних принципів контролю [1].

За Лімською декларацією керівних принципів контролю INTOSAI передбачені такі принципи [2]:

- незалежність фінансового контролю як невід’ємного атрибуту демократії й обов’язкового елементу управління фінансовими ресурсами;
- законодавче закріплення незалежності органів фінансового контролю;
- визначення необхідності здійснення попереднього контролю і контролю за фактичними результатами;
- наявність внутрішнього і зовнішнього контролю як обов’язкової умови існування фінансового контролю;
- гласність і відкритість контрольних органів з обов’язковою вимогою додержання комерційної та іншої таємниці, що захищається законом.

Рахункова палата України функціонує з 1997 року і є постійно діючим органом зовнішнього державного фінансового контролю, що будує свою діяльність на основі принципів законності, плановості, об’єктивності, незалежності та гласності.

Рахункова палата України має такі повноваження [3]:

1) Здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо:

- надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов’язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень;
- проведення витрат державного бюджету, включаючи використання бюджетних коштів на забезпечення діяльності Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, Конституційного Суду України, Верховного Суду України і т. д.;
- управління об’єктами державної власності, що мають фінансові наслідки для державного бюджету, включаючи забезпечення відрахування (сплати) до державного бюджету коштів, отриманих державою як власником таких об’єктів, та використання коштів державного бюджету, спрямованих на відповідні об’єкти;
- надання кредитів з державного бюджету та повернення таких коштів до державного бюджету;
- операцій щодо державних внутрішніх та зовнішніх запозичень, державних гарантій, обслуговування і погашення державного та гарантованого державою боргу;
- здійснення закупівель за рахунок коштів державного бюджету;
- виконання державних цільових програм, інвестиційних проектів, державного замовлення, надання державної допомоги суб’єктам господарювання за рахунок коштів державного бюджету;

– управління коштами державного бюджету центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів;

– стану внутрішнього контролю розпорядників коштів державного бюджету;

– інших операцій, пов'язаних із надходженням коштів до державного бюджету та їх використанням;

– тощо.

2) Проводить експертизу поданого до Верховної Ради України проекту закону про Державний бюджет України (включаючи матеріали, що додаються до цього проекту закону) та готує відповідні висновки.

3) Аналізує виконання Державного бюджету України та готує відповідні висновки, а також пропозиції щодо усунення виявлених відхилень і порушень.

4) Аналізує річний звіт про виконання закону про Державний бюджет України, поданий Кабінетом Міністрів України, та готує відповідні висновки з оцінкою ефективності управління коштами державного бюджету, а також пропозиції щодо усунення виявлених порушень та вдосконалення бюджетного законодавства.

5) Тощо.

Рахункова палата України є повноправним членом INTOSAI з 1998 року.

Роль державного фінансового контролю в сучасних умовах, безумовно, зростає, оскільки більш складними стають зв'язки і відносини у фінансово-економічній сфері, відбувається збільшення кількості суб'єктів і видів фінансової діяльності, змінюється законодавство, удосконалюються схеми фінансових злочинів.

Глобалізація впливає на всі сфери діяльності органів державного фінансового контролю. Як результат, змушує їх удосконалювати систему контролю за використанням державних бюджетів, звертати особливу увагу на ефективність державних видатків, пильніше стежити державним кредитуванням та іншими формами фінансової діяльності, ефективніше виявляти корупцію в органах державної влади, зловживання у використанні державних коштів.

Позитивний ефект від участі держави у процесах глобалізації визначається стабільністю її політичної системи, ефективністю державного управління: довгострокові інвестиції, що сприяють розвитку економіки, не надійдуть у нестабільну державу, яка неефективно розпоряджається власними ресурсами та страждає від корупції та бюрократизму чиновників. Така стабільність можлива лише за довіри суспільства до державної влади через ефективне її управління, зокрема, й завдяки діяльності органів державного фінансового контролю.

Таким чином, в умовах глобалізації органи державного фінансового контролю повинні не тільки контролювати дотримання законів, фінансової дисципліни, але й відстоювати прозорість фінансової системи країни як головного фактора, який наочно демонструє і для національного суспільства, і для зовнішніх інвесторів ефективність державного управління в країні.

Міжнародне співробітництво допомагає органам державного фінансового контролю розв'язувати основне завдання – забезпечувати ефективне управління національними фінансами, досягаючи позитивного результату в економічному і соціальному розвитку завдяки розробці нових методів, що відповідають найефективнішим моделям організації та управління державними фінансами [4].

Державний контроль у системі ринкових відносин в умовах зростаючої глобалізації суттєво модифікується і стає загальним.

Глобалізаційні процеси накладають свій відбиток і на предмет фінансового контролю, виокремлюючи в ньому систему наднаціонального контролю.

Література:

1. Лімська декларація керівних принципів контролю: декларація ІХ Лімського (Перу) Конгресу вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) від 01.10.77 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>.

2. Микитюк І. Принципи організації та здійснення державного фінансового контролю / І. Микитюк // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 3. – С. 55-89.

3. Про Рахункову палату: закон України від 2 липня 2015 р. № 576-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 36. – Ст. 360. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

4. Очерет Л.А. Державний фінансовий аудит в умовах глобалізації та інформатизації суспільства // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – №3 – С. 134-143.

**Gurova Iu. S., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,**

**Vlasenko M. M., Master Student,
*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine***

SHARING ECONOMY AS A FACTOR IN THE TRANSFORMATION OF CONSUMPTION PATTERNS IN A GLOBALIZING ENVIRONMENT

Globalization of world economic activity, development of information and communication technologies bring radical adjustments to the fundamental principles of the model of public consumption, transforming markets into global and effective. In economic science, there are different approaches to explaining the theoretical essence of factors that affect the volume and consumer spending structure of economic actors.

In particular, at the macroeconomic level, the most well-known theoretical approaches are reflected in the models of J. M. Keynes (Keynesian model of consumption), M. Friedman model (the theory of permanent income), F. Modigliani model (hypothesis of the life cycle) [1].

An individual in the process of his life is guided by various factors that determine his propensity to form a certain amount and structure of consumer spending. In

particular, they can include the amount of income (permanent or current), the level of individual wealth (availability of financial, material resources), the tax burden (tax rates in certain countries), the volume of individual needs and the degree of their satisfaction, status in society.

The processes of globalization supplement the list of these factors with the possibility of free movement of capital, labor, goods and services, and their deepening, the development of interregional cooperation leads to the constant transformation and renewal of national consumption patterns.

The latest trends that are rapidly flowing and spread under the influence of global mechanisms are processes that have been called «sharing economy» (hereinafter – SH. E.) or «economy of common consumption» [2]. Its essence is the mutual exchange of goods and services and assets of economic entities; transformation of the liabilities into assets by compensating costs of maintaining the asset.

At the same time, there is another aspect in the interpretation of the essence of the sharing economy, which was reflected in 2016 by the Canadian scientists Ertz Myriam, Durif Fabien, Arcand Manon and to which we are more inclined. It implies that this model is aimed at optimizing the consumption structure, rationalizing the consumerism that the western world tends to, where consumers position themselves as those who receive and provide resources [3].

The table 1 depicts the main modern forms of sharing economy and the problems that are solved with the help of innovative services that operate on such a model.

Table 1

Impact of sharing economy on solving key global problems

Type of service	Essence of the service	Problems to be solved	Example
Mutual rides	The driver, going from one city to another, can take fellow travelers to share the amount of fuel costs.	Environmental efficiency: reducing carbon dioxide emissions into the atmosphere	Blablacar
Rent a private home	An online platform for renting affordable housing. The landlord has the opportunity to lease real estate, which he temporarily does not use.	Provision of affordable housing in metropolitan cities. Transformation of real estate as a liability in the asset.	Airbnb
Providing free accommodation for travelers	A service through which a traveler can find free accommodation for several days.	Ability to get free accommodation for several days in the largest global metropolitan areas.	Couchsurfing
Mutual flights	Flightsharing is an opportunity to find a pilot who is ready to provide a flight to the desired city.	The opportunity to get at an actually a private flight at affordable price.	Wingly

However, in our opinion, this list should be replenished with other newer forms of doing business, such as outsourcing, outstaffing, distance employment, joint and mass employment, temporary management. They are the most widespread in the EU, since they are mentioned in the Eurofound report of 2016 [4]. In our view, they also embody the idea of SH. E., since they are aimed at minimizing time and resource costs for hiring and retaining staff, providing the necessary tools and items of work, and incurring financial costs for the maintenance of each employee. That is, we can say that in our vision, the essence of the SH. E. is complemented by an innovative component in the context of a change in the structure of company's expenses (for the maintenance of hired workers) and employees themselves (in the context of productivity of their labor).

Taking into account Ukraine as a country with a transforming economy, today, the most important issue is the optimization of the structure of consumption, in our opinion, in three main directions: the environmental component (minimizing negative impact on the environment); economic component (optimization of the model of enterprise expenses both on the internal and external environment); social (or cultural and ethical component, that is, the formation of a global model of culture, mutual respect and social responsibility). Given this, in 2016–2017, there were quite a lot of startups in Ukraine that were commercialized using the SH.E. model: Jollylook (environmental camera for snapshots), Senstone (pendant for converting voice memos into text), Sixa (service for creation virtual computer in the «cloud») and others.

In our opinion, the key to the effective functioning of such a model of consumption is the high level of trust in society, because this is the main factor that all the services presented in the table are built on. To be more precise, we can say that the global tendencies of the sharing economy are the growth of consciousness of individuals, the development of civil society. Moreover, the creation of its own startup or company is based on of the SH. E. model does not require significant investments (or has a high probability of their involvement from the crowdfunding platforms), it quickly reaches the level of self-sufficiency (due to high turnover rates), and therefore it is the most affordable alternative for the countries with a transition economy such as Ukraine.

The main effects of the economy of common consumption can be attributed on the individual level – saving of own financial and material resources; at the national level – optimization of distribution of income between economic entities, material support of socially vulnerable groups of population, saving of resources of subjects of non-financial corporations, optimization of the structure of savings; at the global level – increasing the level of trust in society, protecting the environment and preserving global natural resources, catalyzing the exchange of information.

At the same time, this model has a number of shortcomings. First of all, because the agreements concluded between the consumer and the seller within the framework of this model are not official. This deprives the parties from the protection of their rights. And, secondly, the lack from the point of view of the state – such transactions are implemented outside the tax field.

Consequently, the modern consumption model presented in the form of a sharing economy shows that the trends of globalization processes tend to streamline the

structure of consumption, reduce the level of pollution and increase environmental efficiency, the ability to turn the liabilities into assets (to compensate costs or to obtain income from their own material assets).

References:

1. Begg D, Fisher S & Dornbusch R (1994): Economics (4th edition), McGraw-Hill Friedman, M (1957): A Theory of the Consumption Function, Princeton University Press.
2. Hamari Juho, Mimmi Sjöklint, and Antti Ukkonen. «The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption.» Journal of the Association for Information Science and Technology 67.9 (2016): 2047-2059.
3. Ertz Myriam; Durif, Fabien; Arcand, Manon (2016). «Collaborative consumption: Conceptual snapshot at a buzzword». Academy of Strategic Management Journal.
4. New forms of employment / [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.eurofound.europa.eu/new-forms-of-employment>.

Левченко А. І., аспірант,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

В останні десятиліття громадянське суспільство зазнало багатьох змін. Як зазначають, провідні вчені у сфері дослідження становлення та умов розвитку громадянського суспільства – Лестер М. Саламон та Гельмут К. Анхейер – некомерційні організації складають 5-10% ВВП в більшості країн ОЕСР. Саме після періоду бурхливого зростання в розмірах і масштабах та за рахунок зростання політичних очікувань щодо ресурсів та потенціалу інститутів громадянського суспільства, останнє десятиліття викликало більш складні та мінливі умови існування для неурядових організацій, включаючи філантропію (благодійність).

На міжнародному рівні темпи створення організацій громадянського суспільства (ОГС) значно сповільнилися. У 1980-х і 1990-х роках міжнародні ОГО масштабно розширилися; і в той час як їх загальна кількість продовжує зростати, частота новостворених організацій знизилася з часу глобальної фінансової кризи і продовжує цю низхідну тенденцію [2].

Також варто зауважити, що в багатьох країнах «Великої двадцятки» кількість інститутів громадянського суспільства після глобальної фінансової кризи ще й не повернулися на докризовий рівень.

В умовах глобалізованого розвитку конкуренція за фінансові ресурси посилилася і в той же час багато країн ухвалили політики бюджетної економії, змістивши при цьому пріоритети та скоротивши державні витрати у сферах, де зазвичай діють інститути громадянського суспільства: від соціального

обслуговування, охорони здоров'я та освіти до екологічної стійкості чи міжнародної допомоги.

Так, за даними оновленого звіту «Соціальні виплати» (жовтень 2016 р.) Організації економічного співробітництва та розвитку [1] у більшості країн було виявлено, що у період 2010–2013/2014 рр. середньорічні темпи зростання реальних державних соціальних видатків значно нижчі, ніж у період 2005–2009 рр. (Рис. 1).

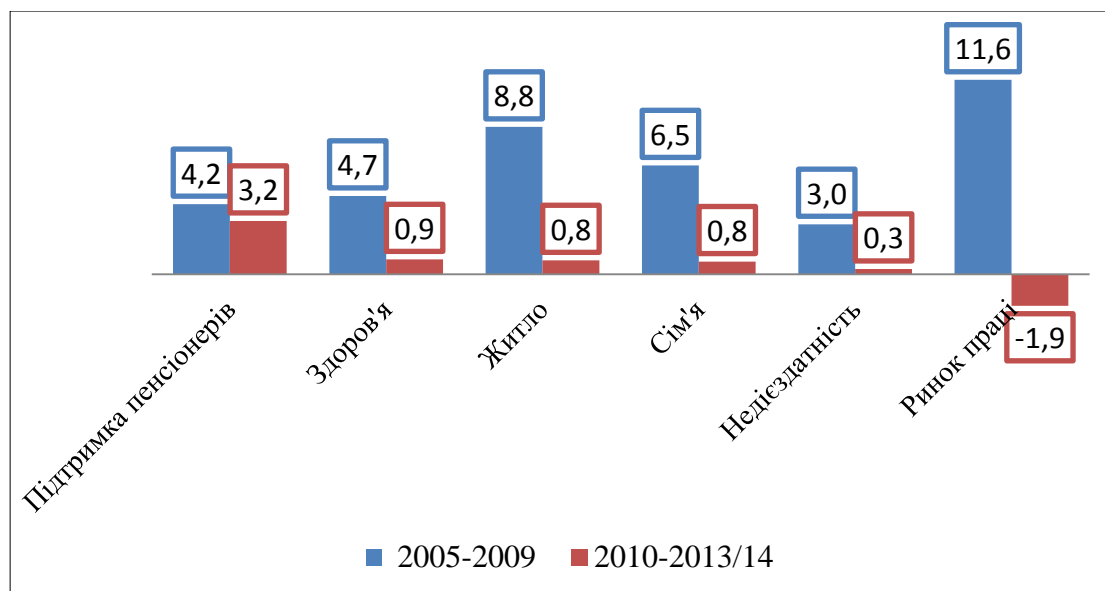


Рис. 1. Середньорічні темпи зростання реальних державних соціальних видатків за категоріями у період 2005–2009 рр. та 2010–2013/14 рр., середнє значення по країнам ОЕСР [1]

Крім того, на сучасному етапі розвитку існує значний тиск на доходи інститутів громадянського суспільства та зростають вимоги щодо скорочення державних коштів на розвиток даного сектору. А як стверджує Лестер М. Саламон фінансування ІГС ґрунтується на поєднанні зароблених доходів (43% від загального річного доходу), державних субсидій і компенсацій (32%), а також пожертвуваннях фізичних осіб, фондів і корпорацій (25%) [6]. Тобто держава стримує фінансування сфер та галузей діяльності інститутів громадянського суспільства.

Однак, за останні роки приватні інвестиції з країн «Великої двадцятки» в країни, що розвиваються збільшуються. Як зазначає Центр з глобального процвітання (CGP) Інституту Гудзона, що оцінює 28 країн-членів Комітету сприяння розвитку (КСР) та 11 країн, що не є членами КСР, демонструє, що філантропія складає лише 64 млрд. дол. США із загального обсягу потоків приватних інвестицій у 2014 році (513 млрд. дол. США) [4].

Частка благодійності зменшилась у відносному вимірі та залишалася досить стабільною у абсолютних одиницях. На думку, Ради фондаций причиною є посилення перешкод між країнами-донорами та країнами-реципієнтами, що варіюються від заходів антитерористичного фінансування до місцевих податкових питань [4].

На міжнародному рівні зміна геополітики привела до значного обмеження транскордонних операцій і транзакцій ІГС. Деякі країни «Великої двадцятки» ввели більш суворий контроль фінансових потоків і операцій організацій громадянського суспільства, частіше пов'язаних з антитерористичними заходами. В результаті збільшилися бар'єри входу, а також трансакційні, регуляторні та нормативні витрати.

Рада ООН з прав людини стурбована тим, що в багатьох країнах організації громадянського суспільства стикаються з погрозами, а також підкреслює, що «створення і підтримка безпечного, сприятливого середовища, в якому громадянське суспільство може вільно функціонувати, незважаючи на перешкоди та небезпеку»; надає підтримку державам-членам у виконанні їх зобов'язань та побоюється з приводу «відсутності будь-якої рівноправності, підзвітності та верховенства права...» [7].

Як стверджує Донателла Д. Порта і Андреа Фелікетті громадянське суспільство змінюється: досягнення в області інформаційно-комунікаційних технологій та соціальних інновацій сприяли зростанню кіберактивності, лобіювання та навіть новим міжнародним рухам [3, с. 127-142].

Таким чином, в умовах глобального розвитку та глобалізації світу відбуваються трансформаційні зміни у структурі та діяльності інститутів громадянського суспільства. Незважаючи на державну політику фінансового стримування розвитку громадянського суспільства у більшості розвинених країн, в епоху цифрових технологій та постіндустріального суспільства, на наш погляд, можна говорити про появу глобального громадянського суспільства та його інституцій.

Література:

1. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку База даних соціальних видатків (SOCX) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/social/expenditure.htm>.
2. Офіційний сайт Союзу міжнародних асоціацій (СМА) (з 1997 р. по теперішній час). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uia.org/>.
3. Della Porta, Donatella and Felicetti, Andrea Democratic Innovations and Social Movements, – in Hertie School of Governance (ed.). – The Governance Report 2017, – Oxford: Oxford University Press, pp. 127-142.
4. Hudson Institute The Index of Global Philanthropy and Remittances 2016, Washington, DC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://s3.amazonaws.com/media.hudson.org/files/publications/201703IndexofGlobalPhilanthropyandRemittances2016.pdf>.
5. Kreienkamp, J. Responding to the global crackdown on civil society. UCL Global Governance Institute, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ucl.ac.uk/global-governance/downloads/policybriefs/policy-brief-civil-society>.
6. Salamon, Lester M., Sokolowski, S. Wojciech, Haddock, Megan A., Tice, Helen S. The State of Global Civil Society and Volunteering. Latest findings from the implementation of the UN Nonprofit Handbook, John Hopkins University, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2013/04/JHU_Global-Civil-Society-Volunteering_FINAL_3.2013.pdf.
7. United Nations Thirty-second Session, Agenda Item 3. A/HRC/32L.29. General Assembly. Human Rights Council. – 2016. New York: United Nations.

Подолінна І. І., аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ КИТАЮ

Враховуючи переважну орієнтацію Китаю на експорт робочої сили і гостроту проблеми «відтоку мізків», розгляд соціально-економічних наслідків міграції слід розпочати з аналізу втрат та переваг для людського капіталу, які супроводжують вказані явища. Процес міжнародної міграції впливає на формування та розвиток людського капіталу з кількох сторін. По-перше, громадяни держави-донора обирають шлях особистісного розвитку та професійного зростання, орієнтуючись на своє прагнення до еміграції і відповідно тенденції розвитку ринку праці приймаючої країни, опановуючи для цього відповідні навички та розширюючи коло власних компетенцій. Наразі спостерігається втрата людського капіталу Китаю у результаті його міграції у розвинені країни світу, що можна розглядати як стримування соціально-економічного прогресу. По-друге, міжнародні мігранти, потрапляючи до приймаючої країни, привносять у її економіку свої навички та компетенції. По-третє, існує небезпека втрати кваліфікованими мігрантами рівня кваліфікації у приймаючій країні. Така ситуація виникає, коли кваліфіковані спеціалісти полишають країну свого походження, а у приймаючій країні мають змогу влаштуватися тільки на роботу, яка потребує нижчої кваліфікації. Емігруючи з Китаю, представники середнього класу та інвестори часто погоджуються на менш оплачувану роботу, яка потребує нижчого рівня кваліфікації, у розвинених країнах. По-четверте, міжнародні мігранти закордоном – прихований резерв робочої сили для країни походження: налагодження зв'язків з діаспорами, залучення їх членів до пошуку та встановлення зв'язків з іноземцями, які становлять інтерес (мається на увазі встановлення ділових контактів, торгівельних зв'язків, науково-дослідного співробітництва та ін.), а також повернення на батьківщину членів діаспори; який ефективно використовується владою Китаю [2].

Поряд з тим, для внутрішнього ресурсу однієї країни вже недостатньо для здійснення інноваційного, технологічного та економічного прориву, тоді як встановлення національних конкурентних переваг над іншими країнами та інноваційне лідерство досягається за рахунок перетворення все більшого обсягу інформації на знання та досвід і опанування якомога більше технологій та інновацій, і тільки за умови поєднання внутрішнього ресурсу та досягнень зовнішнього світу можна досягти соціально-економічного зростання, а згодом і глобального економічного та інноваційного лідерства через формування технологічної конкурентної переваги. Показник інноваційності Китаю неупинно зростає з кінця ХХ ст. і зберіг цю тенденцію й у другому десятилітті ХХІ ст. згідно аналітичних оцінок Всесвітньої організації інтелектуальної

власності, Міжнародної бізнес-школи INSEAD та Корнелльського університету, виражених у Глобальному інноваційному індексі (табл. 1). У 2017 р. Китай у зазначеному рейтингу посів 22 місце серед 127 представлених у ньому країн та економік, що є його найкращим показником за 10-літню історію формування рейтингу інноваційності.

Таблиця 1

Місце Китаю у Глобальному інноваційному індексі у 2011–2017 рр.

Рік	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Місце	29	34	35	29	29	25	22

Джерело: складено автором за [3]

Місцю країни у Глобальному інноваційному індексі відповідає числова оцінка, яка є агрегованим показником 81 індикатора. У 2017 р. оцінка для Китаю становила 52,5. Поряд з погіршенням значень окремих суб-індексів Глобального інноваційного індексу, інші – навпаки покращувалися. До таких відносяться «людський капітал та дослідження» і «знання та технології». Як наслідки у т.ч. й міграційної політики Китаю можемо назвати стабільно високе значення суб-індексу «знання та технології», постійне покращення суб-індексів «креативність» і «людський капітал та дослідження» у 2013–2017 рр. (табл. 2). За даними Академії наук Китаю трансфер технологій більшою мірою здійснюють репатріанти, ніж місцеві (маються на увазі особи, які не залишали кордони Китаю): у імпорті інтернаціональних технологій було задіяно 17% репатріантів і 5% місцевих, діяльність яких тим чи іншим чином пов’язана зі сферою науки та технологій. Крім того, 14% репатріантів здійснювали переклад іноземних дослідницьких матеріалів. 14% репатріантів і тільки 2% місцевих були пов’язані із залученням іноземного капіталу. Таким чином, навіть науковці, які безпосередньо не привносять в економіку Китаю нові технології світового рівня і яких налічується 80%, здійснюють позитивний ефект на посилення позицій Китаю у сфері науки та технологій [3].

Суб-індекси Глобального інноваційного індексу Китаю у 2013–2017 рр.

Суб-індекс	2013		2014		2015		2016		2017	
	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал
Інституції	113	48,3	114	48,3	91	54,0	79	55,2	78	54,8
Людський капітал та дослідження	36	40,6	32	43,4	31	43,1	29	48,1	25	29,2
Інфраструктура	44	39,8	39	45,0	32	50,5	36	52,0	27	57,9
Розвиток ринку	35	54,2	54	50,5	59	49,3	21	56,6	28	54,7
Розвиток бізнесу	33	42,9	32	41,8	31	44,9	7	53,8	9	54,5
Знання та технології	2	56,4	2	59,0	3	58,0	6	53,3	4	56,4
Креативність	96	31,9	59	35,7	54	35,1	30	42,7	26	45,3

Джерело: складено автором за [1]

З табл. 2 також видно, що протягом 2013–2017 рр. загалом покращилися чи залишалися стабільно високими усі суб-індекси Глобального інноваційного індексу Китаю, що вказує на комплексність державної стратегії соціально-економічного зростання і поступовий соціально-економічний прогрес держави.

Трудова еміграція прямо чи опосередковано впливає на усі складові Глобального інноваційного індексу. Але найвідчутнішим є вплив міжнародної міграції на такі складові Індексу, як кількість дослідників (яка збільшується завдяки реалізації програм «Тисяча талантів» та її попередниці «Сотня талантів»), успішність у читанні, математиці та науці (так як країна стимулює повернення у країну освічених кадрів й реалізує програму з освіти китайців закордоном з подальшим поверненням), охоплення населення вищою освітою, іноземці у системі вищої освіти (іноземні студенти, що обрали для навчання Китай, а також викладачі-іноземці), ІКТ, доступ та використання ІКТ (однією зі сфер з найбільшою концентрацією висококваліфікованих кадрів є ІКТ), висококваліфіковані фахівці в сфері аналізу та обробки інформації, інновації, сприйняття знань, творення, вплив та дифузія знань, а також усі складові суб-індексу «креативність», а особливо заявки на реєстрацію торгівельних марок та реєстрація промислових зразків.

Щодо фінансового прибутку Китаю від міграції робочої сили закордон, то він вимірюється у обсягах грошових переказів трудових мігрантів на батьківщину. Специфікою менталітету китайців є їх відданість сім'ї, тобто легально чи нелегально працевлаштувавшись закордоном китайські мігранти до 90% прибутку щомісячно надсилають своїй родині у Китаї. Обсяги грошових переказів трудових мігрантів Китаю неупинно зростають з 1990-х рр. (табл. 3) і у 2015 р. досягли 67 млрд. дол., що складає 0,7% ВВП. Але незважаючи на збільшення обсягів потоків грошових переказів трудових мігрантів до Китаю, їх частка у ВВП не перевищує 1%, тобто великий обсяг коштів, що надходить у економіку Китаю закордону від його міжнародних робочих мігрантів, не є основним фінансовим каналом формування ВВП країни. Щодо експорту грошових переказів робочих іммігрантів з Китаю, то їх обсяг також поступово

зростає з 1990-х рр., але значно нижчими темпами, і у 2015 р. становив 3,5 млрд. дол. Невеликі обсяги експорту пов'язані зі значно меншим числом робочих іммігрантів у економіці Китаю, ніж еміграцією робочої сили з Китаю.

Таблиця 3

Грошові перекази трудових емігрантів Китаю

	1990	2000	2010	2015
Імпорт, млрд. дол.	0,196	4,822	52,269	67,246
Експорт, млрд. дол.	0,005	0,790	1,754	3,566
Імпорт як% від ВВП,%	0,1	0,4	0,9	0,7

Джерело: [4, с. 5]

Окремо слід відзначити фінансовий вплив нелегальної міграції на економіку Китаю, оскільки великі суми, які нелегальні мігранти сплачують за транспортування до приймаючих країн, осідають у китайської мафії та є постійним джерелом фінансового живлення тіньового сектору економіки.

Література:

1. Total and urban population, annual, 1950-2050 [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=97>.
2. Global Migration Flows. China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iom.int/countries/china#rm>.
3. China. Migration profiles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://esa.un.org/migmgmprofiles/indicators/files/China.pdf>.
4. Xiang B. Emigration Trends and Policies in China: Movement of the Wealthy and Highly Skilled / B. Xiang. – Washington DC: Migration Policy Institute, 2016. – 23 p.

Rohovska-Ishchuk I. V., PhD, wiss. Mitarbeiterin

Kiyko O. Y., Bachelor,

*Nationale Juri-Fedkovych-Universität Chernivtsi
Chernivtsi, Ukraine*

MARKTÜBERGREIFENDE ANALYSE DER INTERNATIONALEN BÖRSENMÄRKTE ALS ALTERNATIVE ZU TRADITIONELLEN ANSÄTZEN

So lange der Börsenhandel existiert, so lange versuchen viele Teilnehmer, eine Antwort auf die entscheidende Frage über die Möglichkeit und Durchführbarkeit der Vorhersage von zukünftigen Preisen und Kursen zu finden. Die Globalisierung der Weltmärkte hat diese Aufgabe zusätzlich erschwert. Im Zeitalter der Verfügbarkeit von vielfältigen Kommunikationsmitteln und des Ausbaus der neuen Kommunikationskanäle verbreiten sich Informationen sofort und werden unmittelbar bei Preisentwicklung von börsengehandelten Rohstoffen, Wertpapieren, Derivaten, Währungen etc. berücksichtigt. Kaum jemand hat den Vorteil und besitzt genaue und

topaktuelle Informationen über die Märkte. Deshalb wird das Prognostizieren auf der Grundlage der Analyse der zukünftigen Veränderungen auf dem Markt immer schwieriger.

Trotzdem sind die Anleger gezwungen, alle verfügbaren Analyse-Tools zu benutzen, um die richtige Investitionsentscheidung zu treffen. Zur Hilfe kommt eine große Vielfalt von Ansätzen zur Analyse und Prognose. Zu den traditionellen Methoden der Analyse, die man nebeneinander verwendet, die sich aber gegenseitig widersprechen, gehören fundamentale und technische Ansätze. Diesen Methoden der Analyse sind ziemlich viele grundlegenden Studien gewidmet, darunter B. Graham, D. Dodd [1], A. Elder, G. Soros, J. Murphy [2], V. Mirkina, O. Sochazka, E. Nyman, S. Lutsyschyn und andere. Einige von ihnen bevorzugen in den eigenen Studien fundamentale Analyse, die anderen – die technische Analyse oder beziehen sich auf einzelne Fragen der Analysenmethodik in ihren Publikationen.

In den wissenschaftlichen Kreisen dauerten eine Zeit lang die Debatten bezüglich der Planbarkeit der zukünftigen Kurse und der Zweckmäßigkeit der Anwendung der fundamentalen und technischen Analyse. Dabei wurde eine wichtige Idee außer Acht gelassen, dass zwischen allen Märkten ein enger Zusammenhang mit einer direkten oder einer inversen Abhängigkeit besteht. Der erste, der darauf aufmerksam wurde, war John Murphy, als er Charts technisch analysierte. Nach den Ergebnissen der eigenen Untersuchungen veröffentlichte er seine grundlegenden Werke über die marktübergreifende Analyse [3; 4].

Empirische Studien J. Murphys zeigen, dass sich die Gütermärkte in einer Richtung mit der Rendite von Treasury Bonds entwickeln, und damit in die entgegengesetzte Richtung zu deren Preisen, weil es zwischen der Rendite und dem Preis einer Anleihe eine inverse Beziehung gibt. Die Bewegung der Güterpreise und der Zinssätze in einer Richtung lässt sich dadurch erklären, dass das wirtschaftliche Wachstum eine Menge Güter und Geld erfordert. Steigende Güterpreise erhöhen die Inflationserwartungen und zwingen den Staat dazu, den Zinssatz für die Verringerung der Inflation zu erhöhen. Die Zinserhöhungen führen nach einer bestimmten Zeit zu einer wirtschaftlichen Rezession und einem Rückgang der Güterpreise und der Zinssätze. Das ist die wirtschaftliche Begründung der Beziehungen zwischen den Märkten. Die inverse Beziehung zwischen dem Gütermarkt und Anleihemarkt, die J. Murphy entdeckte, bestätigt das jährliche Verhalten des Marktes.

Die Beziehung der Anleihen- und Aktienmärkte zeigt sich darin, dass sich beide Märkte in die gleiche Richtung bewegen, aber die Anleihen reagieren schneller auf die Veränderungen auf dem Markt. Die Dynamik der Preise für Anleihen kann also als ein vorangehendes Signal für den anderen Markt dienen.

Die Aufwertung des Dollars ist mit den steigenden Kosten von Aktien und Anleihen verbunden und ist dem Trend auf dem Gütermarkt entgegengesetzt. Diese Beziehung zwischen Devisen- und Aktienmärkten ist durch Gütermarke bequemer zu betrachten. «Der Anstieg des Dollars zeigt einen Mangel an Inflation und führt im Endeffekt zu niedrigeren Güterpreisen. Dies verursacht einen Rückgang der Zinssätze und die Erhöhung der Preise für Anleihen, was das Wachstum der Aktienwerte fördert» [3].

Die Erfassung der Beziehungen zwischen den Märkten vereinfacht sowohl die Analyse jedes einzelnen Marktes, als auch ihre Gesamtanalyse. Daraus können Händler auf Devisenmärkten, multinationale Unternehmen, Exporteure und Importeure, Finanzgesellschaften und transnationale Banken Nutzen ziehen.

Wir können daher annehmen, dass es auch eine Verbindung zwischen internationalen Güter-, Aktien- und Devisenmärkten gibt, die untereinander durch eine Vielfalt an Handels- und finanziellen Beziehungen verbunden sind. Gehen wir nun auf diese Beziehungen ein.

Globalisierung, Integration und Regionalisierung sind Prozesse, die unvermeidlich für alle Finanz- und Gütermärkte gelten. Fast alle Länder der Welt sind in diese Prozesse einbezogen. Die Liberalisierung der Handelsbedingungen, die Offenheit der Finanzmärkte, die Freizügigkeit der Arbeitskräfte fördern Konvergenz der Märkte. Unter solchen Bedingungen können sich interne Märkte nicht separat entwickeln, d.h. sie beginnen Gemeinsamkeiten mit den internationalen Märkten zu zeigen, was die marktübergreifende Analyse hochaktuell macht.

Die Aktienmärkte der Industrieländer sind eng miteinander verflochten und bilden einen nahezu einheitlichen finanziellen Raum. Die Länder mit der Marktwirtschaft haben freien Zugang zum Kapitalmarkt, hier wirken die ökonomischen Gesetze, Finanzmittel fließen frei von einer Region zur anderen auf der Suche nach günstigen Bedingungen für ihre Unterbringung. Dadurch entsteht das einzigartige Geld-Management-System und die Risiken lassen sich vermeiden.

Wenn man Verhaltensmuster der Finanz- und Gütermärkte in verschiedenen Ländern erkennt, kann der Anleger Investitionen, Portfolios von Aktien- und Risikomanagement effizienter verwalten. Den Möglichkeiten der marktübergreifenden Analyse werden keine Grenzen gesetzt: angefangen von der einfachen Nutzung als Ergänzung zur technischen Analyse bis zur Suche nach Gesetzmäßigkeiten und kausalen Beziehungen zwischen verschiedenen Märkten. Die lokalen Märkte erhalten noch ihren Wert und erfüllen ihre wichtige Rolle, man kann jedoch ihre Verminderung bis hin zu dem Erwerb des Status der exotischen Märkte prognostizieren.

Natürlich dürfen marktübergreifende Analysewerkzeuge vor allem auf den internationalen Börsenmärkten nicht unüberlegt verwendet werden. Sie sollen immer mit der tiefgreifenden Analyse jedes einzelnen Marktes kombiniert werden. Unsere Studie zeigt jedoch, dass die Dynamik der internationalen Aktienmärkte die gleiche ist, d.h. die Märkte korrelieren untereinander. Bezüglich der Gütermärkte gibt es einige Schwierigkeiten, die man berücksichtigen muss, wie z.B. die Position des Landes auf dem Weltmarkt als Exporteur oder Importeur, mit welchen Produktgruppen dieses Land auf den internationalen Märkten handelt usw.

Marktübergreifende Analyse geht über den Rahmen der technischen und fundamentalen Analyse hinaus und eröffnet neue Möglichkeiten für die Emittenten, Investoren, Analysten, Trader, Hedger und andere Nutzer. Auf der Grundlage der empirischen Analyse wurde festgestellt, dass die Dynamik des Marktes von Anleihen und Aktien identisch auch auf dem internationalen Markt ist. Der Gütermarkt bewegt sich in die entgegengesetzte Richtung und hat eine negative Korrelation mit dem Währungsmarkt. Das Verhalten des Wechselkurses kann zukünftige Änderungen in

ден Güter – oder Finanzmärkten nachweisen, aber man darf die Zeitlücke nicht außer Acht lassen: der Wechselkurs ändert die Richtung schon bevor etwas auf anderen Märkten passiert. Dies ist eine wertvolle Information, die verwendet werden kann, um Prognosen auf den Finanz– oder Gütermärkten zu machen.

Für den internationalen Markt kann man eine Reihe von Änderungen bezüglich der Interpretation der Preise oder des Kurses einbringen. Zunächst muss berücksichtigt werden, dass eine Währung teurer und die andere billiger wird und dabei weisen die Aktienpreise die gleiche Tendenz auf, was im Widerspruch zu den Erkenntnissen der marktübergreifenden Analyse steht, jedoch für Binnenmärkte zutrifft. Zweitens weist das Verhalten der Preise auf dem Gütermarkt auch eine Reihe von Besonderheiten auf: es gibt für jedes einzelne Land komplementäre und austauschbare Waren, export– und importwichtige Waren etc. Die im Rahmen dieser Studie vorgenommene empirische Analyse bestätigt jedoch die Tatsache, dass das Verhalten der Preise von Anleihen und Aktien auf den internationalen Märkten identisch wegen der Integration dieser Märkte ist. Es ist daher möglich und sinnvoll, marktübergreifende Analyse der internationalen Börsenmärkte durchzuführen.

Literaturverzeichnis:

1. Graham B. Security Analysis. The Classic 1934 Edition / B. Graham, D. Dodd. – McGraw-Hill Companies, 1996. – 356 p. 10. Thomsett M. Mastering Fundamental Analysis / M. Thomsett. – Wiley, New York, 1998. – 415 p.
2. Мэрфи Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Джон Дж. Мэрфи. – М.: Сокол, 1998. – 836 с.
3. Мэрфи Джон Дж. Межрыночный технический анализ./ Джон Дж. Мэрфи. – М.: Диаграмма, 1999. – 317 с.
4. Murphy John. Intermarket Analysis: Profiting from Global Market Relationship/John Murphy. – Wiley, 2004. –270 p.

Черепанич С. М., аспирант,
*Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОБ'ЄДНАНЬ СТРАХОВИКІВ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ

В рамках політики стимулювання експорту та надання державних гарантій в світовій практиці здійснюється впровадження системи страхування експортних кредитів через діяльність експортних кредитних агентств та міжнародних об'єднань страховиків експортних кредитів. Експортні кредитні агентства допомагають компаніям збільшувати обсяги продажів на міжнародному ринку, одночасно забезпечуючи управління ризиками, що виникають при вході на міжнародний ринок. Крім того, надають можливості співпрацювати з учасниками ринку та сприяють зростанню експорту. Експортні

кредитні агентства розвинулися з порівняно простих державних установ до міжнародних об'єднань.

Система страхування експортних кредитів заснована на міжнародних об'єднаннях страховиків являє собою клуби і асоціації страховиків, які безпосередньо особисто не займаються страхуванням експортних кредитів, а створюють сприятливі умови для міжнародного страхування. До найбільших та найвагоміших об'єднань належать Бернський Союз, Празький клуб та Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій.

Зокрема, Бернський Союз є некомерційною організацією, включає урядові експортні кредитні агентства, приватні кредитні і страхові компанії, а також інші установи з усього світу, які надають страхові продукти, гарантії та, у деяких випадках, види прямих фінансів у підтримку транскордонної торгівлі – забезпечуючи життєво важливу ланку у потоці товарів, послуг та інвестиційних капіталів у всьому світі. Створений у 1934 р. у Берні (Швейцарія) і налічує 83 члени. Ефективність діяльності полягає активному сприянні транскордонній торгівлі, підтримуючи міжнародне визнання надійних принципів експортного кредитування та іноземних інвестицій. Це досягається завдяки створенню форуму для професійного обміну, обміну досвідом та налагодження зв'язків між членами, а також шляхом участі у спільних проектах з іншими зацікавленими сторонами з боку більш широкої індустрії фінансування торгівлі [2].

Основні завдання діяльності полягають у: виробленні і застосуванні узгоджених умов кредитування і страхування міжнародної діяльності; обміні інформацією між членами союзу, проведення експертизи і консультацій за питаннями страхування комерційних і політичних ризиків при експортному кредитуванні, іноземному інвестуванні; встановленні сприятливого інвестиційного клімату, розвитку і підтримці страхових інвестицій [1].

Празький клуб являється об'єднаною групою офіційних кредиторів. Створений 1956 році і складається з 22 країн членів. Метою створення є інформування та консультування новостворених страхових компаній, що займаються експортними кредитами, а також надання допомоги при оцінці ризиків

Празький клуб тісно співпрацює з Міжнародним валютним фондом та Світовим банком, щоб знайти спосіб допомогти країнам, які не можуть виконати свої зобов'язання по погашенню боргу, включаючи погашення кредитів на експортні кредити, гарантовані країнами-членами [3].

Празький клуб проводить внутрішні переговори щодо принципів управління боргом, а також веде переговори з окремими країнами про відстрочку платежу або скорочення боргу [4]. А також надає організаційну і технічну підтримку як членам клубу, так і організаціям, що мають намір страхувати експортні кредити і зарубіжні інвестиції. Організаційна підтримка передбачає надання консультацій по управлінню страховою компанією методами залучення клієнтів, побудові системи перестраховування тощо. Технічне консультування передбачає допомогу в оцінці ризиків, що приймаються на страхування, особливостям страхування малого і середньобізнесу, іншим видам співпраці між страховиками [1].

Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій (The International Credit Insurance & Surety Association (ICISA)) об'єднує провідні світові компанії, які надають страхування торгових кредитів та / або гарантійні облігації. Заснована в 1928 році в Парижі як перша асоціація страхування торгових кредитів, нинішні члени компанії займають понад 95% світового приватного страхування бізнесу. Займається дослідженнями у сфері кредитного страхування та гарантування експортної діяльності як з теоретичної так і з практичної точки зору [5]. Основні завдання діяльності полягають у: вивчені питань страхування кредитів і надання гарантій; забезпеченні членів інформацією для полегшення їх теоретичної і практичної діяльності; підтримці співпраці членів в міжнародних і національних інтересах, в інтересах страхувальників і страховиків [1].

Зважаючи на мету створення *міжнародних об'єднань страховиків експортних кредитів* можемо зробити висновок, що основні цілі таких асоціацій – це вироблення узгоджених умов страхування експортних кредитів у всьому світі, обмін інформацією, експертними знаннями та підтримка експортерів на міжнародному ринку.

Література:

1. Волосович С.В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку / С.В. Волосович // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17(1). – С. 193–198.
2. Berne Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.berneunion.org/>.
3. Delio E. Gianturco Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance – 2011. – 208 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=hQHijmА-РУС&pg=PA190&lpg=PA190&dq=export+lending+agency+international+associations+berne+union+paris&source=bl&ots=pK_qwSwр_Y&sig=vRMZ_0qjAMQ19HhRhttpsLP4EKGE&hl=uk&sa=X&ved=0ahUKEwiB49K0n87aAhXIJ1AKHfNRD14Q6AEINzAD#v=onepage&q=paris%20club&f=false.
4. Government of UK. Export Insurance Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/>.
5. International credit insurance & surety association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icisa.org/>.
6. Malcolm Stephens The Changing Role of Export Credit Agencies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=jx9qT531-BoC&pg=PA91&lpg=PA91&dq=export+lending+agency+international+associations+role&source=bl&ots=M94y11hWLh&sig=xqAy0IBFJdvGgIYF2PU3r6mQYvA&hl=uk&sa=X&ved=0ahUKEwiRqML0ns7aAhWNZ1AKHUjtBqQ4ChDoAQgmMAA#v=onepage&q=export%20lending%20agency%20international%20associations%20role&f=false>.

**Shevchenko V. Y., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine**

GLOBAL EVOLUTION OF INNOVATIONS FINANCING

Technological advancements have been accelerating nowadays in directions of information and communication technologies, biotechnologies, automation, big data, artificial intelligence and others. Innovations and growing ventures are becoming widely a source of such advancements. Countries are shifting from the resource-based and traditional industries growth models to innovation-driven economic progress.

Innovations are conducted primarily via application of research outcomes and new ideas, creation of new products and services, which are carried on in many cases as newly set companies. Such activities are less capital-intensive than traditional industries, they are labor-intensive and have market growth potential.

Innovation companies have different demand for financing than traditional enterprises. Venture companies have potential of rapid growth than other entities, but at the same time they have higher risks of innovation viability, market sales, financial stability. New innovation companies are more risky than running enterprises from the standpoint of attracting conventional financing,

Innovations spreading and use are cross-border, are a subject of global cooperation and competition. Therefore financing for innovations is becoming globalised. Venture capital has an increasing role as a source of innovations financing. The global role of venture capital is due to speed-up innovations and their dissemination in the areas of digitalization, fourth industrial revolution, fintech, big data and artificial intelligence, biotechnologies.

Globalization of innovation financing is driven by easing access to international financial markets, comprehensive information technologies, use of new financial instruments of risk management, intensive cross-border capital flows, global innovation and technology competition. Global evolution of innovation financing reflects several trends caused by international, regulatory and technological factors..

First trend could be considered as differentiation, specialization and combination of venture capital forms. Venture capital is investing into new and growing companies associated with higher volatility rather than conventional business. They have multiple tasks: to provide financing, to mitigate risk, support business development and innovations profitability. Venture investments are motivated by high profit growth potential of innovations and expanding businesses.

Most funds are concentrating on some of the venture capital directions – seed financing, startups, growth financing, technology acquisition or others. Funds use combination of equity and debt financing on the different stages of innovation development and commercialization. Such staged financing helps to improve innovation risk management.

Second trend is rapid development of startups especially in the areas of information and communication technologies. Startups provide limited investments

and micro financing for inventions and new products acceleration mostly as seed money and labor cost. Startup financing is popular in emerging and transitional economies which have highly qualified software professionals.

Third trend is ongoing post-crisis restoration of venture capital development.

Global crisis of 2008 have been followed by banking crises in several industrialized countries and downsizing of cross-border capital flows. Therefore it also affected substantial drop of venture financing in many countries and regions. Gradual recovery of venture financing towards pre-crisis levels is observed in many countries.

Fourth trend is diversification of venture capital pay-back methods. Venture capital is similar to the private equity financing, but it specializing on accumulation and placement of risky investments into establishing and support of companies with high growth potential in innovations, information and communication, software development etc. Venture capital targets are new products and services promotion, innovations commercialization, which depending on market demand and volatility.

Usually venture investors are protected with stage-by-stage financing and convertible preferred shares of the invested company. Venture capital pay-back could be arranged in a different ways:

- 1) sell out of the invested company preferred shares;
- 2) sell of invested company;
- 3) shares purchase by the management of invested company;
- 4) shares initial public offering (IPO);
- 5) over-the-counter shares sell to private investors (OTC private placement).

Such options give different possibilities to maximize venture investments pay-back under reasonable transaction cost.

Dynamics of venture capital is causing by supply factors like international and domestic financial markets fluctuation, private and institutional investors preferences, regulatory conditions. Demand factors depends on the type of the economy (factor-driven, investment-drive or innovation-driven), innovation potential, market and technological priorities.

Fifth trend is changing focus of venture financing in the global economy because of technological completion and more speedy innovation development in some emerging and transitional countries.

Global venture capital has a variable extent in different regions, there is a shift from industrialized nations towards emerging economies, which are taking leading positions in a key global technological areas.

Table 1

Global venture capital size in several countries: value and number of venture investment deals, during 2007–2015, average per year.

	USA	China	EU	India	Israel	Canada	Japan
Value of deals, bln.USD	72,3	49,2	14,4	8,0	2,6	1,5	0,8
Number of deals	3916	1611	1598	528	211	177	354

Source: author's calculations base on data [2, P. 3]

Average annual data should be considered with a note that a volume of venture investments seriously dropped down since global financial crises of 2008 and still in process of recovery towards pre-crisis level. US and China domination on global stage could be explained by both countries strategies for high technologies and communications development. Its requires diversified and flexible financing. Large domestic financial markets in both countries makes accessible funds for venture investments, risks are covered by various financial instruments. India and Israel have sizable venture investments relatively to their economies due to recent high technologies speed-up and governmental support.

Sixth trend is well-advancing innovation financing in Europe. EU data shows similarity with global trends – gradual recovery on venture funds after decrease caused by global financial crises of 2008m but still below of pre-crisis level. At the same time venture funds in the EU now are receiving more public support and coordination with the European research programs. Venture funds in Europe have a good public funding and EU-level support, cooperate with research-oriented universities.

Seventh trend is accelerating innovations development in Ukraine moving ahead of Central and Eastern Europe.

Venture investments in Ukraine are well-advanced in comparison with neighboring European countries. Researches use ratio of venture investments to GDP for comparison of different countries. Ukraine's venture capital indicators are higher then CEE. Such indicator for 2015 could be compared such as: Europe – 0,32%, Central and Eastern Europe (CEE) – 0,12 5, Ukraine – 0,16% [4, P. 12: 5, P. 14]. Ukraine's venture capital indicators are higher then CEE due to large research potential, advanced university education and innovation competitiveness on European and global markets.

Venture funds now are competing and cooperating with other sources for innovations financing. The prospective ways for better access to finance would be combination of venture funds with crowdfunding, private-public partnership, university research centers with in-house venture funds. It also requires the improvement of regulatory conditions for venture funds with respect of investor's motivation and protection.

References:

1. 2017 Q1 European venture capital report. Dealroom.com. 2017. 14 p. URL: <https://blog.dealroomco/wp-content/uploads/2017/04/2017-European-Venture-Capital-Report.pdf> (Access date 12.01.2018).
2. Back to reality. EY global venture capital trends 2015. EY. 2016. 16 p. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-venture-capital-trends-2015/%24FILE/ey-global-venture-capital-trends-2015.pdf> (Access date 12.01.2018).
3. Burkhardt J., Hommel U., Kanurino D, Billitteri C. Venture capital contracting in theory and practice. Entrepreneurship Theory and Practice. 2016, № 40, 25-48 p. URL: http://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0006/355371/venture-capital-contracting.pdf (Access date 12.01.2018).
4. Ukrainian venture capital and private equity overview 2016. Kyiv: InVentures. 2016. 22 p. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/ukrainian-venture-capital-and-private-equity-overview-2016> (Access date 12.01.2018).

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY: THE FORMATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Бодюк А. В., к.е.н., с.н.с.,
науковий керівник
Науково-дослідного закладу «Ресурси»
м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТТЯ ТРЕБНИ У ВИЗНАЧЕННЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ МОРСЬКОЇ ГЕОЛОГІЇ ВУГЛЕВОДНІВ

До перспективних нових наукових спеціальностей належить «Економічна геологія», як геологічна, на наш погляд, наука, в першу чергу тому, що Україна належать до найбільш багатих на природні ресурси, зокрема, надрові. Тому потребуються і подальші теоретичні розробки щодо цієї спеціальності, як базової для геолого-економічних досліджень стану розвитку та відтворення вітчизняного мінерально-сировинного господарства.

Метою роботи є обґрунтування відображень у поняттях требн, як ресурсно-економічних понять, геологічного вивчення покладів нафти і природного газу на українському шельфі Чорного та Азовського морів, тобто у числі понять економічної морської геології, як пропонується її називати.

У геологічній науці слова «требна» і «требни» нами пропонується застосовувати, як узагальнюючі, для вираження базових економічних понять економічної геології (ЕГ). З метою конкретного застосування цих понять, перш за все, коротко проаналізуємо види, економічні ознаки вуглеводнів (аналогічно й інших корисних копалин) та їх родовищ для тлумачення їх як геолого-економічних требн.

Відповідно поняття требни нами обґрунтовується за двоїстою ознакою до корисних копалин як природних за походженням і економічних об'єктів для подальшого господарського використання в галузях економіки, а родовищ – також як природних за походженням і економічних об'єктів, для виробничих (гірничих) підприємств. До таких понять належать, за нашим баченням, требни:

а) надро-ресурсні: корисні копалини; породи; родовища корисних копалин, як скупчення корисних копалин, де будуть проводитися процеси надро-розвідувального виробництва (НРВ), гірниче освоєння морських надр;

б) геолого-інформаційні: інформація про корисні копалини (має вартість); інформація про родовища корисних копалин (має вартість);

в) засоби виробництва (для придбання, монтажу, експлуатації потребують економічних затрат);

г) процеси праці геологів і т. п.

Засоби виробництва належать і до економічних понять. Праця геологів та інших фахівців, зайнятих геологічним вивченням вуглеводнів та їх родовищ, розглядається також як економічне поняття.

Ресурсо-економічні поняття нами поділяються на надро-економічні, трудові-ресурсні, геолого-інформаційні, конкретні по корисних копалинах (вуглеводневі требни).

Обґрунтуємо для НРВ види «надро-економічних требн» як базових понять морської ЕГ:

вуглеводні як об'єкти для НРВ (за теорією – предмети праці);

вуглеводні як об'єкти для подальших виробничих потреб, тобто виробничого застосування (а не як природні об'єкти), тобто в якості енергетичного ресурсу;

буріння, підводні знімки та інші галузеві процеси пошуку вуглеводнів (оскільки необхідно дати оцінку отриманій геологічній інформації як товару, що відображає дані за інший товар – корисні копалини);

загальні процеси НРВ (оскільки необхідно дати оцінку отриманій геологічній інформації як товару – економічному поняттю, аналогічно);

донне середовище та ін.

Ці об'єкти у процесі геологічного вивчення надр отримують певні природно-ресурсні характеристики, параметри. Для порівняння, поряд з економічними, покажемо товарознавчі характеристики вуглеводнів, як природної речовини. До них, на наш погляд, слід віднести якраз такі: фізичні параметри корисної копалини (наприклад, запах, колір, густина, в'язкість, щільність та ін.); хімічний склад (вуглець, сірка, кисень, азот та ін.); речовинний склад (смоли, асфальтени, базові мастила, газоподібні речовини); фізичні властивості корисної копалини (властивості нафти розчиняти вуглеводневі гази, оптичні, температура кипіння); кількісні показники (обсяг, маса, нафтонасиченість родовища).

Праця фахівців відноситься до трудо-ресурсних требн, оскільки ресурс живої й уречевленої праці прикладається у процесах НРВ та й у подальшому видобуванні, тобто під час експлуатації родовища.

Надро-геологічною інформацією висвітлюється ресурсний потенціал родовищ вуглеводнів, враховується затрати праці при їх дослідженні тощо

Повертаючись до економічних понять відмітимо, що вуглеводні, як й інші корисні копалини, є об'єктами для: видобування підприємствами тобто їх виробничої діяльності; зайнятості пошуково-розвідувальними дослідженнями і роботами працівників геологічних підприємств; досліджень науковцями геологічних НДІ; комерційних угод щодо реалізації видобутих покладів; інвестиційних угод щодо пошуково-розвідувальних досліджень і робіт; інвестиційних угод щодо постачання технологічних засобів та їх монтажу, експлуатації (наприклад, будівництва стаціонарної плавучої бурової установки) та ін. До ресурсно-економічних показників вуглеводневих требн пропонується відносити:

а) натуральні: кількість або обсяги вуглеводнів (тонни, тис. куб. м); кількість родовищ, свердловин (од.); розміщення родовищ (площа, тис. км², глибина, межі); прогнозний період геологічного вивчення надр (роки); прогнозний період експлуатації родовищ (роки);

б) економічні: вартість вуглеводнів (видобутих, ринкова тощо); обсяги інвестицій для НРВ; затрати на реалізацію інвестиційних проектів; термін окупності затрат та ін.; вартість родовищ; вартість дозволів та ін.;

в) ресурсні: початкові сумарні ресурси (т у. п., м³); прогнозні ресурси (т у. п., м³); прогнозні запаси (т у. п., м³); пластовий тиск (МПа) та ін.

Так, вуглеводнева треба оцінюється наступними показниками. Початкові сумарні ресурси вуглеводнів українського сектору акваторій Чорного і Азовського морів оцінюються обсягом більше 1,5 млрд т у.п., які територіально розподіляються: Північно-Західний шельф Чорного моря – 604,1 млн т у.п.; континентальний схил і глибоководна западина Чорного моря – 346,0 млн т у.п.; Прикерченський шельф Чорного моря – 257,0 млн т у.п.; акваторія Азовського моря – 324,8 млн т у.п. [1, с. 6; 2].

Актуально проводити комплексні дослідження вуглеводневих потреб та практики їх застосування, оскільки в Україні проблеми постачання і виробничого використання вуглеводнів стали не тільки економічними, але й політичними.

Література:

1. Енергетична безпека України в Чорноморському регіоні. Аналітична доповідь / О.Л. Михайлюк, О.С. Калашникова / за ред. О.О. Воловича. – Одеса: Вид-во «Фенікс», 2011. – 55 с.
2. Режим доступу: <http://chornomorka.com/archive/a-1164.html>.

Болгов В. Є., к.е.н., доцент,
*Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інноваційний розвиток національної економіки країни формується під впливом цілого ряду взаємопов'язаних соціально-економічних факторів, які можна розбити на дві взаємопов'язані групи:

- I) зовнішні фактори;
- II) внутрішні фактори.

Схематично сутність цих груп факторів, їх структуру та вплив проілюстровано на рис. 1.

Розкриємо сутність та напрями впливу вищевказаних факторів:

- I) Зовнішні фактори:

1) Прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Вигоду від залучення іноземних капіталів для інноваційного розвитку економіки обґрунтовують цілий ряд теорій: теорія інтернаціоналізації П. Баклі та М. Кассона [4], конкурентної переваги М. Портера [3], еkleктичної парадигми Дж. Даннінга, парадигми «гусей, що летять», теорія шляху інвестиційного розвитку націй Дж. Даннінга [5], Р. Нарула [6]. Крім того, ПІІ є основним каналом поширення технологічних знань, які певним чином сприяють одержанню вітчизняними виробниками переваг від технологічних інновацій, що використовують іноземні компанії, а також організаційного досвіду ефективного управління, що в остаточному підсумку дозволяє місцевим компаніям набувати досвід конкуренції на глобальному ринку [2];

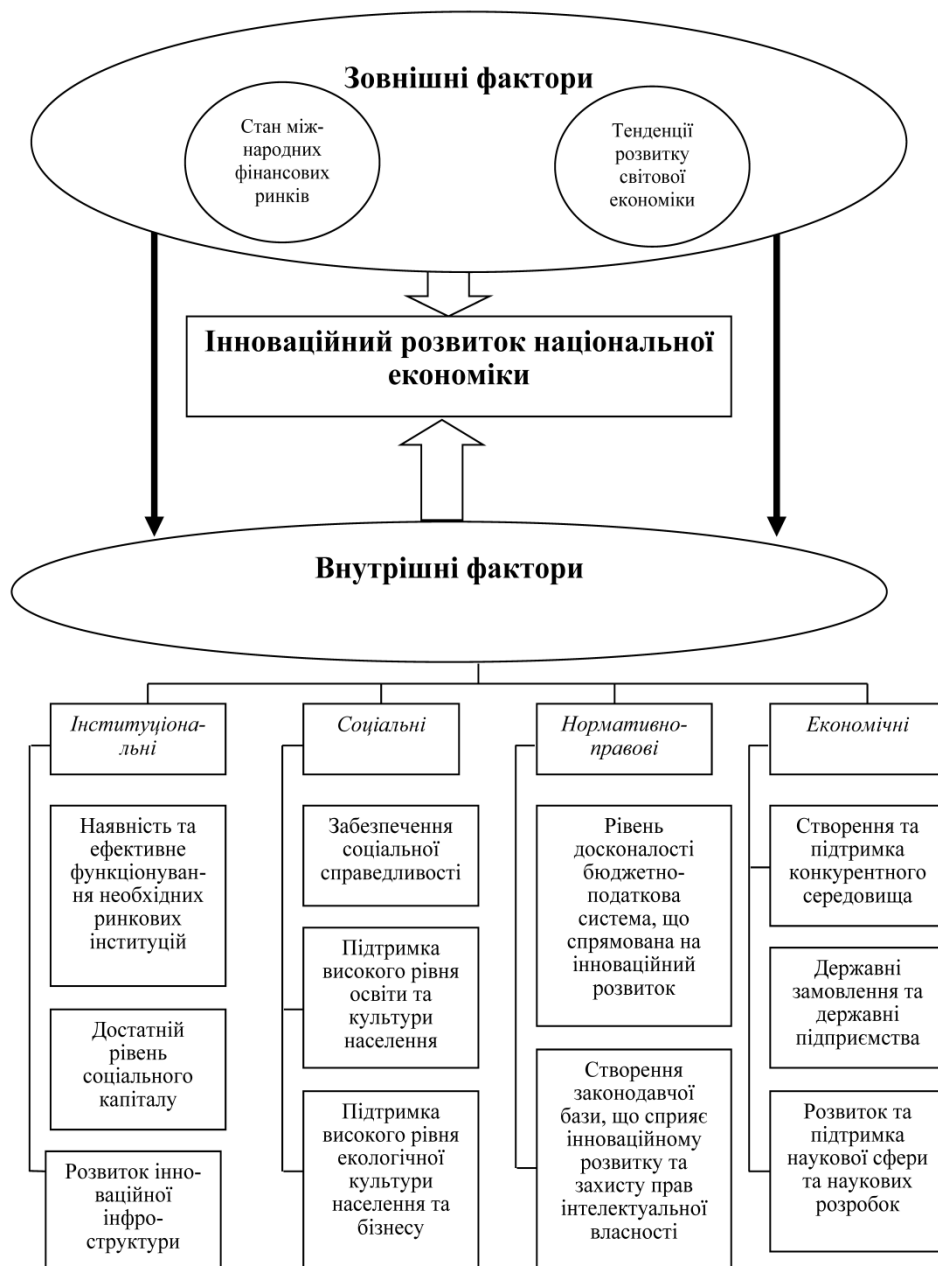


Рис. 1. Фактори впливу на інноваційний розвиток національної економіки України

2) Тенденції розвитку світової економіки.

Україна є експортоорієнтованою країною, і тому знаходиться в прямій залежності від динаміки розвитку глобальної економіки та, як наслідок, зовнішнього попиту. Крім того, для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому ринку необхідно постійно відстежувати останні інноваційні нововведення іноземних конкурентів, що діють на зовнішньому ринку.

II) Внутрішні фактори:

1) Інституціональні фактори. Наявність усіх ринкових інституцій, створених з урахуванням неформальних аспектів, що ефективно функціонують та забезпечують існування та розвиток держави і підтримують конкурентне середовище. Достатній рівень соціального капіталу, що зменшує трансакційні витрати, полегшує поширення нововведень та сприяє формуванню та розвитку пасіонарної особистості. Велике значення також має розвиток інноваційної інфраструктури, до якої в першу чергу належать кадрового потенціалу вітчизняних науково-дослідних установ, їх оснащення, популяризація та фінансування освіти і науки.

2) Велику роль відіграє соціальне середовище. Насамперед, доступність освіти, її відповідність світовим стандартам та заохочення до її отримання. Також необхідне в суспільстві створення атмосфери соціальної справедливості, що створює внутрішні стимули та соціальну стабільність суспільства. Створення та пропагування сучасних екологічних норм життя визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств та суспільства в цілому. Даний фактор створює умови для відтворення та поширення інновацій.

3) Нормативно-правові фактори формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законів та підзаконних актів, визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку. Підтримка конкуренції на внутрішніх ринках створює рівні умови для всіх суб'єктів господарської діяльності. Пошук конкурентних переваг стимулює найшвидше впровадження інновацій. Активно працюючий антимонопольний комітет з розвинутою законодавчою базою та широкими повноваженнями спроможний створити умови чесної конкурентної боротьби.

4) Економічне стимулювання. Держава виділяє пріоритетні напрями та галузі національної економіки з метою стимулювання їх розвитку за допомогою пільг, субсидій та державних замовлень. Одною з головних задач держави є створення умов та стимулів для розвитку наукового середовища через підтримку академічної науки та створення спеціалізованих науково-інноваційних інкубаторів.

Крім того, необхідно зазначити, що зовнішні та внутрішні фактори інноваційного розвитку є взаємопов'язаними. Так, наявність необхідних ринкових та ефективно функціонуючих інституцій обумовлює зацікавленість світового капіталу в створенні прямих іноземних інвестицій. З іншого боку, сучасні держави конкурують між собою в залученні іноземних інвестицій через

створення найпривабливіших законодавчих, податкових умов та висококонкурентного середовища.

Через те, що Україна, як окрема держава, не в змозі впливати на формування та розвиток зовнішніх факторів, то в цьому випадку забезпечення сталого інноваційного розвитку національної економіки полягає в формуванні та вдосконаленні наявних внутрішніх факторів. Дослідження доводять, що на жаль, вітчизняна наука не приділяє достатньої уваги аналізу цих факторів, на основі чого, з урахуванням вдалого світового досвіду, можна сформувати дієвий механізм інноваційного розвитку національної економіки.

Література:

1. Геєць В.М. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних трансформацій на шляху до розвитку економіки України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2017. – № 10. – С. 3–17.
2. Мартинюк О.А. Державне регулювання інноваційного механізму досягнення сталого розвитку / О.А. Мартинюк // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронне видання]. – 2014. – № 11. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=784>.
3. Портер М.Е. Конкуренция // Майкл Портер. – М: Издательский дом Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Buckley P. The Economic Theory of the multinational enterprise / P. Buckley, M. Casson. – London: Macmillan, 1985. – 326 p.
5. Dunning J.H. The Globalization of Business: the challenge of the 1990s. – N.Y.: Routledge, 1993. – 467 p.
6. Narula R. Technology, International Business and Porter's «Diamond»: Synthesizing a Dynamics Competitive Development Model // Management International Review, Special Issue, vol. 33, 1993: 2. – P. 85-107.

Борблік К. Е., аспірант,
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Туризм як багатогалузеве і багатофункціональне явище – феномен характеризується найвищим ступенем еластичності від природних (екологічних), загальноекономічних, соціальних і політичних змін у будь-якій країні–потенційній дестинації. Разом з тим з початку ХХІ століття і до сьогодні прогнозування розвитку туризму ускладнюється у зв'язку з невизначеністю зовнішнього середовища. Складність ситуації в туристичному секторі національної економіки України полягає в тому, що підприємства на сьогодні перебувають під негативним впливом комплексу чинників мега-, макро- та мезосередовища, непередбачуваних за своїм характером. Туризм сьогодні став невід'ємною частиною життя мільйонів людей і вносить вагомий вклад у

становлення економічної та культурної співпраці, досягнення взаєморозуміння між народами. Він розширює свої межі, охоплює не лише відпочинок людей, а й їх ділову, наукову, спортивну, розважальну та іншу діяльність. Сучасний туризм – одна із найпотужніших та динамічних галузей світового господарства, істотна компонента ринку послуг [1, с. 272].

Актуальність всебічного дослідження туризму обумовлена його багатогранністю та суспільною значущістю. Основна увага в дослідженнях явищ та процесів, пов'язаних з туризмом, приділяється питанням економіки та організації, в останні роки стали більше уваги приділяти правовим та екологічним аспектам функціонування туризму. Питання геопросторової організації туризму розглядаються побіжно, розчиняючись в економічних дослідженнях, в той час як за умов глобалізації та інтенсифікації розвитку туризму значення територіального аспекту його функціонування зростає.

Вирішення означеної проблеми ґрунтується на теоретичних та методологічних засадах суспільної географії – науки про територіальну організацію суспільства та його складових частин. Розглядаються теоретико-методологічні питання суспільно-географічного дослідження ринку туристичних послуг як об'єкту географії туризму, умови та чинники його розвитку та формування ринкових структур на основі комплексно-пропорційної організації індустрії туризму, що спрямовано на оптимізацію суспільної функції туризму шляхом проведення туристичної політики узгодження туристичного попиту, економічно ефективної діяльності суб'єктів ринку та державних інтересів в сфері туризму.

Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. В Україні ринок послуг формувався відповідно до вимог централізованої, планової системи господарства. Україна посідає одне з помітних місць у світі щодо наявності унікальних туристичних та культурно-рекреаційних ресурсів.

Водночас туризм в Україні ще не набув пріоритетного становища. Це пов'язано з відсутністю інтегрованої системи взаємозв'язків між усіма видами економічної діяльності, зокрема між транспортом, промисловістю, сільським господарством, будівництвом, медициною, культурою тощо. Ефективний розвиток туристичної галузі тісно пов'язаний зі сферою розгалуженої транспортної інфраструктури, адже транспортні послуги відіграють визначальну роль у переміщенні людських, грошових, товарних потоків [2, с. 436].

Основою дослідження є національний ринок туристичних послуг, тому значна увага приділена структурам та типології національних ринків, як складових світового туристичного процесу, закономірностям їх формування, функціонування та територіальної організації. Процеси формування та специфіка функціонування туристичного ринку України розглядаються на тлі загальних закономірностей, притаманних глобальному ринку туристичних послуг. Це потребує постійного моніторингу ситуації, вивчення методологічних основ і запровадження заходів з формування передумов зменшення сили впливу негативних чинників, ринкових досліджень змін геопросторових векторів туристських потоків з метою швидкого реагування щодо задоволення

відкладеного платоспроможного попиту споживачів, розроблення стратегічних заходів відновлення і розвитку туристичної діяльності підприємств на засадах сталого розвитку. Позитивними чинниками, які спонукатимуть до покращання ситуації, є:

- зростання впевненості бізнесу та споживачів, відновлення яке настає після різкого спаду та перехід на новий життєвий цикл за «новими» правилами ведення бізнесу;

- гнучкість у реагуванні на швидкі зміни попиту (запровадження логістичних концепцій «just in time» та «quick response» з метою здешевлення вартості туристичного обслуговування);

- нестабільна кон'юнктура ринку, яка зробили його сильніше.

Компаративний аналіз профілів національного туризму в країнах, що пережили аналогічну кризу, свідчить, що в Україні існують передумови відновлення та поступового виходу туристичних підприємств на етап життєвого циклу «стабілізація» і «зростання».

Проблеми та виклики, які постали перед сферою туризму в поточній соціально-економічній ситуації України, потребують їх вирішення шляхом розроблення на найближчу перспективу програми дій (стратегії) учасниками туристичного ринку на платформі державно-приватного партнерства.

Стратегія (дорожня карта) повинна бути спрямована на активізацію внутрішнього та в'їзного туризму в Україні. Вона може бути реалізована у три етапи, що охоплюють комплекс заходів економічного, юридичного та адміністративного впливу.

До особливостей сталого туризму можна віднести наступні:

- не перевищуються гранично допустимі рекреаційні навантаження;

- розвиток туризму ретельно планується, контролюється;

- використовується екологічний транспорт при обслуговуванні туристів та «замкнуті» екотехнології;

- харчування туристів здійснюється в основному за рахунок продуктів місцевого виробництва;

- туристична діяльність є додатковим джерелом для фінансування територій, що охороняються, або природоохоронних заходів;

- учасники турів беруть посильну участь в природоохоронній діяльності (волонтерський туризм);

- зберігаються місцеві культурні традиції дестинації, звичаї;

- переважно використовується місцева робоча сила;

- доходи від туристичної діяльності отримують різні соціальні групи, при цьому збереження природного середовища стає економічно вигідним для місцевого населення;

- доходи від туризму не вилучаються цілком з місцевого бюджету, а сприяють його наповненню, підтримці місцевої економіки.

Науковці різних країн світу і високопосадовці ООН неодноразово підкреслювали важливість використання потенціалу туризму для досягнення цілей соціального і економічного розвитку, що відомі як Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), і сприяння досягненню сталого розвитку суспільства.

Наприклад, шляхом поліпшення базової інфраструктури і всебічного залучення місцевих громад туризм може сприяти зниженню рівня бідності, – першої з восьми ЦРТ. Надання можливості залучення таких зовнішніх джерел доходів та справедливому їх розподілі всередині громади в туристично-привабливій місцевості у першу чергу сприятиме покращенню якості життя місцевого населення [3, с. 184].

Механізмом реалізації стратегії сталого розвитку має слугувати удосконалена законодавча база. Потребують наукового дослідження депресивні райони, що екстенсивно розвиваються і в яких приділяється недостатня увага збереженню навколишнього середовища. В процесі приведення вітчизняної системи екологічних податків до стандартів ЄС слід довести їх частку у зведеному бюджеті України до 6-9%. Порушення цих стандартів призводить не тільки до засмічення територій, а й до винищення рідкісних видів рослин і тварин. Тому розвиток туризму в Україні у відповідності до імператив сталого розвитку повинен ґрунтуватися на основі збалансованості інтересів між економічною ефективністю туристичної галузі та збереженням природного довкілля.

Література:

1. Туристична діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. – Київ: Держава служба статистики України, 2014. – 272 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) – 2-ге видання перероблене та доповнене – К.: «Альтапрес», 2003. – 436 с.
3. Туризм в Україні. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006. – 184 с.

Борщевський В. В., д.е.н., доцент,
Український католицький університет
м. Львів, Україна

Кантур К. С., аспірант,
Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна

УРЯД ЯК ГЕНЕРАТОР МОНОПОЛІЗМУ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ: ДОСВІД УКРАЇНИ

Наступного року виповнюється рівно 40 років з того часу, як вийшла у світ публікація видатного економіста ХХ століття, Нобелівського лауреата 1974 р. Фрідріха фон Гайєка «Безробіття та грошова політика. Уряд як генератор ділового циклу». У ній автор аргументовано доводить, що надміру активна експансіоністська політика уряду, спрямована на досягнення економічного зростання, здатна призводити до серйозних проблем у середньо- та довгостроковій перспективі. Адже стимулюючи ті сектори економіки, які

забезпечують найвищий рівень зайнятості та податкових надходжень, уряд тим самим фактично виснажує інвестиційний потенціал розвитку інших сфер економічної діяльності, передусім здатних впроваджувати інновації та рухати вперед технологічний прогрес. Із часом диспропорції між реальними потребами економіки та ринковою пропозицією товарів стають настільки різочими, що спричиняють до обвалу цілих галузей, а услід за цим – до розкручування маховика інфляції та поширення кризових явищ на всі сфери соціально-економічного життя в державі [5].

Саме такий механізм свого часу породив «Велику депресію» у США, а згодом і світову фінансову кризу в першій половині 70-х років ХХ ст. Він же лежав в основі світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, яку відчула й українська економіка. В усіх цих випадках прагнення урядів найбільш потужних держав світу стимулювати власних товаровиробників та боротися з безробіттям шляхом проведення активної бюджетної політики та реалізації численних соціальних програм оберталися «обвалом» перенасичених ринків, що тягнуло за собою поширення кризових явищ в економіці загалом.

Остання потужна фінансово-економічна криза, яка прокотилася світом у 2008–2009 роках і зачепила Україну продемонструвала, що в сучасному світі залежність економік різних держав одна від одної настільки висока, що економічні прорахунки, зроблені одним урядом часто доводиться вирішувати іншому. Саме цим пояснюється зростання ваги міжнародних фінансових інституцій та посилення їх впливу на уряди тих країн, які ігнорують здоровий глузд і теоретичні постулати ринкової економіки. На жаль, останнім часом дедалі частіше у колі цих країн фігурує і Україна. Але цього виявляється не достатньо для того, щоб задуматися про зміну пріоритетів і засобів ведення економічної політики. Натомість дедалі частіше лунають гасла про прагнення закордонних держав «нав'язувати нам свої цінності». При цьому якимось ігнорується той факт, що саме ці цінності лежали в основі розвитку сучасної цивілізації та є основною її соціально-економічною еволюцією.

Практика останніх кількох років показує, що скільки-небудь серйозних змін у розробці цілей економічної політики України та механізмів її реалізації зроблено не було. Влада, не зважаючи на два цикли її кардинальної ротації у 2004 та 2014 роках, останній з яких був доволі болісним, так і не спромоглася усвідомити всієї ризикованості надмірного експансіонізму в процесі реалізації економічної політики.

Як наслідок, уже після «революції гідності» ми стикнулися з такими суперечливими «ініціативами», як введення додаткового імпортного збору в розмірі 5% – на промислові і 10% – на продовольчі товари (2014 р.), безпрецедентне збільшення обсягів надання житлових субсидій, унаслідок чого їх отримувачами в деяких регіонах стало більше 60% населення (2015–2016 рр.), підняття мінімальної заробітної платні без будь-якої її прив'язки до продуктивності праці (2017 і 2018 рр.) тощо.

Таким чином, українська влада (за Гайеком) є генератором ділового циклу, спрямованого на розвиток переважно низькотехнологічних секторів економіки, які паразитують на дешевій робочій силі. Це, у свою чергу, породжує значний

рівень соціального утримання та обертається колосальним відтоком кваліфікованих кадрів за кордон і набуттям трудовою міграцією відверто загрозливих форм.

Зокрема, вітчизняні дослідники відзначають, що у 2015–2017 роках з України мігрувало 1,3 млн осіб або 4,5% населення. Найбільше українців виїхало до Польщі, Росії, Італії та Чехії. Більше того, за інформацією експертів Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, кількість українських трудових мігрантів, яка становить 2,2–2,3 млн осіб або 8% населення у перспективі може зрости, особливо в Польщу [3].

Найбільш відчутно прогалини експансіоністської економічної політики української влади відображаються в енергетичній сфері. Так, замість стимулювання відновлюваної енергетики та впровадження заходів, спрямованих на зниження рівня енергоспоживання, нинішній уряд продовжує порочну практику, укорінену протягом багатьох попередніх років, щодо «загравання» з потужними економічними угрупованнями, які фактично монополізували нафтогазовий сектор України, спираючись на державну підтримку та диверсифіковану систему преференцій.

Наприклад, у 2006 р. було підписано меморандум про партнерство між Кабінетом Міністрів України та підприємствами і корпораціями, які проводять діяльність на внутрішньому ринку нафти та нафтопродуктів, що фактично стало одним з потужних засобів посилення картельної інтегрованості цього ринку. Зокрема, втілення у життя положень вказаного меморандуму призвело до формування коридору цін, який фактично став інструментом обмеження доступу до ринку компаній не афілійованих із владними структурами (максимальна ціна як правило була такою, що для її дотримання потрібно було мати доступ до низки преференцій, що дозволяли знижувати витрати операційної діяльності компаній).

І не зважаючи на те, що сьогодні термін дії вказаного меморандуму вичерпано, практика генерування владою монопольних тенденцій на ринку нафтопродуктів продовжується. Зокрема, одним із механізмів інституціоналізації монопольних тенденцій за підтримки урядових структур виступає, як це не дивно, громадська рада при Міністерстві енергетики та вугільної промисловості України. Адже до її складу, затвердженого у 2016 р. входять представники багатьох відверто лобістських організацій. Зрозуміло, що основним пріоритетом їх участі у цій раді є не стільки вирішення найгостріших проблем вітчизняного нафтогазового сектору, а реалізація власних економічних інтересів [4].

Іншим прикладом деструктивного впливу урядових структур на вітчизняний ринок нафтопродуктів є генерування монополізму через використання валютно-фінансових інструментів підтримки НАК «Нафтогаз України». Наприклад, різке погіршення фінансового стану цієї компанії у 2014 р., коли її чистий збиток сягнув 88,4 млрд. грн. (тобто, майже у 5 разів перевищував рівень збитків попереднього року) стало одним з вирішальних чинників стрімкого знецінення гривні (якщо у 2013 р. розміри збитків

державної компанії становили 3,6% від витратної частини зведеного бюджету України, то у 2014 р. – 16,9%) [1].

Більше того, останнім часом спостерігається активізація окремих лобістів у їх спробах використовувати органи державної влади України для посилення власного монопольного впливу на вітчизняному ринку нафтопродуктів. Так, нещодавно ПАТ «Укртатнафта» виступила з ініціативою щодо обмеження імпорту бензину і дизельного палива з 1 травня 2018 р. під приводом недопущення подальшого зростання частини імпорту на внутрішньому ринку нафтопродуктів України [2].

Водночас, наведена аргументація не містила жодних доводів на користь необхідності збільшення кількості внутрішніх виробників нафтопродуктів, без чого будь-які імпорتنі обмеження матимуть наслідком лише породження дефіциту паливо-мастильних матеріалів та отримання монопольних надприбутків Укртатнафтою як фактично єдиним виробником світлих нафтопродуктів у державі.

Таким чином, основним пріоритетом розвитку вітчизняного ринку нафтопродуктів має стати зниження рівня його монополізації шляхом мінімізації ризиків узгоджених антиконкурентних дій між кількома групами основних виробників та імпортерів, а також стимулювання конкуренції та розвитку альтернативних джерел енергопостачання.

Література:

1. Магас В. (2016) Олігархічна політика після майдану. Взято з <http://hvylya.net/analytics/politics/oligarhichna-politika-pislya-maydanu.html/>.
2. Обмеження імпорту нафтопродуктів призведе до мільярдних витрат для аграріїв, – Рада підприємців. (2018) Взято з <https://www.rbc.ua/ukr/news/ogranichenie-importa-nefteproduktov-privedet-1523954973.html/>.
3. Пирожок О. & Корнієнко Я. (2018) Кадровий голод: як спинити відтік мізків і рук з України. Взято з <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/03/26/635298/>.
4. Склад громадської ради при Міністерстві енергетики та вугільної промисловості України. (2016) Взято з http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245138660&cat_id=161322/.
5. Хайек Ф. (1991) Безработица и денежная политика. Правительство как генератор делового цикла. Экономические науки, 11-12.

**Гаража О. П., к.е.н., доцент кафедри,
Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна**

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Ринкова економіка України спрямована на створення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення, який потребує достовірної

інформації про їх вартість. Протягом тривалого періоду оцінка земель не входила до сфери економічних відносин. Тому проблеми оцінки земель є новими. В. І. Сафонова вважає, що нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення повинна розраховуватися по всій продукції вирощуваних сільськогосподарських культур (зернові, технічні, кормові і інші). Для розрахунку необхідно брати всю посівну площу. Замість показника урожайності сільськогосподарських культур вона пропонує брати об'єм валового виробництва рослинництва в єдиних співставних цінах [1]. Для аналізу запропонованого методичного підходу були взяті фактичні статистичні дані про основні фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств. Результати показують, що нормативна грошова оцінка 1 га ріллі по Україні протягом 1990–2016 рр. коливалась від 2201,4 грн/га (1998 р.) до 55235,4 грн/га (1993 р.). За 27 років середнє значення склало 24 359,13 грн/га. Відповідно до Методики № 213 [2] за період 1995–2016 рр. середнє значення нормативної грошової оцінки ріллі по Україні склало 12698,3 грн/га, що на 47,9% менше від результату за досліджуваною Методикою В. І. Сафонової. Відповідно до Методики № 831 [3] нормативна грошова оцінки ріллі станом на 01.01.2016 року по Україні становила 27 520,38 грн/га, що в на 11,5% більше від середнього результату за Методикою В. І. Сафонової. На аграрному ринку щорічно змінюються умови, це впливає на економічні показники результатів господарської діяльності сільськогосподарських підприємств як по галузі сільського господарства в цілому, так і окремо по галузі рослинництва, і які покладені в основу нормативної грошової оцінки за даною методикою, що і спричиняє значні коливання нормативної грошової оцінки 1 га ріллі. Тільки у 1998 р. (на 68%), 2013 р. (на 22%), 1999 р. (на 7%), 2005 р. (на 2%) розрахунки були менше від показників Методики № 213 [46], всі остальні 23 роки було щорічне перевищення: 1994 р. – в 9,8 раз, 1995 р. – в 6,5 раз, 1996 р., 2001 р., 2007 р. – 2-2,4%; 2003 р., 2010 р., 2008 р., 2004 р., 2000 р., 1997 р., 2002 р., 2016 р. – 1,5-2,0; 2015 р., 2011 р., 2009 р., 2014 р., 2006 р., 2012 р. – 1,0-1,5 (табл. 1).

Нормативна грошова оцінка орних земель сільськогосподарських підприємств України (методика В. І. Сафонові)

Рік	Валова продукція сільського господарства в постійних цінах 2010р., млн. грн.	у тому числі рослинництва, млн. грн.	Посівна площа, млн. га	Строк капіталізації, років	Норматив на грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Нормативна грошова оцінка усієї ріллі, млрд. грн.
1990	199161,3	117938	30,4	33	48434,1	1472,4
1991	164347	94071	29,7	33	42952,8	1275,7
1992	137788,3	84235,2	28,7	33	49358,1	1416,6
1993	136473,3	91350,4	28	33	55235,4	1546,6
1994	107784,8	68945,1	27,3	33	35880,9	979,5
1995	99448,6	67549,1	27,6	33	23690,7	653,9
1996	79437,3	54819,5	26,5	33	14589,3	386,6
1997	77891,4	60712,2	26,6	33	10602,9	282
1998	64895,8	47440,9	25	33	2204,4	55,1
1999	59092,8	43431,9	24,4	33	6959,7	169,8
2000	57997,7	45791	22,4	33	14939,1	334,6
2001	69570,6	56057	22,2	33	18915,6	419,9
2002	67867	52738,5	21,1	33	14015,1	295,7
2003	50524,6	37069,6	18,3	33	17235,9	315,4
2004	71991	57644,4	19,3	33	15411	297,4
2005	72764,7	55677	18,4	33	9154,2	168,4
2006	78793	59071,8	18,4	33	11596,2	213,4
2007	74432,9	53076,7	18,6	33	19806,6	368,4
2008	101451,2	78993,1	19,5	33	18899,1	368,5
2009	96273,6	71275,2	19,2	33	16166,7	310,4
2010	90792	64860,6	19	33	20324,7	386,2
2011	117110,9	89572,9	19,5	33	29247,9	570,3
2012	110071,7	80462,6	19,5	33	20730,6	404,2
2013	133683,1	101297	19,8	33	16005	316,9
2014	139058,4	105529,5	18,8	33	32656,8	613,9
2015	131918,6	99584,7	18,7	33	45239,7	846
2016	145119	113392,6	18,6	33	47444,1	882,5

Джерело: розраховано автором

Методика В. І. Сафонові має позитивні сторони: охоплює всі вирощувані сільськогосподарські культури, ураховує фактичні витрати на виробництво, поширюється на всю посівну площу. Поряд з цим в ній невирішене питання щодо ціни зернових, яка застосовується в розрахунку абсолютної ренти: $AP=1,6$ ц зерна \times 70 грн. В Методиці № 213 [2] була встановлена нормативна ціна 70 грн. за зерно від зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно), які були покладені в її основу за результатами економічної оцінки 1988р. Проводячи оцінку земель у 1990 р., 2004 р., 2005 р. [1, 4] В. І. Сафонова залишає цю ціну незмінною, бо на той час не було в цьому потреби. Фактична ціна у 1995 р. становила 17 грн/ц, а нормативна ціна перевищувала її на 75%. У 2005 р. ціна зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно) склала 41,6 ц/га, що в 1,7 рази або на 41% менше від нормативної ціни. Починаючи з 2007 року і до тепер ціни перевищували нормативну. У 2016 р. середня

реалізаційна ціна зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно) склала 332,9 грн/ц, що перевищує нормативну ціну майже в 4,8 рази. Автор запропоноване вирішення цієї проблеми. Відповідно до ст. 18 Закону України «Про оцінку земель» нормативна грошова оцінка розташованих за межами населених пунктів земельних ділянок сільськогосподарського призначення проводиться не рідше ніж один раз на 5-7 років [4]. Автор пропонує вибрати термін 5 років і визначати середню ціну у наступний період, що передує розрахунковому. Визначено такі періоди:

1) 1990–1995 р. застосовується нормативна ціна – 70 грн/ц – розрахунок станом на 01.01.1995 р.;

2) 1995–1999 р. $C_{cp}=(17+16+17,1+15+19,6)/5=16,94$ грн/ц – розрахунок станом на 01.01.2000 р.;

3) 2000–2004 р. $C_{cp}=(44,1+37,4+31,0+53,5+45,3)/5=42,3$ грн/ц – розрахунок станом на 01.01.2005 р.;

4) 2005–2009 р. $C_{cp}=(41,6+52+83,6+79,3+78,4)/5=67,0$ грн/ц – розрахунок станом на 01.01.2010 р.;

5) 2010–2014 р. $C_{cp}=(107,1+137,1+158,1+140,1+185,7)/5=145,6$ грн/ц – розрахунок станом на 01.01.2015 р.

6) 2015–2020 р. $C_{cp}=(283,2+332,9+.....)/5=$ грн/ц – розрахунок станом на 01.01.2020р. і далі по аналогії.

Проведемо розрахунки нормативної грошової оцінки 1 га ріллі з урахуванням нормативних цін за періоди (табл. 2).

Таблиця 2

Урахування нормативної ціни у методичному підході В. І. Сафонові

Рік	Диференціальна рента, грн/га	Нормативна ціна, грн.	Абсолютна рента, грн/га	Загальна рента, грн/га	Грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Різниця, грн.	Різниця, %
1990	1355,7	70	112	1467,7	48434,1	48434,1	0	100
1991	1189,6	70	112	1301,6	42952,8	42952,8	0	100
1992	1383,7	70	112	1495,7	49358,1	49358,1	0	100
1993	1561,8	70	112	1673,8	55235,4	55235,4	0	100
1994	975,3	70	112	1087,3	35880,9	35880,9	0	100
1995	605,9	70	112	717,9	23690,7	23690,7	0	100
1996	330,1	70	112	442,1	14589,3	14589,3	0	100
1997	209,3	70	112	321,3	10602,9	10602,9	0	100
1998	-45,2	70	112	66,8	2204,4	2204,4	0	100
1999	98,9	70	112	210,9	6959,7	6959,7	0	100
2000	340,7	16,94	27,1	367,8	12137,4	14939,1	2801,7	123,1
2001	461,2	16,94	27,1	488,3	16113,9	18915,6	2801,7	117,4
2002	312,7	16,94	27,1	339,8	11213,4	14015,1	2801,7	125
2003	410,3	16,94	27,1	437,4	14434,2	17235,9	2801,7	119,4
2004	355	16,94	27,1	382,1	12609,3	15411	2801,7	122,2
2005	165,4	42,3	67,7	233,1	7692,3	9154,2	1461,9	119
2006	239,4	42,3	67,7	307,1	10134,3	11596,2	1461,9	114,4
2007	488,2	42,3	67,7	555,9	18344,7	19806,6	1461,9	108
2008	460,7	42,3	67,7	528,4	17437,2	18899,1	1461,9	108,4
2009	377,9	42,3	67,7	445,6	14704,8	16166,7	1461,9	109,9
2010	503,9	67	107,2	611,1	20166,3	20324,7	158,4	100,8

2011	774,3	67	107,2	881,5	29089,5	29247,9	158,4	100,5
2012	516,2	67	107,2	623,4	20572,2	20730,6	158,4	100,8
2013	373	67	107,2	480,2	15846,6	16005	158,4	101
2014	877,6	67	107,2	984,8	32498,4	32656,8	158,4	100,5
2015	1258,9	145,6	233	1491,9	49232,7	45239,7	-3993	91,9
2016	1325,7	145,6	233	1558,7	51437,1	47444,1	-3993	92,2

Джерело: розраховано автором

Аналіз показує, що урахування середньої ціни реалізації зернових і зернобобових (без кукурудзи на зерно) в якості нормативної ціни починає діяти з 2015 р. і перебільшує на 3993 грн.

Тому приходимо до висновку, що нормативна ціна 70 грн. має застосовуватися у період з 1990-2014 р., а з 2015 р. потрібно застосовувати середньорічну ціну за 5 років – 145,6 грн.

Література:

1. Сафонова В.І. Організаційно-економічні основи розвитку земельних відносин в аграрному природокористуванні: автореф. дис.... д-ра екон. наук: 08.00.06. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. Одеса, 2010. 36 с.

2. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова від 23.03.1995 року № 213. База даних Законодавство України / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-95-п> (дата звернення: 03).

3. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення: Постанова Кабінет Міністрів України від 16.11.2016 № 831 База даних Законодавство України / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-%D0%BF> (дата звернення 26.04.2018); .

4. Про оцінку земель: Закон від 11.12.2003 № 1378-IV. База даних Законодавство України / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (дата звернення: 03.03.2017).

PERSPECTIVE OF UKRAINE'S INTEGRATION IN WORLD TRANSPORT FLOWS

Today, the world community intensively forms a single transport complex, using the spatial location and resource potential of the states. The development of the transport system and the introduction of new solutions is an important factor contributing to the globalization of business relations. Transport, forwarding and logistics enterprises must adapt to the requirements set by the globalized economy for them, as well as the process of internationalization. Technical progress that accelerates the processes of globalization also covers all transport modes. The effect of this progress was the development of a so-called integrated system that allows the transport of cargo units by various interconnected modes of transport.

Now global freight traffic exceeds 122 trillion ton-kilometers a year. This huge figure more than tripled exceeds the index since the beginning of the era of «free trade» in the 1980s. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) predicts that global turnover will triple in the future generation – by 2050, to 330 trillion tons per year [2; 4].

Much of this increase is due to trade agreements and globalization. Economic growth means more and more consumed, globalization means that resources and products are being spent further. These two trends, together, help to explain the tenfold growth of global freight transport depicted in the chart. However, there are negative consequences of the globalization process. Moving this huge tonnage requires ships, trains, trucks and airplanes – all of them burn fossil fuels and emit greenhouse gases (GHG). Emissions from the freight sector account for about 10% of all man-made CO₂ emissions. OECD predicts that if current trends and policies are taken into account, emissions by 2050 will almost double to 5.7 billion tonnes of CO₂ per year. In the era of globalization, there are two major problems encountered by firms in the field of transport, shipping and logistics – reducing costs and providing an appropriate level of service. At present, the regulation of national transport systems and the formation of international transport systems solves controversial tasks [1].

Tasks for efficient functioning of the transport system in a globalizing environment:

- a) provide freedom of access to the foreign markets of our entrepreneurs and to protect our market from the arrival of another's business;
- b) invest in transport infrastructure and at the same time it is necessary to reduce budget expenditures;
- c) to overcome competition between different types of transport;
- d) reduce the ecological burden on the territory.

Business globalization has an active impact on the transport sector, and this may be due to the fact that such an effect causes changes in the transport needs and leads to changes in the strategies of the entities providing transport services.

General reasons for the increase and complication of competition the entities providing transport services:

I. Strengthening the role of political factors and making decisions with regard to formation and development of transport corridors – the state are entering into a competition for the attraction of transit cargoes.

II. Increase the number of transnational corporations that localizes themselves in the international market as global companies and increase competition between them

III. Increasing the role of ports in attracting cargo flows and exacerbating competition between ports of some regions.

IV. Penetration into the national transport services markets of large foreign companies.

V. Expansion of the list and increase of requirements for the quality of services.

However, despite this, globalization through transportation can also be viewed through an intercultural perspective. It will promote the global economic market and help create a global community with intertwined ethnicity.

Also, different experts assess the impact of various technologies on vehicles (motor vehicles, high-speed trains, compressed air vehicles), engines (electric, efficient fossils, fuel cells, hybrid), material and infrastructure technologies (communication between vehicle and infrastructure, intelligent roads, traffic control systems) by 2050 [1; 3].

According to the data presented in the chart, high-speed trains and automobile technologies play the largest role, their potential can be explained, as they provide alternative variants for flights.

As a conclusion, it can be said that, despite some of the problems that globalization could cause, thanks to its accelerated transport process at every stage, technological progress has been made in the development of vehicles, which allows them to increase their carrying capacity and reduce transport costs, and this should contribute transportation of raw materials for long distances. Transport has become a factor contributing to the globalization process, mainly due to the introduction of modern transportation technologies.

References:

1. Aleksandra Koźlak. Transport as a factor and subject of globalization [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.logistickymonitor.sk/en/images/prispevky/kozlak-aleksandra.pdf>.

2. Darrin Qualman. Fraught freight: trade agreements, globalization, and rising global freight transport [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.darrinqualman.com/global-freight-transport/>.

3. Definition of «Rail Transport» [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/rail-transport>.

4. Four advantages of sea transport and its importance for world trade [Электронный ресурс] // 2016 – Режим доступа до ресурсу: <https://www.veconinter.com/four-advantages-of-sea-transport-and-its-importance-for-world-trade/>.

Zhyvko Z., Dr. habil., Professorin,
Ruda O., Dr. phil., Dozentin,
Shtanhret M., Dr. phil., Dozent,
Staatsuniversität für Innere Angelegenheiten
Lwiw, Ukraine

ZUR AUSLEGUNG DES ZUSAMMENHANGES ZWISCHEN DEN EBENEN DER WIRTSCHAFTLICHEN SICHERHEIT DER PERSON UND DER WIRTSCHAFTLICHEN SICHERHEIT DES STAATES

Die wirtschaftliche Sicherheit der Person wird unter Beibehaltung der wichtigsten Interessen der Person erreicht und bildet die Grundlage seiner Entwicklung. Die Begriffsbesonderheit «Die wirtschaftliche Personensicherheit» bedeutet, dass eine Person nicht nur als ein Objekt, sondern auch als ein Realsubjekt der wirtschaftlichen Verhältnisse bezeichnet ist. Das heißt, abgesehen davon, dass die Person ihr Naturrecht auf ein Qualitätslebensniveau realisieren kann. Gleichzeitig gerät sie unter den Einfluss von gemeinwirtschaftlichen, rechtlichen, sozialen und anderen Bedingungen, was sich auf ihrem Wirtschaftssicherheitsniveau widerspiegelt.

Zum ersten Mal wies F. Roosevelt darauf hin, wie wichtig es ist, die wirtschaftlichen Interessen der Person zu schützen. Während der Krise der Vereinigten Staaten von 1929–1933 hat der amerikanische Präsident geglaubt, dass positive Änderungen im Staat nur unter der Bedingung erwartet werden können, wenn jeder Bürger seine eigene wirtschaftliche Sicherheit empfinden wird, die durch die Staatspolitik gewährleistet ist. In der Zeit der großen Depression kamen amerikanische Beamte zuerst auf das Problem der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates aus der Sicht der Gewährleistung des wichtigsten internen Faktors der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes – der sozialen Stabilität der Gesellschaft. Zum ersten Mal wurde ein neuer Ansatz vorgeschlagen: von der wirtschaftlichen Sicherheit der Person zu der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates, der Gesellschaft als Ganzes [1].

Es muss darauf hingewiesen werden, dass es in der nationalen Sicherheit drei Ebenen gibt: die Sicherheit der Person, der Gesellschaft und des Staates. Ihr Platz und ihre Rolle sind sehr dynamisch und entscheiden sich durch die Art der gesellschaftlichen Beziehungen, die politische Struktur und das Ausmaß der Gefahr. Wir stimmen der Meinung von A. Chubukov und T. Voronkovi zu und stellen fest, dass die hierarchische Struktur des Systems der wirtschaftlichen Sicherheit so aussehen sollte [2].

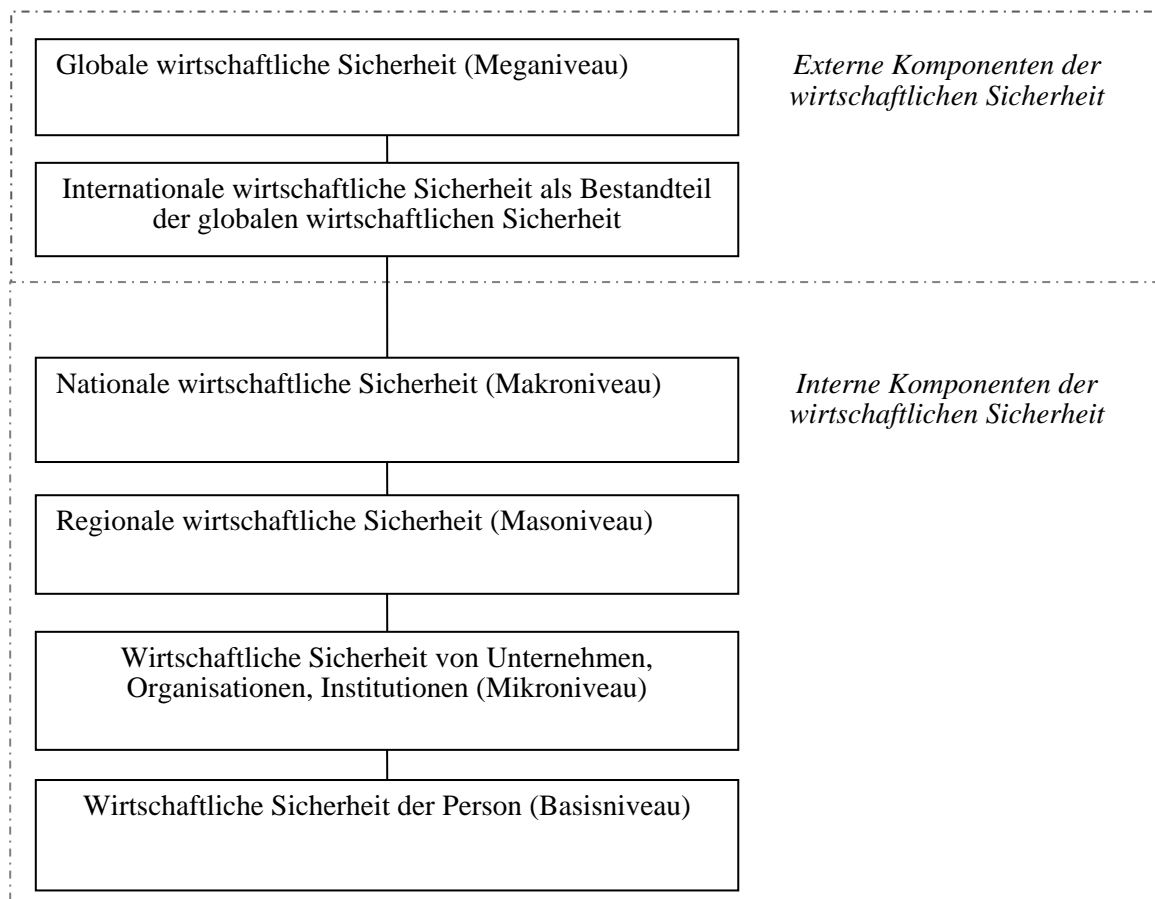


Abb. 1. Hierarchie der externen und internen Komponenten des Systems der wirtschaftlichen Sicherheit [2]

Die wirtschaftliche Sicherheit der Person ist unserer Meinung nach das Hauptziel des Systems der wirtschaftlichen Sicherheit. Das Erreichen der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates käme nicht zustande, wenn die wirtschaftliche Sicherheit jedes einzelnen Bürgers nicht erreicht würde. Deshalb wird bei der Gewährleistung der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates das Erreichen des Sicherheitsniveaus der Person besonders wichtig.

Der Zusammenhang zwischen den Ebenen der wirtschaftlichen Sicherheit der Person und des Staates ist mehrdeutig. Dem niedrigen Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit der Person kann sowohl das niedrige, als auch das hohe Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates entsprechen. Ebenso kann das hohe Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit der Person im Hintergrund sowohl eines niedrigen, als auch eines hohen Niveaus der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates verwirklicht werden [3].

Es gibt verschiedene Definitionen des Begriffs «wirtschaftliche Sicherheit der Person». Auf diese Weise definiert V. I. Franchuk die wirtschaftliche Sicherheit der Person als den Zustand und die Fähigkeit einer Person in angemessenen sozialen Bedingungen ihr natürliches Recht auf ein genügendes Niveau und eine Lebensqualität zu realisieren und zu schützen. A. E. Korostin versteht unter der wirtschaftlichen Sicherheit der Person einen solchen Lebensstandard des Menschen, der einen rechtlichen und wirtschaftlichen Schutz seiner Lebensinteressen und eine

Erfüllung der Verfassungsrechte gewährleistet. Die höchstwichtige Arten von der wirtschaftlichen Bedrohungen der Person sind die Verbraucherrechtsverletzung, die Nichtzahlung von Renten und Löhnen, die Arbeitslosigkeit, irreparable Abwertung von Ersparnissen, die Erpressung, der Betrug usw. Nach Ansicht des Autors wird die wirtschaftliche Sicherheit einer Person in vielem von der Lage der Volkswirtschaft bestimmt [4, S. 27]. Angesichts der oben genannten Definitionen der wirtschaftlichen Sicherheit der Person kann man folgendes behaupten: die wirtschaftliche Sicherheit der Person ist ein integraler Indikator, der die wirtschaftliche Situation der Person charakterisiert, welche für diese Person und ihrer Familienmitglieder lebenswichtige Bedürfnisse zu befriedigen ermöglicht, einen angemessenen Lebensstandard bietet und auch vor Bedrohungen wie Armut und Arbeitslosigkeit schützt.

Die Gegenstände der wirtschaftlichen Sicherheit der Person sind:

- das Leben und die Gesundheit eines Menschen, seine körperliche und geistige Verfassung;

- der Zustand der natürlichen Umwelt;

- das sozialpolitische, wirtschaftliche Umfeld;

- die Einkommensquellen von Menschen;

- das Vorratssparen (der Reichtum) von Menschen.

Zu den Faktoren, welche eine Bedrohung der wirtschaftlichen Sicherheit der Person in den modernen Bedingungen darstellen, gehören:

- der unvollständige Formierungsmechanismus des Existenzminimums. Die Warenzusammenstellung und Dienstleistungen, die sich auf den Verbraucherkorb beziehen, erfüllen nur die physiologischen Bedürfnisse auf einem Minimalniveau und die soziale Komponente wird nicht berücksichtigt. Außerdem ist der Wert dieses Sets zu niedrigen Preisen berechnet, ohne Rücksicht auf die Preisunterschiede in verschiedenen Regionen;

- die hohe Arbeitslosenrate. Der Verlust des Arbeitsplatzes führt zum Entzug der Einkommensquelle und provoziert damit eine Verminderung des Gesamteinkommens der Familie, er führt zu einem starken Rückgang des Lebensstandards und der Entstehung von Armut;

- die Armut der Bevölkerung der Ukraine. Ein bedeutender Teil der Ukrainer erhält kein Einkommen oder erhält sie unter dem Existenzminimum, der so genannten «Armutsgrenze». Die Armut hat negative Folgen nicht nur für den Mensch, sondern für die Gesellschaft im ganzem, weil sie zu einer Zunahme von Straßenkindern, einer Verschlechterung der Gesundheit künftiger Generationen und einer Verringerung des Genpools der Nation führt;

- das unvollkommene System von Sozialleistungen und Unterstützungen. Die Gewährung des bestimmten Staatstransfers ist von einem undurchsichtigen und nicht bis zum Ende regulierten Mechanismus begleitet. Als Folge – die Staatshilfe gelangt an die Leute, die diese Hilfe nicht brauchen und zweitens, es erscheint und setzt sich fest eine Gruppe von Menschen, die versuchen, nur mit den vom Staat zugewiesenen Mitteln zu existieren;

- die Steuerbelastung des persönlichen Einkommens und des Lohnes des Arbeitnehmers. Die Steuern von Einzelpersonen gehören zu den direkten Steuern, sie

сind direkt in Bezug auf die Steuerzahler festgelegt. Ihre Größe hängt vom Umfang des Besteuerungsgegenstandes ab.

Um die Bedrohungen der wirtschaftlichen Sicherheit der Person zu neutralisieren, ist der Staat verpflichtet, ein konzeptionelles Modell zu entwickeln, dessen Realisierung normale Existenz der Person ermöglichen würde. Zusammenfassend stellen wir fest, dass es unmöglich ist, die wirtschaftliche Sicherheit des Staates zu erreichen, ohne die wirtschaftliche Sicherheit jeder Person zu gewährleisten. Die wirtschaftliche Sicherheit einer Person hängt ausschließlich von der nationalen wirtschaftlichen Sicherheit, von der sozialökonomischen Politik des Staates ab. Eben deshalb, um ein entsprechende Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit des Staates insgesamt zu gewährleisten, ist es notwendig Maßnahmen zu ergreifen, die zur Erreichung der angemessenen finanzwirtschaftlichen Sicherheit jedes Menschen im einzelnen gerichtet sind.

Literatur:

1. Ekonomichna bezpeka ta natsional'na konkurentospromozhnist' v umovakh hlobalizatsiyi / O.M. Lyashenko, B.V. Pleskach, V.K. Bantush // Kul'tura narodov Prychernomor'ya. – 2009. – № 161. – S. 113-118.
2. Chubukova O.YU. Systema ekonomichnoyi bezpeky (ekosesteyt): sutnist', struktura [elektronnyy resurs] / O.YU. Chubukova, T.YE. Voronkova // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 2. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3169>.
3. Tretyak V. V., Hordiyenko T. M. Ekonomichna bezpeka: sutnist' ta umovy formuvannya / V. V. Tretyak, T. M. Hordiyenko // Ekonomichna nauka. – 2010. – № 1. – S. 6-8.
4. Korystin O.YE. Ekonomichna bezpeka: navchal'nyy posibnyk/ O.YE Korystin, O.I. Baranovs'kyu, L.V. Herasymenko. – K.: KNUVS, 2010. – 368 s.

Кононова І. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри,

Придніпровська академія будівництва і архітектури

м. Дніпро, Україна

АДАПТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ОЦІНКА

Сучасні економічні відносини характеризуються прискоренням трансформаційних процесів, що висуває нові вимоги до соціально-економічних систем на різних рівнях ієрархії. Сьогодні зміни відбуваються доволі динамічно, що створює умови підвищеної невизначеності та нові загрози. У таких умовах функціонування та розвиток соціально-економічних систем вимагає від них посилення адаптивності, що дозволить успішно протистояти загрозам, які виникають.

Термін адаптивність (від латинського «adaptio» – пристосування) запозичений із біології. В теорії систем адаптивність тлумачиться як здатність системи до адаптації. З цього огляду на це, варто зупинитися на визначення сутності поняття «адаптація».

Науковці дають різні визначення цьому поняттю. Основні аспекти визначення поняття «адаптація» різними науковцями наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Погляди на сутність поняття «адаптація»

Автори	Аспекти визначення		
	дія	поштовх	спрямованість
В. Казначеев, В. Лозовой [1]	Пристосування до умов місця існування	Зміна умов місця існування	Збереження, розвиток, досягнення головної мети прогресу
Т. Ластаев, А. Кайгородцев [2]	Зміна параметрів, структури та властивостей системи	Дія зовнішніх та внутрішніх факторів	Ефективне функціонування системи та її елементів
І. Мілославова [3]	Втручання в середовище	Динамізм зовнішнього оточення	Успішне функціонування
С. Чиженкова [4]	Пристосування параметрів суб'єктів господарювання	Невизначеність умов зовнішнього середовища	Підвищення ефективності функціонування
І. Пітайкіна [5]	Пристосування організаційно-економічних та соціально-економічних стосунків	-	Ефективність використання майна та посилення соціальної спрямованості
О. Пастухова [7]	Видозміни	-	Виживання
В. Ячменьова [6]	Пристосування системи	Нові умови функціонування системи	-
Г. Козаченко [8]	Зміни	-	Забезпечення безпеки
Г. Ханалієв [9]	Економічне та соціальне регулювання	Зовнішні чинники	Збереження (зміна) напряму та темпів розвитку
А. Сударев [10]	Пристосування правових норм	Зміни зовнішнього середовища	-
Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева [11]	Пристосування економічних систем і окремих суб'єктів	Умови зовнішнього та внутрішнього середовища	-
В. Данілов-Данильян [12]	Пристосування в складних середовищах	-	-

Примітка: систематизовано автором

Отже, попри різноманітність визначень, на наш погляд, можна умовно виокремити наступні підходи до встановлення сутності поняття «адаптація»:

– адаптація як пристосування до певних умов чи змін (В. Казначеев, С. Чиженькова, І. Пітайкіна, В. Ячменьова, А. Сударєв, Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева, В. Данілов-Данильян);

– адаптація як зміна під впливом певних чинників (Т. Ластаєв, А. Кайгородцев, О. Пастухові, Г. Козаченко);

– адаптація як реакція на певні зміни у формі регулювання або втручання (І. Мілослава, Г. Ханалієв).

Як бачимо, більшість авторів схиляється до використання саме першого підходу, визначаючи адаптацію як пристосування до певних умов або чинників (найчастіше, зовнішнього характеру). На нашу думку, цей підхід найбільш точно відображає сутність адаптації. Так, при застосування понять зміна, втручання, регулювання задля розкриття сутності поняття «адаптація» потребує певних уточнень, доповнень, адже не будь-які зміни, втручання або регулювання свідчать про адаптацію системи.

Адаптивність передбачає можливість оперативного реагування в процесі функціонування системи на поточну інформацію, яка надходить щодо змін умов її функціонування. Сутність концепції адаптивності полягає в зміні параметрів, структури і алгоритмів функціонування системи на основі не тільки апріорної інформації, але і поточної, а також інформації, що прогнозується, з метою досягнення або збереження певної ефективності системи при змінах умов функціонування останньої.

Адаптивність тісно пов'язана з наявністю адаптаційних можливостей, які в контексті теорії соціально-економічних систем можуть визначатися як стійкі резистентні характеристики соціально-економічної системи, які забезпечують її спроможність успішно адаптуватись до різноманітних змін середовища, спрямовуючи її розвиток. Наявність адаптаційних можливостей соціально-економічної системи, їх чисельність зумовлює величину діапазону факторів середовища, до яких система може пристосуватись.

Перш за все, необхідно визначити критерії оцінки адаптивності соціально-економічної системи до впливу змін зовнішнього середовища (позитивних, що створюють додаткові можливості, та негативних, що створюють додаткові загрози). В якості таких критеріїв пропонуємо використовувати реактивність та час реакції.

Реактивність характеризується здатністю протистояти загрозам та використовувати можливості, що з'явилися. Щодо часу реакції, то його пропонується характеризувати швидкістю пристосування до позитивних та негативних змін. При цьому, варто зупинитися на виборі методів для оцінки адаптивності соціально-економічної системи. Дослідивши різні методи, ми дійшли висновку, що найприйнятнішим є комбінування двох груп методів. Це економіко-математичні та статистичні методи. Серед статистичних методів пропонується застосовувати індексний метод, який дозволить не лише визначити індекси адаптивності за обраними критеріями оцінки, але й здійснити зведення їх в узагальнюючий показник завдяки порівняльності

отриманих значень. Водночас, в основі самих індексів (показників, що використовуються для їх розрахунку) лежать результати економіко-математичного моделювання із застосування кореляційно-регресійного та варіаційного аналізу.

За кожним з критеріїв оцінки адаптивності пропонується розраховувати часткові показники. За критеріями реактивності пропонується визначати середнє додатне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового, а також середнє від'ємне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового. При цьому, розрахункове значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи пропонується визначати на основі функції залежності показника розвитку від показника мінливості зовнішнього середовища.

Отже, проблема адаптації соціально-економічних систем до умов середовища з врахуванням її реакції та часу її реакції є актуальною і потребує подальших досліджень.

Література:

1. Казначеев В.П. Некоторые медико-биологические вопросы адаптации человека / В.П. Казначеев, В.П. Лозовой // Медико-биологические проблемы адаптации населения в условиях Крайнего Севера. – Новосибирск, 1974. – С. 3-13.
2. Ластаев Т.Т. Механизм агропромышленной интеграции / Т.Т. Ластаев, А.А. Кайгородцев // Вестник КАССУ – 2006 – № 4 – С. 10-12.
3. Милославова И.А. Понятие и структура социальной адаптации: автореф. дис. ... канд. фил. наук: спец. 09.00.00 «Социальная философия» / И.А. Милославова. – Л., 1974. – 24 с.
4. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.В. Чиженькова. – М., 2006. – 24 с.
5. Питайкина И.А. Закономерности развития государственных унитарных предприятий России в рыночной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / И.А. Питайкина – Пенза, 2006. – 23 с.
6. Ячменева В.М. Понятие «адаптация» и «адаптивность»: сходство и различие / В.М. Ячменева // Научный вестник Полтавского университета потребительской кооперации Украины. – 2008. – № 1 (26). – С. 97-103.

Iavrynenko S. O., Candidate of Economic Sciences,
Zhytomyr National Agroecological University
Zhytomyr, Ukraine

INNOVATIONS IN FORMATION OF COMPETITIVENESS OF AGRARIAN COMPANIES: STATE ASPECT

Reforming the economic system of Ukraine necessitates the solution of the question of the technical and technological level of the potential of agrarian

companies, on which the competitiveness of the companies and their products depends.

Agrarian companies are, unfortunately, working on a system of poorly diversified low-tech production. Possibilities of solving these problems using traditional economic methods are not enough, and therefore, innovative approaches are needed that will help to solve the complex problem.

Intensive factors are crucial for the country's economy, in particular the introduction of innovations. Under the influence of the innovation process, the structure of the economy also changes. Gradually die-out obsolete energy-intensive production and there are new resource-saving. At the same time, the economic organization of society is changing. New elements appear in the spectrum of economic structures (innovative firms), the links between them change. The diffusion of innovations connects various social and economic actors into a single whole [1].

Foreign experience convinces that in modern conditions, it is possible to rely on large profits of companies only when they outstrip competitors in mastering the achievements of scientific and technological progress. However, an active innovative strategy of agrarian companies is impossible without the support of the state. The state can influence the innovative activity of agricultural companies through the implementation of certain steps (figure 1).

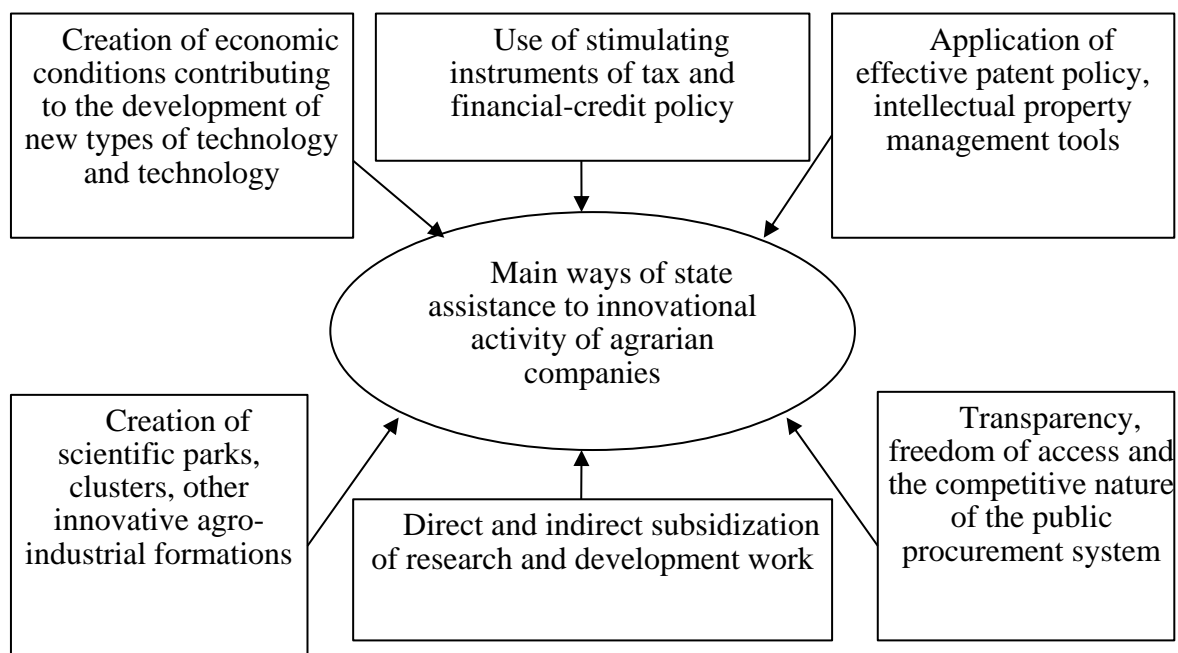


Fig. 1. Ways of state influence on the innovational activity of agricultural companies

Source: personal developments

In Ukraine, innovations should become the main means of increasing the competitiveness of companies and their products. However, in the absence of state regulation, many innovations can not quickly be put into practice. Taking into account the importance of innovation for the Ukrainian economy, it is necessary to

create at the state level a financial mechanism supporting innovation business, the essence of which should be to ensure that the amount of return on capital in this type of activity, which would be no less than in other sectors. That is, it should create the most attractive conditions for investing in domestic innovation business.

The suggested mechanism of state regulation of the competitiveness of scientific and technical products includes the following components: the use of state and non-state sources of financing; formation of scientific collectives among scientists of educational and research establishments; competitive mechanism of forming the subject of scientific works; state regulation of innovation activity.

There are sources of funding for agrarian research:

– state shall be state budget, local budgets of different levels, extra-budgetary funds of special purpose, State Innovation Fund, regional funds of innovation development; results of innovation and commercial activity of state research institutions;

– non-state shall be internal: non-state scientific foundations (associations, unions, associations, etc.), economic contracts with companies and organizations of the agrarian sector; external: international and foreign scientific foundations, business contracts with foreign companies [2].

When substantiating the expediency of national expenditures on agrarian science, one can use positivist and normative approaches, and take into account the best foreign experience. The positivist approach involves financing the scientific and technological sphere of the agrarian sector in the volumes that will allow implementation of the branch priority directions of scientific and scientific and technical activity. The normative approach allows us to justify the size of national expenditures for agrarian research and development in two ways, based on the current norms of legislative acts and using the indicator of the achieved level.

In justifying the volume of the financing, the most acceptable, in our opinion, is the indicator of the share of the cost of agricultural science in the value of gross agricultural output. Therefore, one of the main areas of development of Ukrainian agrarian sector should be to increase production on a scientific and technological basis and to increase the financing of agricultural science accordingly.

In order to increase the competitiveness of scientific and technical products, the organizational and economic mechanism of agrarian research and development must be based on two interrelated objectives: ensuring a high scientific level and qualitative parameters of new knowledge, their practical orientation; guaranteeing fair financial of intellectual work.

The main performer of researching developments and the subject of relations with the state and non-state foundations is most appropriate to define not a scientific institution, but a research team. As a rule, it is a voluntary temporary association of scientists, not necessarily from one institution or geographical region, for the joint solution of a scientific problem. On the one hand, the teams have greater flexibility in reorienting to new tasks and directions in comparison with large institutions, and on the other hand they promote the integration of the academic, university and industrial sectors, optimal use of the personnel potential of agrarian science.

Involvement of scientists from higher educational establishments, research and development institutions, innovative companies and other organizations must be carried out through a competitive mechanism. This will enable organizing the competition of scientists not for the size of the economic effect that can be obtained by introducing their development into production, but for obtaining the opportunity to conduct scientific research on a particular scientific problem and the corresponding remuneration for it. It is this orientation of incentives that promotes the competitiveness of scientific and technical products and guarantees its quality. The competitive mechanism of forming the subjects of agrarian research and development of resources for research is important to implement through tenders.

Along with the direct forms of economic intervention, the state should apply indirect or passive levers of influence on the innovative development of the agrarian sector. Their action should be aimed primarily at stimulating scientific and technological progress. It is realized through the main levers of macroeconomic regulation: tax, financial and credit and pricing policies [3].

Responsible state authorities when regulating the innovation process should fulfill the following main functions: to accumulate funds for research and innovation through the concentration of resources and mechanisms for redistribution of the budget, as well as through the creation of special funds; to form a single technological space that ensures compatibility of innovations and coordinates innovation activities by identifying common strategic guidelines for innovation policy; stimulate innovation by encouraging competition, financial subsidies, privileges for participants in the innovation process, state insurance of innovative risk, as well as «innovative pressure» on economic entities, the introduction of sanctions for the use of obsolete technology; to create the legal basis of the innovation process by forming the necessary legislation and actually functioning mechanisms of its functioning [4].

Implementation of the priority directions of scientific research may be carried out through the development and implementation of sectoral, inter-sectoral and regional scientific and technical programs. To increase their efficiency, it is necessary to create a system of scientific and scientific-technical expertise, to organize, on the basis of scientific institutions, centers of state control.

References:

1. Innovative transformations of the agrarian sector of the economy: [monohrafiia] / [O.V. Shubravska, L.V.Moldovan, B.Y.Paskhaver ta in.]; za red. d-ra ekon. nauk O.V. Shubravskoi; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. – K., 2012. – 496 s.
2. Yankovska O.I. Features of innovation in agriculture /O.I. Yankovska // Ekonomika XXI stolittia: vyklyky ta problemy. – 2012. – № 4. S. 30-33.
3. Zaitsev V.Ye. Models of innovative development of countries in the conditions of globalization of the world economy / V.Ye. Zaitsev Yu.I. Bepala/Visnyk AMSU. Serii: «Ekonomika». – 2014. – № 2(52). – S. 72-84.
4. Formation of competitiveness of products of typical agricultural enterprises: [monohrafiia] / L.D. Pavlovska, S.O. Makovska. – Zhytomyr Vyd-vo «Polissia», 2012. – 204 s.

Леськів І. Ю., аспірант,
*Подільський державний аграрно-технічний університет,
директор Бучацького коледжу ПДАТУ
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Іванишин В. В., д.е.н., професор,
*Заслужений працівник сільського господарства України
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок м'яса займає особливе місце в структурі аграрного сектору економіки, є одним із показників ефективності функціонування галузі тваринництва в цілому. Завдання, пов'язані зі створенням таких умов реалізації м'ясної продукції, які б забезпечили задоволення інтересів споживачів і продавців, залишаються не розв'язаними до тепер. Про неефективність функціонування ринку м'яса свідчить виробництво обсягів м'ясної продукції, яке за останні роки постійно знижується. Відсутні в практиці до теперішнього часу мережі державних та професійних організацій, які би сприяли збалансуванню попиту та пропозиції на ринку м'ясної продукції через відповідні механізми реалізації продукції, гарантування суб'єктам ринку її збут на конкурентній основі та за вигідною ціною, скорочення витрат по трансакціях.

Ринок продовольства, за різними визначеннями вітчизняних вчених та науковців, це сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу продовольства [14, с. 366]. На нашу думку, таке трактування змісту ринку є занадто вузьким, що не відображає специфіку даного ринку та його змістовного наповнення.

«Ринок сільськогосподарської продукції можна трактувати як систему економічних відносин, яка формується за участю різних інституцій, забезпечує і регулює виробництво продукції аграрного сектору економіки та рух товару до споживача у сфері обміну» – за твердженням Павличенка А. О. [15, с. 5]. На думку Т. Г. Дудара та В. Т. Дудара «ринок агропродовольчої продукції» слід характеризувати як ефективний механізм задоволення потреб товаровиробників і запитів споживачів, найважливішою властивістю якого є те, що він виступає чутливим регулятором і координатором системи комерційних зусиль суб'єктів ринку, спрямованих на виробництво і реалізацію конкурентоспроможних товарів для забезпечення продовольчої безпеки і формування експортного потенціалу держави [16, с. 22].

Важливою функцією інститутів є створення умов, що сприяють економії трансакційних витрат. На думку В. В. Вольчика функціонування інститутів ринку пов'язане з поточною взаємодією економічних акторів, а ринок в еволюційному контексті нейтральний, спонтанний механізм обміну, координації, вибору [18, с. 49]. В даному випадку, якщо інститути справляються із цим завданням, поглиблюється спеціалізація і поділ праці,

зростають інтенсивність і обсяги обміну. В разі відхилення від його виконання інститути починають служити інтересам окремих соціальних груп, внаслідок чого гальмується економічний прогрес, або зовсім припиняється.

Д. Норт і Р. Томас відзначають «... якщо все, що потрібно для економічного зростання це інвестиції та інновації, то чому окремі суспільства пройшли повз бажану перспективу?» [19]. Це явище свідчить про відсутність ефективної інституціональної структури, насамперед, системи прав власності, що виявляється найважливішою передумовою зростання. Тому, на нашу думку, встановлення певних правил і норм поведінки економічних агентів ринку зменшує їх ризики, знижує невизначеність, обумовлює їх інформованість.

Інститути, які не ефективно діють або не достатньо розвинуті, стають причиною зниження рівня життя населення, відсутності діючого механізму регулювання діяльності товаровиробників, нагромадження неплатежів і простроченої заборгованості, недосконалості системи кредитування, процедури банкрутства, захисту прав власності. Оцінка здатності ефективно виконувати покладені на державні і не державні інститути функції та рівень довіри до них суб'єктів ринку є основними вимірниками ефективності інституціонального середовища. Звідси, частка державних витрат на підтримку аграрного сектору, зокрема галузі м'ясного тваринництва, є одним з таких вимірників.

Правила, що визначають взаємодію агентів ринку м'яса визначають інститути, які можуть бути формальними, тобто зафіксованими правом (законами, постановами, розпорядженнями, указами), і неформальними, зафіксованими в правилах поведінки, традиціях, звичках. Якщо дія первинних всебічна, то дія інших обмежена ринками соціально однорідних груп. Інститути можуть бути як фактором доповнення ринку та м де він існує в недосконалому виді і функціонування його ускладнюється обмеженим числом учасників, так і фактором заміщення ринку при повній його відсутності.

Недостатнє ефективне втручання держави у розвиток ринку м'яса, зміни що відбуваються в його структурі і властиві його деформації пояснюється недосконалим інституціональним середовищем (специфікація прав власності, володіння, користування тощо). В рамках існуючої інституціональної структури, на думку Д. Норта, регулюючі правила іноді являють собою «вигадливий конгломерат» з тих, що стимулюють зростання продуктивності, перерозподілу доходу, неефективному розміщенню ресурсів [20].

Неможливість узгодження частково конфліктуючих і частково співпадаючих діючими інститутами як формальними так і не формальними обумовлює суперечливість сучасного інституціонального середовища. В сучасних умовах відсутні повноцінні ринкові інститути, внаслідок чого криється причина неефективності багатьох заходів щодо реформування АПК. До сьогоднішнього часу залишаються неефективними інститути кредиту та оподаткування. Адже важливою умовою прискорення виробництва є відновлення оборотних коштів товаровиробників, в тому числі за рахунок пільгових кредитів, звільнених від оподаткування інвестицій у виробництво.

На нашу думку, границі державного втручання визначаються порівнянням альтернативних механізмів гарантування угод у системі «ринковий механізм –

суб'єкт ринку». Можна стверджувати, що якщо зміна формальних правил може стати результатом прийняття законів, указів, постанов, розпоряджень, то трансформація неформальних правил здійснюється повільно й нерідко підсвідомо.

На наш погляд, у побудові раціональної моделі регулювання ринку м'яса та м'ясної продукції в основі повинні лежати не абстрактні моделі надання повної «ринкової волі» товаровиробникам, що позбавляє їх всякої державної підтримки, цінового регулювання, а розуміння реальних стереотипів економічного поведіння і теперішніх структурних змін, що відбуваються на вітчизняному продовольчому ринку в цілому. Тому на перший план виступає проблема структуризації ринку, зміст якої полягає у обґрунтуванні форм поєднання стабільності і гнучкості, контролю над ринком конкуренції і монополії, ринкової свободи.

Створення інституціонального середовища, складовими якого є правила та ефективні норми, які детермінують поведіння суб'єктів ринку, в тому числі і держави, є головним завданням держави. Для цього спрямована інтенсифікація процесу розробки нормативно-правової бази й прийняття законів, що відносяться до сфери продовольчого комплексу, зокрема виробників тваринницької продукції.

Література:

1. Рибалкін В.О. Політична економія. Навчальний посібник / В.О. Рибалкін, В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав. – 2004. – 627 с.
2. Павленчик А.О. Формування та функціонування ринку сільськогосподарської продукції. Автореферат на здобуття наук. Ступеня к.е.н. – Львів, 2008. – 20 с.
3. Дудар Т.Г., Дудар В.Т. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи: монографія / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 246 с.
4. Вольчик В.В. Проблема выбора: рынок и институты в экономической теории / В.В. Вильчик // Экономический вестник Ростовского Государственного университета. – 2005. – Т. 3, № 4. – С. 47-54.
5. Nort D.C. Thomas R. P. Op. Cit. R. 2.
6. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое видение / Д. Норт // Tesis. – 1999. – Т. 1, Вып. 2.
7. Місюк М.В. Організаційно-економічний механізм формування і функціонування ринку продукції скотарства та компліментарність його складових / М.В. Місюк // Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехн. Ун-ту (Економічні науки). – Мелітополь: Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – Вип. № 2 (18), Т. 1. – С. 303-315.
8. Заходим М.В. Функціонування ринку молока та молочної продукції в Україні / М.В. Заходим // Зб. Наук. праць Таврійського держ. агротехн. університету (Економічні науки). – Мелітополь: Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – № 2 (18), Т. 1. – С. 136-142.

Мардус Н. Ю., к.е.н., доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Вивчення будь-яких процесів або явищ необхідно розпочинати з дослідження передумов їхнього виникнення, і з огляду на це, варто звернутися до походження самої дефініції «ринок».

Визначення сутності поняття «ринок» завжди знаходилося в центрі уваги провідних вчених, що розглядали його з різних точок зору. Слід зазначити, що позиції науковців значною мірою різнилися, так само як відрізнявся їхній погляд на сутність ринку як об'єкту дослідження.

Еволюційне дослідження поняття «ринок» дало змогу визначити, що ринок – одне з найбільш розповсюджених в економічній теорії та широко вживаних у нашому суспільстві. Це можна пояснити тим, що формування ринкового середовища, яке нині відбувається в Україні прямо чи побічно стосується кожної людини. Виникнення ринку зумовлено об'єктивними умовами, поглиблення суспільного поділу праці, еволюції власності, розвитком товарного виробництва, його законами, відокремленістю товаровиробників, потребами вдосконалення життя суспільства загалом [1].

Узагальнюючи теоретичні напрацювання науковців щодо сутності ринку, можна стверджувати про наявність наступного визначення поняття «ринок» у працях науковців, а саме, як: місце зустрічі продавців і покупців; спосіб поведінки господарюючих суб'єктів; механізм взаємодії між виробниками та споживачами; спосіб організації суспільного виробництва; територія, на якій відбувається процес купівлі-продажу; сукупність економічних відносин в сфері обміну; інструмент погодження інтересів продавців; сумарний платоспроможний попит на товар; відокремлений суб'єкт господарювання; спосіб господарського мислення.

Для повнішого розуміння ринку та його сутності слід розглянути існуючі класифікаційні ознаки його типологізації, які було досліджено і запропоновано класифікацію ринку за різними ознаками з позиції його системного розуміння.

Класифікація ринку, яку запропоновано автором, за різними ознаками наступна: товарно-галузєва багаторівнева деталізація, рівень насиченості, державний вплив, ступінь зрілості, умови функціонування, тип взаємозв'язків, тип координації господарської діяльності або ступінь державного впливу на ринок, предметно-функціональна спрямованість, масштаб ринку або географічне положення, конкуренцією тощо.

На думку автора заслуговує на увагу саме дослідження структури ринку за його масштабом, важливість якого впливає з тієї вагомої ролі, яку внутрішній ринок відіграє в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни,

оскільки є макроекономічною інфраструктурою, основою функціонування національної економіки, що визначає життєдіяльність усього суспільства.

Розмаїття поглядів науковців свідчить про відсутність однаковості та наявність певних суперечностей окремих теоретичних підходів, в межах яких відбувались дослідження внутрішнього ринку [2].

Провівши контент-аналіз розмаїття понять внутрішнього ринку нами проведено їх розподіл з точки зору широти та багатоаспектності розуміння ринку як такого, у результаті чого було встановлено, що визначення цього поняття охоплює його трактування в різних аспектах за виключенням чотирьох (місце зустрічі продавців і покупців, відокремлений суб'єкт господарювання, спосіб поведінки господарюючих суб'єктів, спосіб господарського мислення).

Пояснити існування цих суперечностей можна тим, наскільки різняться погляди на об'єкт дослідження внутрішнього ринку, що проводились науковцями, які були представниками різних теоретичних шкіл.

Об'єктом дослідження, найчастіше, називають процес або явище, що породжують проблему в певній сфері людської діяльності, яка обирається для вивчення. Тобто об'єктом дослідження є по-суті те, на що спрямована пізнавальна діяльність дослідника.

В нашому дослідженні спрямовано увагу на розвиток внутрішнього ринку товарів, тому було розглянуто поняття внутрішній ринок товарів з боку різних економічних теорій. У результаті досліджень було відокремлено сутнісні ознаки товару, що реалізується на товарному ринку.

Сутнісні ознаки товару, які сформовано автором у результаті дослідження внутрішнього ринку товарів з позиції різних економічних теорій наступна: призначається для обміну, виступаючи як об'єкт купівлі-продажу; є результатом праці виробників, отриманим в ході здійснення господарської діяльності; має здатність задовольняти певні потреби споживачів; має вартість, що залежать від витрат виробника та продавця; має цінність для споживача, що відбивається у його готовності сплатити кошти за даний товар; має матеріально-речовинну форму; реалізується за ціною прийнятною для продавців та покупців, що встановлена через попит та пропозицію.

Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [3].

У процесі аналізу існуючих наукових публікацій щодо сутності ринку товарів слід визначити його особливості, які відрізняють його від інших видів ринку. Серед найбільш суттєвих є такі: забезпечення економічних взаємозв'язків між галузями виробництва й сферою споживання; економічне призначення товарів різноманітного і широкого асортименту; забезпечення попиту споживачів; оптимізація використання важливих факторів виробництва, спрямованих на створення конкурентних засад в його розвитку; встановлення та регулювання конкурентоспроможності товарів, забезпечення рівня міжнародних стандартів; взаємозв'язок з такими ринками, як: ринок праці, нерухомості, фінансово-кредитний, інвестиційний тощо;

З метою дослідження внутрішнього ринку товарів має розроблятися відповідна концепція, що дозволить окреслити основні напрямки вивчення елементів внутрішнього ринку і визначити між елементами внутрішнього ринку товарів тісні зв'язки.

Особливості внутрішнього ринку товарів пов'язані з його основними елементами: учасники товарно-грошових відносин з приводу купівлі-продажу товарів (покупці, продавці); пропозиція товарів; попит на товар; ціна товару; конкуренція (з боку виробників-продавців, з боку споживачів-покупців); інфраструктура ринку.

Слід зазначити, що при теоретичному дослідженні визначаються основні концепції для об'єднання й пояснення з єдиних позицій емпіричних закономірностей та явищ. Сутнісні особливості дослідження внутрішнього ринку товарів виявляються залежно від того, як його розглядати – у статистиці чи в динаміці.

Концепція дослідження ринку на статичному рівні передбачає вивчення кон'юнктури внутрішнього ринку товарів (обсягів фізичного товарообороту та рівня цін на товари при певному рівні попиту та пропозиції), його структури, а також умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку товарів (розвиненості інфраструктури, конкурентних умов, ступеня втручання держави).

Динамічний розгляд дає змогу з'ясувати складові впливу середовища на елементи ринку та їх зміну в процесі розвитку. Динамічна структуризація концепції дослідження внутрішнього ринку товарів відтворює зміни елементів ринку товарів, які відбуваються з плином часу, або особливості функціонування ринку товарів в цілому.

Узагальнення вищенаведеного матеріалу дозволяє наповнити поняття внутрішнього ринку товарів як систему децентралізованого товарообміну, яка має просторові межі в яких відбуваються взаємовідносини учасників ринку на основі цін, за допомогою грошей та в умовах конкуренції.

Література:

1. Мардус Н. Ю. Теоретичні та методичні підходи до визначення економічної сутності ринку як економічної категорії / Н.Ю. Мардус // Проблеми економіки, № 4. – 2017. – С. 325-329.
2. Мардус Н.Ю. Розуміння ринку і його класифікація за ознаками / Н.Ю. Мардус // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 126. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – С. 61-70.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» /(ВВР) України, 2001, № 12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ КРАЇНИ

Інфляція – це зростання загального рівня цін у країні впродовж певного періоду часу, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці.

Залежно від сили згубної дії на економіку розрізняють – повзучу інфляцію – (інфляція, що досягає щорічно не більше одноцифрового числа (наприклад, 5%) і проявляється у постійному зростанні цін), галопуючу інфляцію – інфляція, яка набуває розміру двозначного числа щорічно. Вона супроводжується стрімким, стрибкоподібним підвищенням цін, охоплює всі сфери господарського життя й викликає серйозні негативні наслідки в економіці та соціальній сфері та гіперінфляцію – надвисока і вкрай небезпечна інфляція. За умов гіперінфляції гроші починають втрачати свої функції, падає їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків на основі бартерного обміну, порушується механізм дії фінансів і кредиту, розвиваються інші стихійні процеси в економіці.

За ступенем збалансованості зростання цін виділяють збалансовану інфляцію – інфляція, коли ціни товарів різних товарних груп відносно один одного не змінюються. Ціни підвищуються досить повільно й одночасно на більшість товарів та послуг та незбалансовану інфляцію – інфляція, коли співвідношення цін у різних товарних групах змінюється на різні відсотки і по-різному на кожний вид товару.

З погляду очікуваності та передбачуваності інфляцію поділяють на очікувану інфляцію – зазвичай помірна інфляція, яку можна спрогнозувати на будь-який період та неочікувану інфляцію, яка характеризується раптовим стрибком цін, зумовленим збільшенням під впливом інфляційних очікувань суспільного попиту населення на споживчі товари, товаровиробників – на сировину та засоби виробництва.

Залежно від типу економічної системи розрізняють приховану інфляцію, яка передбачає державний контроль за цінами, їх регулювання відносно рівня доходів і пропозиції товарів та послуг та відкриту (цінова) інфляцію, що передбачає тривале й нерівномірне зростання цін на товари і фактори виробництва більш як на 3,5% за рік.

Головні причини інфляції: зростання грошової маси вищими темпами порівняно зі зростанням національного продукту, дефіцит державного бюджету, мілітаризація економіки, монополії та необґрунтовані привілеї, особливості структури національної економіки, локальні війни тощо.

Ознаками інфляції є:

- зростання цін;
- дефіцитність на товарному ринку, спустошення ринку товарів народного споживання;

- знецінення грошової одиниці;
- неухильне підвищення курсів іноземних валют і падіння курсу національної валюти [2].

Рівень інфляції контролює уряд та Національний банк України. У розвиненому світі центральний банк і міністерство фінансів тісно співпрацюють. Це запорука макрофінансової стабільності, адже монетарна політика не може бути незалежною від фіскальної.

За даними Державної служби статистики України у 2017 році споживча інфляція становила 13.7%, і, таким чином, перевищила ціль Національного банку $8\% \pm 2$ в.п. на кінець року, встановлену Основними засадами грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу [4].

Інфляція за підсумками року відхилилася від цілі головним чином через дію чинників, на які Національний банк не міг вплинути за допомогою інструментів грошово-кредитної політики. Мова йде насамперед про скорочення пропозиції окремих видів товарів через несприятливі погодні умови в першій половині року, нестабільну ситуацію у тваринництві, зростання світових цін та зовнішнього попиту на вітчизняні продукти харчування (зокрема, м'ясо-молочної групи). Також на зростанні цін позначилися збільшення виробничих витрат, зокрема на оплату праці, та швидке відновлення споживчого попиту.

Базова інфляція за підсумками 2017 року прискорила до 9.5% р/р порівняно з 5.8% р/р 2016 році [3]. Так суттєво подорожчали послуги, що входять до базової інфляції, внаслідок підвищення виробничих витрат і поживлення споживчого попиту, у тому числі через підвищення мінімальної заробітної плати та пенсійних виплат. Зокрема, найбільш суттєво на рівень інфляції вплинуло подорожчання послуг закладів швидкого харчування, вищої освіти, утримання прибудинкових територій.

Також прискорилося зростання цін на продукти харчування з високим ступенем обробки (насамперед молочні та м'ясні продукти) як наслідок подорожчання сировини, а також у відповідь на значні обсяги експорту окремих продуктів харчування (зокрема масла вершкового).

Водночас темпи зростання цін на непродовольчі товари були нижчими, ніж у минулому році (3.3% рр. порівняно з 4.8% рр.) [3]. Цінепродовольчі товари (одяг та взуття, побутові прилади тощо) переважно імпортуються, і уповільнення зростання цін на них відбулося завдяки сприятливій ситуації на валютному ринку протягом більшої частини року та стриманій інфляції в країнах – торговельних партнерах.

Зростання цін на сирі продовольчі товари у 2017 році відчутно прискорилося (до 23.5% р/р) порівняно з попереднім роком і забезпечило основний внесок у споживчу інфляцію [3]. Зокрема високими темпами зросли ціни на м'ясо та молоко, відновилося зростання цін на яйця. Така динаміка відображала суттєво вищі світові ціни на відповідні продукти та активізацію експорту, а також обмежену внутрішню пропозицію цих товарів на тлі зменшення поголів'я (крім птиці) та нестабільної епізоотичної ситуації.

Крім того, минулого року стрімко зросли ціни на овочі та фрукти після їх падіння у 2016 році. Це зумовлено низкою причин. По-перше, на пропозицію

окремих овочів та фруктів, а отже й на їх ціни, вплинули несприятливі погодні умови у першій половині року. Наприклад, ціни на ягоди та яблука, окремі овочі борщового набору (моркву та буряк) зросли майже в 1.5 рази. По-друге, очікуваною була корекція цін на внутрішньому ринку після вичерпання дії факторів пропозиції, що стримували зростання цін на окремі овочі та фрукти у 2016 році. Зокрема, унаслідок відміни заборони на імпорт з боку РФ туди спрямувався потік турецьких продовольчих товарів, які раніше йшли до України.

Натомість тривало падіння цін на цукор в результаті низьких світових цін та значної пропозиції на внутрішньому ринку, а гарний урожай зумовив падіння цін на гречану крупу.

Зростання цін та тарифів, що регулюються адміністративно, очікувано уповільнилося (до 16.1% рр.). Це відбулося через відсутність значних підвищень тарифів на послуги ЖКГ на відміну від 2016 року. Водночас у 2017 році прискорилося зростання цін на тютюнові вироби, поштові та транспортні послуги внаслідок збільшення їх собівартості.

Темпи зростання цін на паливо у 2017 році були такими ж високими (20.0% рр.), як і в попередньому році, внаслідок підвищення цін на нафту та послаблення гривні до євро (акцизи на паливо встановлено в євро).

Національний банк спрямовує свою політику на уповільнення темпів зростання цін та досягнення цілей в інфляції. При цьому він балансує між необхідністю, з одного боку, знизити інфляцію та, з іншого боку, мінімізувати негативні короткострокові наслідки для економічного зростання та відновлення кредитування [3].

Соціально-економічними наслідками інфляції для України є:

- Зниження реальних доходів населення.
- Знецінення фінансових активів із сталим доходом.
- Порушення нормального розподілу доходів між дебіторами та кредиторами.
- Зниження мотивації до інвестування довгострокових програм.
- Прискорення матеріалізації грошей (тобто домогосподарства і підприємства намагаються позбутися грошей, вкладаючи їх у запаси товарно-матеріальних цінностей та в нерухомість).
- Фактор зайнятості та безробіття.
- Зниження мотивації до праці [1].

Методами боротьби з інфляцією є: антиінфляційна стратегія, яка спрямована на недопущення інфляції у тривалій перспективі, передусім забезпечення збалансованого державного бюджету); нуліфікація грошей – старі грошові знаки вилучаються з обігу і замінюються новими, індексація передбачає, що поточні доходи населення збільшуються відповідно до темпу зростання цін у країні за певний період, стримувальна макроекономічна політика (дезінфляція), що ґрунтується на можливості вибору між інфляцією та безробіттям у короткостроковому періоді, контроль за заробітною платою і цінами, регулювання (зниження) сучасного попиту, збільшення податків, зниження державних витрат [2].

Вихід з кризового стану для економіки країни містить два основних елементи. Це приборкання інфляції та припинення падіння виробництва. Однак ключовим моментом є саме вирішення питання інфляції, оскільки це – найважливіша умова для поновлення інвестиційної активності, що, в свою чергу, має забезпечити відродження виробництва.

Між оподаткуванням та встановленням державного контролю за цінами існує функціональний взаємозв'язок і цим користується уряд, коли ставить собі за мету припинити зростання внутрішніх цін та поставити у не вигідне становище тих господарюючих суб'єктів, які планують підняти ціну на продукцію. Адже державний контроль над цінами грає надзвичайно важливу роль, особливо в умовах кризи економіки і виходу з неї.

Тому інфляція – це не лише свідчення слабкості економіки, а й слабкості державної влади або політичної мудрості

Література:

1. Інфляція: кількісна визначеність, види та соціально-економічні наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5063824/page:4/>.
2. Інфляція: сутність, аналіз чинників та антиінфляційних заходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studies.in.ua/ru/bzakon/62-90-nflyacya-sutnst-analz-chinnikv-ta-antinflyacyynih-zahodv.html>.
3. Коментар Національного банку щодо рівня інфляції у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=62200456&cat_id=55838.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Prokopenko O. V., Doctor of Economics, Professor,
University of Bielsko-Biala, Republic of Poland,
Kyiv National University of Technology and Design
Kyiv, Ukraine

Omelyanenko V. A., PhD in Economics,
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko
Sumy, Ukraine

INSTITUTIONALIZATION OF TECHNOLOGICAL & INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGIES¹

In the modern conditions of technical & economic paradigm change, the search for new development tools is of particular importance. That's why along with the traditional policy of infrastructure creation for innovation business supporting, the implementation of modern strategies of innovation development ensures the formation of network

¹ The research was publicly funded by Ministry of Education and Science of Ukraine for developing of research project № 0117U003855 «Institutional and technological design of innovation networks for Ukraine national security systemic providing».

structures for interaction of innovation enterprises with government authorities, scientific and educational institutions, civil society institutions and other stakeholders. The interdependence and interconnectedness of modern innovation development processes, as well as increasing the efficiency of innovations generation and commercialization processes, represents a new economic pattern, which allows national economic systems to remain competitive in the global markets.

We can note the importance of improving the methodological foundations for effective management of the resource potential and processes of economic systems innovation development. In these conditions there is an objective demand for new theory of institutional advantages, which will aggregate the national institutional matrix and will support the development strategy.

We investigated that when estimating technology strategy efficiency of following groups of the development indicators (institutional based components) need be considered:

1. National priorities, that reflect orientation of actions to achieve technological competitiveness in some sector (sectors).

2. Social and economic infrastructure (institutions, which support resources, necessary for modern economy, based on high technologies).

3. Technology infrastructure (technology support system) – institutions and resources, influencing ability of the country to investigate, produce and introduce new technologies.

4. Producing capacity – quantitative criterion (physical and human resources, used in goods producing) and their application effectiveness criteria.

In this context, the institutionalization of processes we can determine the situation when the management practices (which have become successful) of innovation processes become sufficient and long-term, so that they can be represented in the form of economic institutions. So we came to necessity of obtaining efficient management practices at various levels and innovation processes, which will provide the necessary level of competitive advantages to protect the national security through the new quality of development.

So in order to create an institutional environment as an favorable environment for different innovation processes and their combinations, we propose to use institutional designing methodology. It is based on the idea of technological specifics of individual technological areas analytics application. Also when implementing the methodology of institutional designing of innovation system we propose to use the specialization & evolution concept, which can help to combine the technological areas analytics application with the strategically analysis of economic development trajectories.

The basics of can be found in research [6], which underlines the role of institutions for innovation development. In order for market agents to take risks, associated with the commercialization of innovations, specialized institutions should be present in the economy, and information about them should be objective and accessible, enabling to use the potential of these institutions. At the same time, market agents, commercializing innovations, ultimately themselves form institutions. From this it follows, that the institutionalization of innovation processes is two-sided

dynamic process of the formation, development and improvement of institutes for the innovations development, which simultaneously acts both as a stimulus and an incentive to institutionalization, as well as existing institutions are the result of commercialization and incentive to it.

Another approach is shown in study [2]. The institutionalization of the development of innovative entrepreneurship is carried out on the basis of working out the procedures for the coordination of economic interests and socially significant goals of the community, the authorities and entrepreneurs, the adoption of organizational and legal and political norms that harmonize the interests of participants in these relations while clearly identifying them with the need for social partnership to achieve them.

Within the all certain trends we see an expansion of innovation communications range and therefore the wide range of different factors. Under these conditions institutions (formal and informal) form an institutional environment that provides a certain level (quality) of interactions (innovation communications) between innovation-oriented economic agents and their various partners⁰. This in turn results in transaction costs of new product development, intellectual property rights protection, costs of scientific and technical information searching, negotiating and contracting costs, product and process innovations market monitoring costs, etc.

In order to understand the whole point of institutionalization process, let us turn to the study [3], in which the necessity of creation an effective institutional environment for the interactions of participants in integrated models is underlined. The general task of this environment is connected with the creation of appropriate prerequisites for resolving the contradictions between the relations of cooperation and competition, between the relations of the intra-firm hierarchy and horizontal market interrelations, between the processes of territorial (regional) and cluster development, between the interests of agents and principals within the framework of agency relations.

In the development of sectors, which provide national security, we can consider the institutional capacity to generate radical innovations. This aspect we propose to realize through the system & evolutionary approach. It has developed from the intersection of various sciences scientific methodology and considers economy as an open, evolving self-organizing system.

The methodological significance of the system approach for the purposes of studying socio-economic phenomena of innovation development is difficult to overestimate, since it involves the consideration of processes in interaction and reciprocity, that reproduce the integrity of the national economic system and allows to consider the role of innovations.

Within the framework of these sciences, general principles and mechanisms for the emergence, organization, disorganization, management and improvement of the system are determined, which makes it possible to analyze the evolution of its elements from the point of view of influence on the state of the system as a whole. Thus the importance of the theoretical description of the interaction of institutions is based on the fact that the functioning of the national economic system is determined by a set of formal and informal rules and mechanisms, which fix them. For the

purposes of the evolutionary campaign, the dynamics of the institutions of the national economy are monitored to identify their interaction and mutual adaptation with the rest of the elements (individual and other endogenous factors) of the national economic system. As a result of the synthesis of institutional and evolutionary approaches, a highly informative methodological basis of state economic policy can be formed, designed to ensure the maximum possible sustainable and synchronous development of all elements of the national economic system.

These points can be realized in the institutional design through the next steps, which allows to identify a special instructional & innovation trajectories (instructional projects) for each sector development:

1) analysis of technological patterns and technological dynamics of sectors providing national security;

2) development of theoretical approaches for the application of technological trajectory methodology for forecasting the state of national security using the technological evolution analytics;

3) selection of tools for implementing the principle of system optimization through the integration of functions of innovative networks in high-tech sectors.

References:

1. Golovko M. V. (2011). Institutional Evolutionary Approach to the Development of the National Economic System. *Issues of Management*, 4 (17).

2. Gusev V. V., Guseva, Ya. V. Structuring the institutionalization of innovative entrepreneurship. *mgutm.ru*. Retrieved from mgutm.ru/jurnal/tehnologii_21veka/eni8_chat2/section4/1.pdf.

3. Napolskikh D. L. (2014). Institutionalization of innovation clusters. *Innovation technologies of management and law*, 1(8), 56–60.

4. Omelyanenko V. (2016). Innovation priorities optimization in the context of national technological security ensuring. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 226–234.

5. Omelyanenko V. (2017). Analysis of information asymmetry in innovation system security ensuring. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 199–208.

6. Shakhovskaya L. S., Matkovskaya, Ya. S. (2010). Institutionalization of Commercialization of Innovations in Russia as a Condition for Innovative Breakthrough. *National Interests: Priorities and Security*, 24, 9–12.

Палагута С. С., аспірант,

Козюра І. В., д.держ.упр., професор,

*Полтавський університет економіки і торгівлі
м. Полтава, Україна*

КОМУНІКАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКОСТІ

Соціально-комунікативна технологія – це діяльність суб'єкта комунікації, спрямована на вирішення соціальних завдань і досягнення комунікативних цілей, що складається з особливої програми дій, інструментів, засобів і

процедур, спрямованих на вирішення поставлених соціальних задач. Відрізняють кілька особливостей соціально-комунікативних технологій, серед яких: цілеспрямованість; системність; наявність контролю координації дій; поетапність дій [1].

У сучасній Україні, безумовно, є своя складна багаторівнева система управління. На перший план виходить управління всіма галузями діяльності держави і її громадян: соціальна; економічна; політична; екологічна; культурна та інші сфери.

В даному випадку взаємодія між державою та її громадянами виходять на новий рівень, відповідно до нових демократичних тенденцій, розвитку права, гласності та інше. Досягнення цього рівня просто неможливо без комунікацій, тому в даний час активно розвиваються системи комунікацій з громадянами, прямого і зворотного зв'язку з ними – GR-менеджмент.

GR-менеджмент являє собою діяльність з вибудовування відносин між різними суспільними групами (бізнес-структурами, професійними спілками, організаціями та інше) і державною владою, що включає в себе збір та обробку інформації про діяльність уряду, підготовку та розповсюдження інформації про позиції груп, вплив на процеси прийняття політичних і адміністративних рішень [4].

Таким чином, можна зазначити що GR-менеджмент дозволяє підтримувати зв'язок держави з діяльністю підприємств і організацій, що сприяє встановленню контакту, сприятливого комунікативного середовища та оптимізацію взаємовідносин з органами державної влади.

Існує кілька найбільш ефективних GR-технологій, серед яких: формування громадської підтримки; лобізм; участь в різних форумах, семінарах, організованих органами державної влади; аналітична діяльність; публікації на різні політичні і державні теми; участь в експертних радах.

GR-технології дозволяють підприємствам і організаціям вирішити такі завдання: встановити позитивне ставлення представників органів влади до конкретного напрямку діяльності і планів розвитку; домогтися стійкої позитивної репутації організації серед представників органів влади; виграти тендери різних державних організацій [6].

Таким чином, зв'язок з державою здатний забезпечити формування взаємної довіри між бізнесом та органами державної влади, що представляють неполітичну і політичну сфери, для отримання, як взаємовигідного, так і суспільно корисного результату. Освоєння цивілізованих GR-технологій у розвитку взаємин бізнесу і держави в сучасній Україні буде сприяти їх прозорості, відкритості, легальності, підконтрольності суспільству, а значить збільшенню соціальних благ і демократизації життя суспільства [2].

Взаємодія держави і його громадян необхідна не тільки різним комерційним і некомерційним організаціям, а й самій державі. Підприємства і організації, як уже було сказано вище, застосовують різні технології для того, щоб підвищити лояльність, довіру з боку держави до свого бізнесу. Зі свого боку держава направляє свої дії на громадян, для досягнення схожих цілей.

Для їх комплексного забезпечення PR і іншим комунікативним структурам різних установ необхідно реалізувати такі дії:

- проводити роботу щодо своєчасного, повного і зрозумілого поширенню інформації через ЗМІ про дії органів влади і причини, доцільності даних дій;
- в режимі онлайн передавати інформацію про необхідні дії для громадян, списку реформ і змін в умовах кризових ситуацій;
- проводити прес-конференції, різні зустрічі з громадянами і журналістами;
- проводити виступи офіційних представників та осіб органів, причому на телебаченні, так і в пресі, а також в мережі інтернет [4].

Проаналізувавши всі перераховані вище завдання, можна сказати про складність і багатогранність державних структур зі зв'язків з громадськістю, а також самостійно сформулювати кілька чітко визначених груп функцій:

- інформаційно-політична функція:
 - розробка інформаційної політики з різних напрямків діяльності органу і її стратегії;
 - оцінка суспільної думки, реакцій суспільства на конкретні дії;
 - підготовка аналітичних даних;
- інформаційно-комунікативна функція:
 - підготовка, тиражування та розповсюдження інформації, забезпечення.
- консультативно-методична функція:
 - розробка концепції моделі взаємодії з громадськістю для різних органів влади з боку держави;
 - налагодження зворотного зв'язку, консультування громадян з питань можливості зворотнього зв'язку.
- організаційно-правова функція:
 - підготовка і проведення різних PR-акцій, ділових зустрічей, конференцій;
 - правове забезпечення діяльності служби зі зв'язків з громадськістю [6].

Таким чином, зв'язки з громадськістю в рамках державних структур являють собою багатофункціональну систему з організації та забезпечення відносин з громадськістю та включають роботу з вироблення положень рекомендаційного характеру для вищої керівної ланки.

Застосування комунікативних технологій в органах державної влади спрямоване не тільки на те, щоб забезпечити позитивне і лояльне ставлення суспільства, але вирішити проблему недовіри, негативного ставлення до окремих структур.

Іншими словами, відсутність комунікативних пропагандистських і PR зусиль може привести до падіння авторитету діючої влади.

Недовіра до органів державної влади з боку громадян виникає найчастіше через відсутність роз'яснень дій органів, їх цілей і мотивів, що нерідко породжує неправильне, спотворене уявлення і сприйняття громадян.

Соціальні комунікативні технології частіше застосовуються по відношенню до різних соціальних інститутів, причому як самими інститутами, так і організаціями, використовують зв'язок з державою, як один з видів корпоративної комунікації [5].

Зв'язок з державою використовується насамперед, з метою встановлення довірчих відносин між підприємствами, організаціями і владою, для отримання взаємовигідного результату і спільного досягнення цілей. Сучасні GR-технології – це, передусім, прозорість, відкритість і підконтрольність суспільству.

Комунікативні технології використовуються також самими органами влади. На жаль, в нашій країні погано сформована комунікативна система, яка, до того ж, погано фінансується, що не дає їй розвиватися потрібними темпами. Розвиток гальмує також відсутність кваліфікованих кадрів, слабкий розвиток відповідної правової та рекомендаційної бази, відсутність чітких завдань і методів. Рішення даних проблем допоможе створити ефективну комунікативну систему і добитися головної мети PR-служб органів влади – підвищення довіри громадян до державного апарату і його співробітників [3].

Таким чином, поряд з труднощами створення самої комунікативної системи та застосування її технологій, органи державної влади також стикаються з недоліком фінансування, усталеними історичними стереотипами, недоліком кваліфікованих кадрів та інше. Вирішення даних проблем повинно бути сплановано, підготовлено та реалізовано на рівні держави. І вирішення цих проблем, дійсно, необхідно, тому що ефективні комунікації з боку різних структур і підрозділів органів державної влади забезпечують лояльність і довіру громадян до всього державного апарату в цілому. Адже головна мета PR-служб в органах влади полягає в налагодженні механізму використання комунікативного потенціалу як ресурсу проведення державної політики.

Література:

1. Головій В. М. Механізми взаємодії влади та ЗМІ в контексті становлення громадянського суспільства в Україні: автореф. дис. ... канд. держ. упр.: спец. 25.00.02 / В. М. Головій; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
2. Мельник А. Ф. Менеджмент державних установ і організацій: навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Н. М. Кривокульська / За ред. А. Ф. Мельник. – Київ: ВД «Професіонал», 2006. – 464 с.
3. Работа Ю. І. Зв'язки з громадськістю як комунікативна складова гармонізації взаємин держави та особи / Ю. І. Работа // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2004. – № 3. – С. 80–86.
4. Савченко І. Г. Інституційна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави в Україні: автореф. дис. канд. наук держ. упр.: спец. 25.00.01 / І. Г. Савченко; ХарРІ НАДУ при Президентіві України. – Х., 2007. – 18 с.
5. Совгиря О. Принципи відкритості, прозорості та гласності діяльності Уряду: визначення змісту і співвідношення понять / О. Совгиря // Публічне право. – 2011. – № 2. – С. 19–26.
6. Хуснутдінов О. Я. Громадський рух як чинник формування громадянського суспільства в Україні (державно-управлінський аспект): автореф. дис. канд. держ. упр.: спец. 25.00.01 / О. Я. Хуснутдінов; НАДУ при Президентіві України. – К., 2003. – 17 с.

Savastieieva O. N., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Economy and Market Relations
Odessa I. I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine

HISTORICAL ASPECTS OF BUDGET PROCESSING AT LOCAL LEVEL IN UKRAINE

With the advent of Ukraine's independence, the formation of its own budget system began. On the complex path of its construction, the Ukrainian state, along with all the states that chose independent development, could not avoid many mistakes. In the budgetary sphere at the level of both legislative and executive power quite often were taken economically unreasonable populist decisions, which also repeatedly contradicted each other. In those days, inflation has become galloping, the volume of gross domestic product has plummeted, a crisis of non-payment has come into the national economy.

These ever-increasing negative phenomena demanded that the state immediately take urgent measures aimed at stabilizing the economic sphere. It was necessary to start with budget and tax policy. Consequently, with the adoption in 1995 of the Law «On the Budget System of Ukraine» [1], the latest approach to building a mechanism for the interaction of all parts of the budget system was applied. At that time, modern principles of functioning of the budget system were formed, which were reflected in the adopted Constitution of Ukraine in 1996 [2]. At the legislative level, the development of draft budget and tax codes began. All these efforts were able to reduce the level of inflation, overcome the instability of monetary circulation, to formulate a clear and orderly budget process.

Later in Ukraine, the local self-government institution was restored with the simultaneous extension of the powers of local councils. By adopting the Budget Code of Ukraine [3] in June 2001, the founding of the legislative basis for the formation of budget relations and consolidation of the principles of organization of the budget process took place. Gradually improved the current budget mechanism. Priorities of socio-economic development of society formed the basis for creating qualitatively new criteria of fiscal policy at the level of local self-government. With the adoption of the latest version of the Budget Code of Ukraine in July 2010, local authorities began to seek to increase consolidated budget revenues. At the same time, approved in the same year, the Tax Code of Ukraine established a clear list of mandatory local taxes and fees, in fact created a fiscal basis for local self-government.

In general, gaining Ukraine independence and self-determination among the unitary countries of the world with a socially oriented economy has led to a significant increase in the importance of local budgets as separate financial institutions. After the Dignity Revolution, with the final election of Ukraine as the European integration vector of development, it becomes obvious that the domestic budget system meets the world standards of budget sphere organization is purely formal. Planning of the income and expenditure part of budgets at the local level, the list of sources of income and the principles of organization of intergovernmental

fiscal relations, as well as the forms of budget allocations and lending to the budget in their content, did not meet the current world-wide criteria for policy implementation in the budgetary sphere. Therefore, based on the provisions of the European Charter of Local Self-Government and the most successful world standards of public relations in this area, a systematic reform of the decentralization of power took place in Ukraine: the transfer of a significant part of the powers, resources and responsibilities from the executive bodies to local self-government bodies.

A retrospective analysis of the main stages of the evolution of the budget process at the local level in Ukraine allowed us to formulate the following conclusions:

1. During the years of existence of independent Ukraine in the fiscal legislation, there is a tendency towards continuous improvement of the definition and detail of budget categories and concepts, providing an exhaustive description of the budget system and the bases of the organization of the budget process, the methodological inclusion of the system of concepts and categories, their clear wording, reflecting the desire for unambiguous interpretation of the provision of legislation by all participants in the budget process in the formation and implementation of budgetary relations.

2. The regulation of the budget process by the latest edition of the Budget Code of Ukraine is a concrete reflection of the steady observance of the European integration vector for the development of the state. Thus, in order to ensure the financial autonomy of local budgets, the provisions on the structural components of the Ukrainian national budget system have been brought in line with the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine «On Local Self-Government», the European Charter on Local Self-Government, which, since 2014, has enabled local authorities to perform delegated and their own authority.

3. Legislative creation of the conditions for the introduction of the medium-term planning, which is part of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, was envisaged, as well as an active program of cooperation with the IMF and the Strategy for the Reform of the Public Finances Management System of Ukraine for 2017–2020. Medium-term planning should create a reliable grounding in the more effective use of scarce resources, the logical combination of strategic plans and budget capabilities, providing the necessary amount of financial resources to attain strategic objectives, improving the stability of public finance and budgetary discipline, improving the predictability and efficiency of public investment.

4. The scientifically grounded ambition has become the preparatory stage in drafting local budgets. So, if the Budget Code of Ukraine from 2001 only determined the mechanism for approval of budget projects on the basis of requests submitted by budget administrators, the latest version of the Budget Code [4] clearly regulates the analytical work as a basis for the creation of appropriate projects of local budgets.

5. The greatest achievements in the part of the reforming of the budget process concern in the first place the stage of implementation of local budgets. As a result of the decentralization of government reform, this stage of the budget process acquires systemic fundamental changes that relate primarily to the financial autonomy of local budgets, the consolidation of stable sources of income for them, and the introduction of an innovation mechanism for budgetary regulation and equalization.

6. There are rather insignificant directions of improvement of the provisions regarding the regulation of the stages of the drafting of local budgets, their approval and reporting on their implementation.

7. Conceptual scientific approaches and the scope of practical application of mechanisms for increasing the transparency of local budgets are practically absent. Implementation of certain areas of modernization of the budget process in the context of observance of the principle of transparency is mostly formal and ineffective, as eloquently illustrated by the dynamics of the decline of the Indicator of openness of budgets, which is calculated by the International Budget Partnership.

References:

1. On the Budget System of Ukraine: Law of Ukraine dated December 5, 1990, // Bulletin of the Verkhovna Rada of the Ukrainian SSR. – 1990. – № 1. – St. 1.
2. The Constitution of Ukraine. Approved by the Verkhovna Rada of Ukraine on June 28, 1996 № 254/96-BP // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 1996. – № 30.
3. The Budget Code of Ukraine. Adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine on June 21, 2011 № 2542 -III – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.
4. The Budget Code of Ukraine. Adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine on July 08, 2010 № 2456-VI – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Сидоров О. А., здобувач,
*Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Національна економіка дуже вразлива до впливу загроз, що виникають в різних сферах її функціонування. Зважаючи на зростаючу роль інтелектуального потенціалу в сучасних умовах переходу до постіндустріальної економіки, можна говорити про необхідність виявлення загроз економічній безпеці в сфері формування інтелектуального потенціалу та його використання.

Проблема забезпечення економічної безпеки національної економіки є предметом дослідження багатьох науковців, серед яких Власюк О. [1], Дацків Р. [2, с. 143-153], Кобзар Н. І., Геращенко С. О., Кірієнко О. М. [3, с. 49-56]. В роботах науковців розглянуто сутність та складові економічної безпеки, фактори, що на неї впливають, напрями її забезпечення.

Роль інтелектуального потенціалу для національної економіки, проблеми його формування та використання розглянуто в роботах таких науковців, як Семикіна М., Гунько В., Пасєка Р. [4], Маліцький Б., Попович О. [5, с. 7-13], Розумний М. [6, с. 90-93] тощо.

Не дивлячись на значну увагу дослідників до окресленої вище проблеми, виникає необхідність уточнення науково-методичних аспектів виявлення загроз економічній безпеці, пов'язаних з формуванням та використанням інтелектуального потенціалу.

З метою ідентифікації загроз економічній безпеці у сфері формування та використання інтелектуального потенціалу пропонується побудувати лінії тренду показників оцінки умов формування та результатів використання інтелектуального потенціалу, на основі яких визначити точковий прогноз значень цих показників.

На практиці екстраполяцію прогнозованих значень соціально-економічних явищ здійснюють за допомогою інтервальних оцінок. Саме з врахуванням визначених інтервалів, в яких перебувають показники оцінки умов формування та результатів використання інтелектуального потенціалу може бути отримано інтервальний прогноз нормованих значень цих показників оцінки, на основі якого визначається інтервальний прогноз індикаторів оцінки умов формування та результатів використання інтелектуального потенціалу та інтервальний прогноз інтегрального індикатора оцінки інтелектуального потенціалу. З врахуванням інтервалу, в якому перебуватиме інтегральний індикатор інтелектуального потенціалу, має визначатися його очікувана зміна у прогнозованому періоді, що дасть змогу встановити очікувану зміну інтегрального індикатору економічної безпеки під впливом інтелектуального потенціалу.

Далі необхідно визначити можливі причини появи загроз зниження економічної безпеки, що є можливим за умови більш детального розгляду факторів впливу на їх виникнення. Для цього пропонується використати один з методів елімінування, який ґрунтується на врахуванні абсолютних різниць між фактичними та очікуваними значеннями відповідних індикаторів.

На рис. 1 представлено фактори впливу на значення індикатору економічної безпеки.

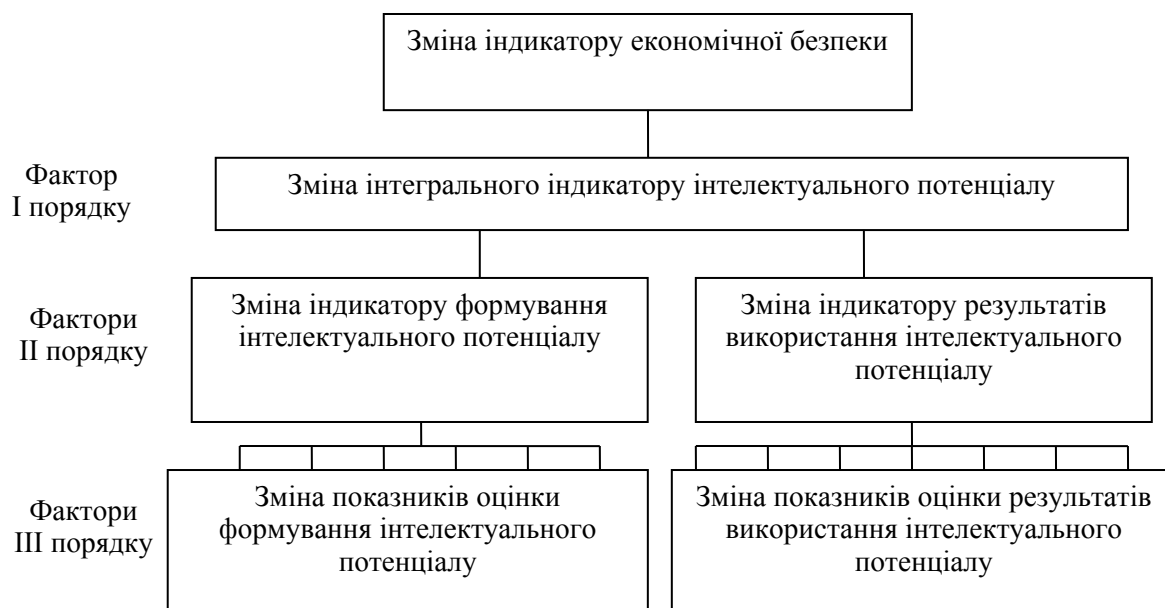


Рис. 1. Фактори впливу на значення індикаторів економічної безпеки

Джерело: складено автором

Очікувану зміну інтегрального індикатору економічної безпеки пропонується визначати з врахуванням очікуваної зміни інтегрального індикатору інтелектуального потенціалу, який і виступає фактором першого порядку. Його вплив визначається двома факторами другого порядку – очікуваною зміною індикатору умов формування і очікуваною зміною індикатору результатів використання інтелектуального потенціалу. Факторами третього порядку є показники, що характеризують умови формування та результати використання інтелектуального потенціалу.

Саме на основі факторного аналізу стає можливим розподілити всі показники на такі, що генерують загрози та створюють можливості зміцнення економічної безпеки.

Запропоновану послідовність було використано для визначення загроз економічній безпеці України у 2018 році на основі обробки статистичних даних за 2009–2017 роки. На основі результатів прогнозування, було встановлено, що існує загроза зниження індикатору у зв'язку з прогнозованим зменшенням інтегрального індикатору інтелектуального потенціалу на 0,134 пункти. Отже загрозою є зниження інтегрального індикатору економічної безпеки на 5,286%.

Крім того було встановлено, що на очікувану зміну інтегрального індикатору економічної безпеки найбільше може вплинути зміна індикатору формування інтелектуального потенціалу. Так, внаслідок зміни умов формування інтелектуального потенціалу інтегральний індикатор економічної безпеки може знизитись на 0,0192 пункти, тоді як за рахунок погіршення результатів його використання – на 0,0067 пункти.

При цьому, серед показників оцінки формування інтелектуального потенціалу найбільший негативний вплив на інтегральний індикатор економічної безпеки очікується внаслідок зменшення частки випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації у загальній кількості випускників. Суттєве скорочення очікується внаслідок зниження видатків зведеного бюджету на фінансування науки та зниження частки населення, зайнятого інтелектуальною працею.

Серед показників оцінки результатів використання інтелектуального потенціалу найбільший негативний вплив на інтегральний індикатор економічної безпеки очікується внаслідок зменшення кількості впроваджених технологічних процесів. Суттєве скорочення очікується внаслідок зниження обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт та кількості впроваджених інноваційних видів продукції.

Саме на розв'язання цих проблем в сфері формування та використання інтелектуального потенціалу мають спрямовуватись дії щодо забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, за результатами аналізу встановлено, що перш за все, виникає необхідність у розробці заходів короткострокового характеру щодо адаптування до впливу загроз. Такі адаптивні заходи мають спрямовуватись на пошук додаткових джерел фінансування науки, освіти; стимулювання наукових та науково-технічних досліджень; стимулювання зайнятості населення в інтелектуальній сфері через розвинуті механізми стимулів та заохочень. Застосування цих заходів не виключає можливості розробки та впровадження

превентивних заходів, що носять більш довгостроковий характер та мають спрямовуватись на розробку дієвих механізмів заохочення підприємців до впровадження нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції, підвищення престижу вітчизняної повної вищої освіти. Реалізація запропонованих заходів дозволить адаптуватися до загроз зниження економічної безпеки та сприятиме досягненню запланованого темпу економічного зростання.

Література:

1. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк. – К.: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.
2. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 143–153.
3. Кобзар Н. І. Економічна безпека України: аналіз стану в сучасних умовах / Кобзар Н. І., Герашенко С. О., Кірієнко О. М. // Економічний вісник «НГУ». – 2016. – № 2. – С. 49-56.
4. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку: колективна монографія / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасека; за ред. М. В. Семикіної. – Черкаси: МАКЛАУТ, 2012. – 336 с.
5. Маліцький Б. Стан використання вітчизняного інтелектуального потенціалу / Б. Маліцький, О. Попович // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 12. – С. 7–13.
6. Розумний М.М. Інтелектуальний потенціал України: проблема реалізації / М. М. Розумний // Наукові записки інституту журналістики. Інститут журналістики. К.:2003. – Т. 12. – С. 90–93.

Скупський Р. М., д.е.н., доцент,

*Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Миколаїв, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Тіньова економіка, маючи об'єктивне спрямування, існує у будь-яких економічних системах. За непрямыми оцінками в тіньовому секторі економіки світу створюється понад 9 трлн. дол. США доданої вартості, що становить понад 20% ВВП світової економіки. Тіньовий сектор постійно поширює зв'язки з легальним сектором економіки, негативно впливає на всі аспекти суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну та гуманітарну сфери, міжнародні відносини з іншими країнами.

Більшість дослідників вважають, що найбільша шкода від тіньової економіки полягає у:

– антисоціальному перерозподілі доходів на користь відносно окремих груп (бюрократів, тіньових підприємців, представників злочинного світу), що зменшує добробут суспільства загалом;

– зниженні ефективності системи управління економікою [1, с. 29].

Досліджуючи проблеми детінізації вітчизняної економіки, зазначимо, що в Україні тривалий час не приділялася належна увага питанням зменшення рівня тіньової економіки. Неврахування реальних обсягів тіньового сектору не лише спричиняє викривлення при оцінюванні макроекономічних показників і чинників, а й розбалансовує та знижує ефективність економічної політики. Крім того, значні обсяги неформальної господарської діяльності переростають у загрози економічній безпеці держави. Отже, питання детінізації вітчизняної економіки набирають особливої актуальності та є одним із першочергових завдань розвитку підприємництва [6].

Проблема детінізації економіки ставить питання про необхідність більш дієвої державної політики у цій сфері, створення та застосування більш ефективних інструментів для зменшення її масштабів. Так як тіньова економіка являє собою різнорідне явище, то різні її сегменти будуть неоднаково реагувати на заходи щодо її зменшення. Тому програма з детінізації економіки повинна бути тісно пов'язана з іншими програмами (наприклад, структурної перебудови економіки [3]) та їх комплексами заходів. Таким чином, створення ефективного механізму щодо детінізації економіки має бути відображено в загальній стратегії соціально-економічного розвитку України.

Проблема детінізації вітчизняної економіки є однією з найбільш нагальних проблем сучасної української як теорії так і практики. Визначення детінізації економіки нашло своє вираження в роботах вітчизняних фахівців.

Варналій З. визначає детінізацію економіки як «...цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин та передумов тіньових явищ та процесів» [3, с. 50].

Мазур І. як «...процес зменшення обсягів тіньової економіки через створення цілісної системи дій, спрямованих на подолання та викорінення причин і передумов тіньової економіки, або залучення нелегально отриманих доходів у легальну економіку» [4, с. 30].

Савич І. як «...процес зменшення тіньового сектора через провадження комплексної державної політики, спрямованої на викорінення причин тінізації економіки, створення передумов для ведення легальної економічної діяльності та усунення чинників, що сприяють відтворенню джерел її тінізації» [5, с. 75].

Структуризація економічних цілей і пріоритетів політики детінізації економіки України

Ціль	Сутність цілі
Мінімізація рівня тіньової економіки	<ul style="list-style-type: none"> - перехід до сучасної моделі соціально-орієнтованої економіки - орієнтація на масштаби тіньової економіки в розвинутих країнах - зростання рівня соціального захисту (освіта, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення) і добробуту населення
Активізація попиту в легальному секторі економіки	<ul style="list-style-type: none"> - зростання сукупного попиту - відновлення виробництва в матеріальній сфері - створення і зростання виробництва в галузях 5-го і 6-го технологічних укладів - зростання доходів населення за допомогою державного регулювання мінімальної зарплати і зростання пенсійного забезпечення - створення конкурентного середовища в економіці - захист внутрішнього ринку від демпінгу з боку іноземних товаровиробників
Створення мотивів і стимулів у господарюючих суб'єктів працювати в легальному секторі економіки	<ul style="list-style-type: none"> - застосування прямих і непрямих методів стимулювання роботи в легальному секторі економіки - заходи щодо стимулювання створення нових робочих місць - зниження рівня оподаткування та спрощення податкової системи
Залучення капіталів тіньового сектора економіки у пріоритетні галузі легального сектора економіки	<ul style="list-style-type: none"> - формування стимулюючого економічного середовища (законодавчого, податкового, митного) - створення умов для легалізації капіталів як вивезених за національні кордони, так і функціонуючих всередині країни - розвиток фондового ринку
Підвищення конкурентоспроможності легального сектора економіки	<ul style="list-style-type: none"> - державне стимулювання структурних змін в економіці - підвищення ефективності органів державної влади у сфері захисту конкуренції, обмеження впливу монополій - зміни у зведеному державному бюджеті з збільшенням частки місцевих бюджетів
Структурна перебудова економіки	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток галузей 5-го і 6-го технологічних укладів - розвиток галузей які виробляють кінцевий продукт - інноваційна модернізація в базових галузях економіки

Джерело: авторська розробка

Отже, детінізація економіки це процес, який включає комплексну систему дій, спрямований на усунення передумов та факторів виникнення та розвитку тіньової економіки, який є складовою частиною системи державної політики регулювання національної економіки. Впровадження його в підсумку призведе до підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та глобальному ринку як національних господарюючих суб'єктів, так і країни в цілому.

В основі політики щодо детінізації економіки лежить система цілей які забезпечують зменшення масштабів тіньового сектора економіки, а також формування економічно обґрунтованої системи управління процесом

детінізації економіки. Конкретизація основних економічних цілей (табл. 1) передбачає їх обґрунтованість, виділення існуючих проблем і пріоритетних завдань. Сукупність цілей і завдань повинна відповідати цілям не тільки зменшення масштабів тіньового сектора економіки, а також перебувати у межах цілей і завдань національної економічної політики та зокрема політики структурної перебудови економіки [7; 8; 9].

Здійснення даних цілей можливе лише поетапно, що обумовлено складністю, масштабністю та відсутністю в економіці України прикладів подібних взаємопов'язаних перетворень в економічній, політичній та соціальній сферах.

Отже, зменшення частки тіньової економіки передбачає розробку і здійснення органами державної влади політики детінізації економіки, специфіка якої знаходить відображення в її структурі, цілях, задачах та напрямках. Політика щодо детінізації економіки буде потужним важелем з подолання економічної кризи в Україні, забезпечить структурну перебудову економіки і створить базу сталого розвитку вітчизняного конкурентоспроможного виробництва.

Існують базисні основи до формування державної політики щодо детінізації економіки:

I. Детінізаційна політика повинна бути складовою частиною програми соціально-економічного розвитку країни, так як тіньова економіка охопила все сфери суспільного виробництва. Таким чином, політика детінізації економіки не може існувати ізольовано поза взаємозв'язку, взаємодії та взаємовпливу з іншими державними політиками спрямованими на соціально-економічний розвиток країни.

II. Визначати пріоритетні галузі економіки, куди при стимулюючій державній політиці можна буде залучити капітали тіньового сектора економіки. При визначенні пріоритетів необхідно враховувати перспективи розвитку техніки і технології, для визначення найперспективніших галузей 5-го та 6-го технологічних укладів, а також галузей, що випускають кінцевий продукт, де у національних виробників є можливість зайняти провідне місце на світовому ринку.

III. При розробці та здійсненні політики детінізації економіки необхідно знайти «золоту середину» між дією ринкового механізму саморегулювання та державним регулюванням економіки. Відзначимо, що активне втручання держави в економіку за високого рівня її монополізації призводить до неефективності автоматичних регуляторів державної економічної політики. Ситуація в економіці України це підтверджує. Таким чином, держава повинна сконцентруватися на заходах непрямого впливу на економіку (зв'язавши при цьому в єдине ціле структурну, податкову, митну, амортизаційну, науково-технічну, інвестиційну, інноваційну політики) тощо.

Література:

1. Борщук Є. Теоретико-прикладні основи детінізації економіки України / Є. Борщук, А. Ліпенцев, М. Заверуха //Ефективність державного управління. Збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 43. – С. 29-35.

2. Варналій З.С. Детінізація економіки як чинник розвитку підприємництва / З.С. Варналій, З.Б. Живко // Стратегічні пріоритети. – 2013. – 34(29). – С. 29-37.
3. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України. / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46-53.
4. Мазур І.І. Детінізація економіки в контексті глобалізації / І.І. Мазур // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2005. – № 73. – С. 30-32.
5. Савич І.В. Детінізація економіки: теоретичні надбання та перспективи дослідження / І.В. Савич // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 72-76.
6. Савчук О. Пріоритетні напрями вдосконалення фіскальної політики України / Олександр Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua>
7. Skupskiy R. Theoretical aspects and tendencies of shadow economy in Ukraine. «The genesis of genius» Scientific and educational journal; Geneva, Switzerland, December. 2016 № 7. P. 145-150. ISSN 7634-567X.
8. Skupskiy R.M. The shadow economy: features of development. Geopolitical processes in the world today: Collection of scientific articles. – «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2016. – P. 52-56. ISBN 978-3-903115-63-7.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр.. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.

Фещенко О. О., студент,
Одеський національний університет
імені І. І. Мечнікова
м. Одеса, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сьогодні ще більш очевидним стає, що саме мале підприємство є сферою діяльності, яка найбільш оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку, а також, що важливо, саме воно надає необхідної гнучкості економіці. Характерною рисою малих підприємств є здатність своєчасно реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього вони мають можливість створювати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Саме завдяки малим фірмам формується конкурентне середовище, яке позитивно впливає на кон'юнктуру ринку, на стан зайнятості населення, а також забезпечує економічне зростання. Зазначимо, що економічний ризик у сфері малого підприємництва вищий ніж у великих компаній, тому і «життєвий цикл» зазвичай коротший. Навіть в економічно розвинених країнах ця сфера є найбільш уразливою і тому малі підприємства відчувають низку характерних труднощів.

На жаль, сьогодні в Україні відсутній дієвий механізм підтримки, розвитку і захисту малого бізнесу і малого підприємництва. Про це свідчать недоліки і складнощі, що зустрічаються в процесі створення, реєстрації та функціонування нових підприємств. Тому перед урядом, зацікавленими

організаціями відкривається широке поле діяльності. При цьому синхронно слід розвивати як державну систему підтримки бізнесу, так і ініціативу підприємців, малих, середніх підприємств по об'єднанню зусиль у сфері державно-фінансової діяльності.

Для більш детального аналізу сучасного стану малого підприємництва в Україні необхідно звернутися до статистичного збірника Державної служби статистики України. Одним із таких показників є динаміка зміни кількості суб'єктів малого підприємництва за період з 2012–2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств та фізичних осіб-підприємців у 2012–2017 рр.

Роки	Суб'єкти малого підприємництва		
	у тому числі		усього
	підприємства	фізичні особи-підприємці	
2012	357241	1804763	2162004
2013	354283	1325619	1679902
2014	344048	1234831	1578879
2015	373809	1328392	1702201
2016	324598	1590448	1915046
2017	327814	1630571	1958385

Так за даними статистичного збірника про діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва в 2015 р. в Україні функціонувало 327814 малих підприємств (або 16,7% від загальної кількості) та 1630571 фізичних осіб-підприємців (або 83,3% від загальної кількості). Для порівняння, в економічно розвинених країнах число малих і середніх підприємств перевищує 80% від їхнього загального числа.

Аналіз показників обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва у 2017 р. за видами економічної діяльності показав, що пріоритетними сферами для суб'єктів малого підприємництва залишаються оптова та роздрібна торгівля і сфера послуг, питома вага яких в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) складає 49,4%. Значно меншими є показники промисловості (11,0%), сільського господарства (9,7%), будівництва (5,4%) (рис. 1).



Рис. 1. Питома вага обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва у 2017 р.

Процес інтеграції України в європейське співтовариство потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та якості життя населення.

В умовах системних структурних перетворень підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки, важливим джерелом фінансового та організаційного забезпечення соціального захисту, вносить визначальний внесок у зменшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин [3]. Мале підприємництво, як обов'язковий елемент ринкової економіки, здатне швидше вирішувати проблеми монополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції, оперативно реагувати на зміни споживчого попиту.

Головним фактором формування середнього класу є розвиток малого підприємництва, що гарантує стабільність економіки та підвищення рівня життя громадян. У результаті відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття та водночас підвищується рівень доходів населення, що сприяє зростанню сукупного попиту та збільшенню обсягу виробництва.

Державна політика у сфері підприємництва має бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності, як основи його динамічного розвитку, усунення значних міжрегіональних диспропорцій, а завдання місцевої влади – формування сприятливого підприємницького клімату.

Як свідчить зарубіжний досвід, запорукою успішного розвитку малого підприємництва є стабільна й всебічна державна підтримка. Саме допомога держави малому підприємству в складних економічних умовах, що спостерігаються сьогодні, може забезпечити покращення економічної ситуації як в регіонах, так і в країні в цілому [4]. Проте в останні роки спостерігається уповільнення темпів зростання кількості малих підприємств і чисельності

робітників, зменшення частки малого підприємництва у загальнодержавних обсягах виробництва, що є результатом недостатньої дієвості заходів державної підтримки малого підприємництва і необхідності її реформування [2].

За результатами проведеного аналізу нами виявлено, що негативний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні зумовлено низкою проблем, таких як: недосконалість та обтяжливість системи оподаткування, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, неврегульованість питань фінансування і кредитування, зокрема мікрокредитування малого підприємництва, низький рівень державної фінансової допомоги, слабкий розвиток інфраструктури підтримки підприємництва. Усунення цих проблем та створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва потребує впровадження в практику господарювання нових методів регулювання економіки, які повинні враховувати ринкові відносини [1].

Література:

1. Піхняк Т. А. Організаційно-економічний механізм державного управління підприємствами малого бізнесу: світовий досвід та уроки для України / Т. А. Піхняк // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – 2012. – 270–274 с.
2. Попов С., Поліщук Г. Забезпечення ефективності державної політики підтримки розвитку малого підприємництва: окремі аспекти. Інформаційний простір. Українські реалії: досвід трансформацій: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. Хелм, Польща, 2016.
3. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва / О. А. Деренько // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 5. – С. 95–97.
4. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. зб. / за ред. М. С. Кузнецової. Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 514 с.

**Khryniuk O. S., Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
Kyiv, Ukraine**

FORMATION OF STATE ANTICRISIS MANAGEMENT IN UKRAINE

In the newest history, the natural-ecological and socio-economic crisis have become the most large-scale and painful for the population of Ukraine, which has both objective and subjective causes, external and internal factors. The general, systemic, protracted and profound nature of the crisis forms the dissatisfaction of the majority of the population with living standards, undermines the belief in positive changes and has other negative consequences.

The crisis is associated with a sharp violation of the balance and the imbalance of the system of social relations in various spheres of life of the state. It has certain consequences and manifestations in various institutes of state structure, complexes and branches of the national economy, at different levels of the hierarchical structure,

living standards of the population. The most obvious indicators of the manifestation of the crisis at the macro level are the general level of development of the country.

Thus, for example, according to the volume of gross product amount, according to data calculated according to the methodology of the World Bank as of 10/21/2017, Ukraine took 61 place in the world with the volume of 98, 6 billion dollars or provided 0.13% of the world's volume [1; 2]. At the same time, according to the level of gross national income per capita, our country took only 158th place in the world with a level of 2310 dollars, which, moreover, has a negative tendency. At the same time, in European countries, the size of which is more than half the territory of our state, the same figure is higher from 6 to 27 times: for example, in Poland – \$ 12680, in Spain – \$ 27520, in France – \$ 38950, in Germany – 43660 dollars, in Finland – 44730 dollars, in Sweden – 54630 dollars. Therefore, in Ukraine, having a total amount of gross product for 5-37 times below these countries, it is extremely necessary to increase the scientific and technical level of management and, in particular, management, giving it the status of the crisis at the highest level.

It is possible to distinguish between different groups of causes of the system-wide crisis in Ukraine. We will emphasize those two, which, firstly, have a certain objective character and are associated with a change in the political system and the transition to a market economy, as well as today with an axial conflict with the Russian Federation, and, secondly, the unpreparedness of the managerial staff at all levels to work in crisis situations in a professional aspect.

At the same time, solving crisis problems requires a quick and adequate response to external and internal challenges. And although the difficulty of breaking the crisis is connected to the low economic level of the country and external aggression, the management of all levels, which forms the strategy and tactics of the behavior of all actors in these conditions, is far from the last role, the target facilities and programs.

The effectiveness of the functioning of the state control system plays a key role in the country's development at all levels and in all spheres of management. The government is trying to propose measures to some extent affect the unfavorable situation by making certain changes. Such reform processes today are ordinary for Ukraine, but they are often superficial, non-systematic and not of a programmatic nature. These measures are taken to implement the Strategy for Sustainable Development «Ukraine-2020», which is approved by decree of President of Ukraine № 5 / 2015 of 12 January 2015 which defines the purpose, motion vectors, road map, top priorities and indicators appropriate conditions of formation and development of Ukraine [3].

This strategy involves transformation of an organizational nature, outlining the implementation of reforms in four vectors of the country's movement aimed at the implementation of European standards of life – development, security, responsibility, pride, covering economic, social, humanitarian, environmental and other social spheres of life. The declared strategy of sustainable development of the country outlines directions of changes in the field of public administration at different levels. However, in the field of economics, the interests and opportunities of business entities did not become a basis for the formation of levels and pace of the same sustainable or stable development. Priority was given to the implementation of

reforms and programs at the macro level in the field of defense, the formation of power and law-enforcement institutions of public administration, health care, energy independence. Outstanding attention remains the real economic potential and its ability to ensure the foreseen boundaries of growth of economic prosperity of the population.

Thus, in particular, the program for the development of innovation or the reform of state policy in the field of science and research is attributed to a vector of pride, which causes, at least not understanding – why the instrument, and not the result achieved, should become a pride. After all, based on the objective-subjective state of the economy of the country, it can not be attributed to the developed, which has a more agrarian and raw material than a high-tech manufacturing process with low productivity and efficiency of the use of available resources. For example, Ukraine ranks 43rd in the territory (including temporarily occupied territories), and in terms of the size of the amount of gross product by 1 square km territory – 61 place. For 1 square km of territory in Ukraine there is 163 thousand dollars of gross product, at the same time as in Finland by 4.4 times, in Sweden by 7.4 times, in Poland by 9.4 times, in Spain by 15.4 times, in France by 29 times, in Germany almost by 62 times more. So, if a country produces a gross product per unit of territory several times less than the developed countries, this indicates a poor performance of all institutions and should be perceived as a systemic crisis. Such a situation should determine the strategic priorities for the authorities, who, on the basis of an adequate assessment, should propose and implement appropriate measures. And these measures should be anti-crisis, not ordinary reformers, which do not change the foundations of the existing socio-economic system.

Conducting the current reform does not create prerequisites for a tangible economic growth of the country, inflow of investments, the emergence of new productions and jobs, and improving conditions for entrepreneurship. At present, the implementation of the «Sustainable Development Strategy Ukraine 2020» is predominantly organizational change. Therefore, it should be supplemented with anti-crisis measures that would correspond to the real socio-economic and other states of development of the country.

The complexity and complexity of the organization of activities in the economic sphere requires filling with the elements of economic order – the formation of specific priority areas of production development based on knowledge, innovation, advanced technology and technologies, friendly environment and business environments.

The strategy and policy of Ukraine's development should be based on anti-crisis measures of rehabilitation, using all known crisis management tools at all levels of functioning – macro, meso and micro levels. In the economy, the first place should be the formation of highly organized production, which could be competitive and solve the target by the owners on the one hand and the state, on the other hand, using a variety of forms of partnership. And the efforts of the state apparatus should be directed at the formation of a modern scientific and technological and technical basis of production, based on innovations, ultimately on the formation of conditions for the production of the gross domestic product, and not merely for the implementation of

financial plans through further privatization, despite the violation of the economic security of the country. Priorities for improvement of public administration, overcoming the systemic crisis on the basis of identified threats and obstacles must be identified in order to set strategic indicators for the implementation of the above-mentioned Strategy for Sustainable Development Ukraine-2020 along all the 25 key indicators that assess the progress of reforms and programs and, in particular, gross product (purchasing power parity) per capita at \$ 16000 has become real and not promising.

The system of public administration should ensure a real overcoming of the crisis and, based on the policy of attracting the nation's potential, should balance the interests of different segments of the population and ensure long-term interests of the society, create conditions for the use of labor entrepreneurial potential within the country and its development.

References:

1. The ranking of countries of the world according to the level of gross national income per capita, edited: 10/21/2017. [Electronic resource] – Access mode: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

2. List of countries by area. [Electronic resource] – Access mode: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD_%D0%B7%D0%B0_%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D1%89%D0%B5%D1%8E.

3. Decree of the President of Ukraine on the Strategy for Sustainable Development «Ukraine 2020», No. 5/2015 dated January 12, 2015. [Electronic resource] – Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/paran10#n10>.

Шаповалова І. О., д.е.н., доцент,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Миколаїв, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуючи проблеми детінізації вітчизняної економіки, зазначимо, що в Україні тривалий час не приділялася належна увага питанням зменшення рівня тіньової економіки. Неврахування реальних обсягів тіньового сектору не лише спричиняє викривлення при оцінюванні макроекономічних показників і чинників, а й розбалансовує та знижує ефективність економічної політики. Крім того, значні обсяги неформальної господарської діяльності переростають у загрози економічній безпеці держави. Отже, питання детінізації вітчизняної економіки набирають особливої актуальності та є одним із першочергових завдань розвитку підприємництва [4; 5; 6].

На думку провідних учених, головними завданнями державної політики щодо детінізації економіки України мають бути: – реформування податкової системи в напрямі забезпечення рівномірності розподілу податкового тиску на платників податків, спрощення процедури податкового адміністрування; – удосконалення грошово-кредитної та банківської систем, оптимізація механізму кредитування; – удосконалення управління державними корпоративними правами та ринкових механізмів управління в сфері економіки, посилення контролю за діяльністю адміністрації підприємств через ефективну систему корпоративного управління; – посилення контролю у бюджетній сфері, запровадження прозорих механізмів розподілу та використання бюджетних коштів; – удосконалення системи контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності, усунення причин і умов контрабандного ввезення в Україну товарів за схемою «припиненого транзиту» тощо.

Поряд з цим, для запобігання розвитку тіньових економічних процесів та операцій необхідно застосовувати комплекс наступних заходів:

1) запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності підприємств;

2) реальне і радикальне спрощення дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері;

3) обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші);

4) залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню;

5) підготовка пропозиції щодо удосконалення системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності з метою як її спрощення, так і унеможливлення створення та функціонування «фіктивних підприємств»;

6) налагодження ефективних зв'язків з робочими органами відповідних міжнародних організацій та їх інформаційно-аналітичними центрами;

7) прирівнювання корупції і хабарництва до найважчих злочинів;

8) більш ліберальне податкове законодавство;

9) посилення покарання за використання службового становища в особистих цілях [1; 3].

Ключовим чинником детінізації О. Черниш вважає «формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високо-ефективну і прибуткову роботу легальної економіки. При цьому сталість економічного розвитку має забезпечуватися виключно засобами ринкового регулювання». Окрім того, важливими кроками з боку влади він вважає необхідність формування передумов для напрацювання рівних конкурентних правил на внутрішньому ринку усім суб'єктам господарювання та забезпечення з боку держави реальної вартості робочої сили і недопущення її знецінення [7].

В якості основи для здійснення детінізаційного процесу в Україні слід застосовувати практичний досвід, який накопичено у світовій практиці щодо детінізації економіки (табл. 1). Очевидно, що рівень добробуту населення в

країні пов'язаний зі зменшенням масштабів тіньової економіки. Поліпшення добробуту основної частини населення України, в свою чергу, нерозривно пов'язане з ефективним застосуванням заходів щодо детінізації економіки, з розвитком матеріальної і нематеріальної сфер легального сектору економіки, особливо в разі подолання кризових явищ в економіці. Отже, якщо в Україні не будуть функціонувати стимули та мотиви для роботи в легальному секторі економіки, не буде сформована конкурентоспроможна ринкова інфраструктура, то неможливо буде і ефективний розвиток матеріальної і нематеріальної сфер діяльності та зростання добробуту населення країни. Крім того, подолання системної кризи в економіці України, не є можливим без пріоритетного формування механізму детінізації економіки України.

Таблиця 1

Першочергові завдання процесу детінізації економіки

Завдання	Сутність завдання
1. Визначення оптимального рівня тіньової економіки	Оптимальний рівень тіньової економіки повинен визначитися ґрунтуючись на Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України і середньому рівні тіньової економіки в розвинутих країнах
2. Визначення суб'єкта впливу	У тіньовій економіці працюють різні соціальні групи, які переслідують різні інтереси. Таким чином, співвідношення заходів прямого і непрямого характеру необхідно визначати для кожної соціальної групи
3. Боротьба з ухиленням від оподаткування	Вибір найбільш оптимальної комбінації з існуючих підходів щодо боротьби з ухиленням від оподаткування
4. Зниження загального рівня оподаткування	Визначення загальної кількості податків та їх рівня виходячи з досвіду країн з найбільш сприятливими умовами для розвитку бізнесу та умовами аналогічними вітчизняним на початок проведення податкової реформи
5. Розробка і реалізація програми, легалізація тіньових капіталів	Розробка та впровадження програми спрямованої як на тіньові капітали, які були вивезені за національні кордони, так і функціонуючі всередині країни
6. Упорядкувати регламентування зовнішньоекономічної діяльності	Усунення наявних недоліків у податковому та митному законодавстві для перешкоджання: контрабанді, заниження та завищення митної вартості (залежно від типу застосовуваних митних махінацій) і інших форм тіньової діяльності існуючих у зовнішньоекономічній діяльності
7. Здійснення активної державної політики щодо стимулювання попиту на вітчизняну продукцію	Зміна державної економічної політики в напрямку розширення внутрішнього платоспроможного попиту на вітчизняні товари
8. Забезпечення захисту прав приватної власності	Реформа судової системи для забезпечення захисту прав приватної власності
9. Формування стимулів у господарюючих суб'єктів для роботи в легальному секторі економіки	За допомогою прямих і непрямих інструментів державного регулювання економіки створити у господарюючих суб'єктів бажання працювати в легальному секторі економіки
10. Забезпечення прогресивних структурних перетворень економіки	Політику детінізації економіки необхідно проводити в ув'язці з реалізацією державної політики щодо структурної перебудови економіки, щоб забезпечити прогресивні структурні перетворення економіки за рахунок капіталів тіньового сектора економіки (на першому етапі її реалізації)
11. Забезпечити механізм функціонування ринкової конкуренції	Оздоровити інститути ринкової економіки, знизити монополізацію економіки, створити рівні умови господарювання
12. Боротьба з корупцією	Реальна, а не декларативна, боротьба з корупцією на всіх рівнях державної влади

Як вказує Грузнов І.: «При побудові організаційно-економічних механізмів на основні види діяльності слід використовувати системний підхід і об'єктивно-орієнтований метод» [2]. При цьому він наполягає «При побудові та реалізації механізмів управління слід враховувати комплексність, самостійність знань про управління, охоплення всіх рівнів національної економіки».

Відзначимо, що перед формуванням механізму детінізації економіки необхідно вирішити ряд ключових завдань, пов'язаних з визначенням: масштабів тіньового сектора економіки (так як повністю ліквідувати цей сектор економіки не можливо) з точки зору оптимального плану соціально-економічного розвитку країни; ступеню підготовленості органів влади до впровадження комплексу заходів щодо детінізації економіки; специфічних факторів властивих окремим регіонам і галузям, які впливають на утворення та функціонування конкретного механізму і заходів щодо детінізації економіки; ролі організаційних та інформаційних систем в процесах щодо детінізації економіки.

Результативність впливу політики щодо зменшення масштабів тіньового сектора економіки на соціально-економічний розвиток України при формуванні механізму детінізації економіки у межах існуючої трансформаційної економічної системи визначається: 1) оновленням діючих функцій функціонуючої системи; 2) поліпшенням функціональних властивостей системи, перегрупування її складових частин; 3) якісними змінами елементів системи з метою їх швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища.

Здійснення процесу детінізації економіки України не може бути тимчасовим заходом, так як процес поліпшення, заснований на ефективному використанні наявних у розпорядженні держави інструментів, повинен мати постійний характер, що, в свою чергу, сприятиме динамічному соціально-економічному розвитку країни.

Проблема детінізації економіки України, полягає в необхідності побудови нового механізму на якісно іншому рівні, розробці державних інструментів і форм його реалізації. Застосування сучасних теоретичних і практичних напрацювань для організації процесу детінізації економіки дозволить вирішити таку важливу проблему для національної економіки як ресурсне забезпечення функціонування технічної, соціально-психологічної, фінансово-економічної складових механізму державного регулювання соціально-економічних процесів.

Процес детінізації економіки являє собою складний процес, що охоплює всі сфери суспільного життя. Отже, механізм державного регулювання процесу детінізації економіки України буде являти собою координуючий, коригуючий, контролюючий фактор, який спрямовує розвиток економічної діяльності; систему цілеспрямованого впливу держави на процес, що охоплює всі етапи економічного життя суспільства.

Література:

1. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46-53.
2. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления (теория и практика) / И.И. Грузнов. – Одесса: Полиграф, 2009. – 528 с.
3. Мазур І.І. Детінізація економіки в контексті глобалізації / І.І. Мазур // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2005. – № 73. – С. 30-32.
4. Савчук О. Пріоритетні напрями вдосконалення фіскальної політики України / Олександр Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua>.
5. Skupskyi R. Theoretical aspects and tendencies of shadow economy in Ukraine. «The genesis of genius» Scientific and educational journal; Geneva, Switzerland, December. 2016 № 7. P. 145-150. ISSN 7634-567X.
6. Skupskyi R.M. The shadow economy: features of development. Geopolitical processes in the world today: Collection of scientific articles. – «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2016.– P. 52-56. ISBN 978-3-903115-63-7.
7. Черниш О.М. Тіньова економіка: особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / О.М. Черниш // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – Режим доступу: [<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=68&p=1>].

Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н.,
независимый исследователь
г. Киев, Украина

ПЕРЕХОДНОСТЬ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Всё активнее заявляет о себе процесс изменений, которые предусматривают сосуществование, перекрещивание и взаиморезонирование разнообразных (часто – разнокачественных, разнонаправленных и разноскоростных) динамик, среди которых (в отличие от модерна) ни одна не может претендовать на исключительное значение, позволившее бы без вреда абстрагироваться от прочих. Трансформации ойкумены, отражающиеся в постсоветской переходности, накладываясь на особенности её транзита, заставляют применять понятия из ряда «квази(пост)модерн», «недо(пост)модерн» и подобных им.

В настоящий момент вся система мирохозяйственных связей переживает состояние, близкое к институциональной неопределённости. В этой ситуации увеличивается гетерогенность, взаимопроникновение фрагментов разных структур, подвижность пределов, кардинально меняется соотношение норм и аномалий. Причём противостоят не только условные прошлое с будущим, но и кардинально различные варианты самого грядущего. И борьба происходит как на общественном уровне, так и внутри человека. Соответственно, встречаясь с историческими вызовами, каждый культурно-цивилизационный мир и человек ищет близкий ему вариант ответа на них. В наличии сложное движение, которое одновременно совмещает в себе совершенно разные модели, сценарии и процессы. Вместе с этим, усиливаются возможности осторожного

заимствования (адаптации) части моделей трансформации, которые нарабатываются другими народами, что деактуализирует подход, который однозначно относил международные отношения ко «вторичным», «производным». Переход к тенденциям постмодерна и постглобализма, к логике свободы является, одновременно, отказом от единственности любого базиса развития. Речь идёт уже не только о политических условиях реализации свободы, но и о значительно более радикальных её перспективах, связанных с доминантой терпимости и многоукладности. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единственной культуры, стереотипной науки, тогда необходимо признавать право на существование непохожего, особенного и необычного. Полиструктура мирохозяйственных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, определяет вид постмодерной и постглобальной действительности. В этом контексте и именно понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного экономического роста, оно должно ориентироваться на императив таких этических ценностей, как солидарность, свобода выбора, терпимость. При этом ни одна система ценностей во время постмодерна уже не может рассматриваться как единственно возможная для человечества. Постмодернизация предполагает изменения отнюдь не только отдельных политико-экономических или технико-технологических институтов, но и всей социокультурной среды, ценностных отношений, структур.

Вместе с тем, в трагедиях истории часто катарсису предшествует катастрофа. Распад СССР и ОВД, произошедший, во многом, под воздействием борьбы за власть российского руководства, принимавшего конкурентные решения по преодолению общесоюзных структур: объявление независимости РФ, капиталистическая радикализация идеологических воззрений, опора на регионализацию политико-экономической и социокультурной жизни и т. д., зафиксировал переход к активным постсоветским трансформациям с междуусобицей режимов. Осколки расчленённого государства, как правило, меряются силой и царапают друг друга – не без заинтересованного внешнего участия. Бывшие республики СССР и страны «лагеря реального социализма», претерпевая существенные изменения, одновременно тяготели к прежним, досоветским (зачастую – характерным и периоду до вхождения в Российскую империю) центрам силы и искали своё место в постсоветском мировом порядке. Вместе с тем, во многом сделавшая изменения необратимыми РФ (с Беларусью) осталась не только наиболее мощным и крупным, но и наименее «переваренным» мировым порядком осколком прежней структуры.

Между тем, от поведения и ресурсно-методологических баз, готовности сочетать стабильность и развитие в изменениях, во многом зависят итоги не только завершения всего постсоветского транзита, но и формирования нового облика ойкумены. Изменение условий требует пересмотра факторов жизнедеятельности, в частности – обеспечения в большом и малом баланса между проявлениями начал стабильности и развития общества. Особенно важным это становится при трансформациях парадигмального качества,

выводящим управленческие воздействия от задач мелких текущих вмешательств к обеспечению технико-технологической, политико-экономической и социокультурной жизнеспособности культурно-цивилизационного мира [1-3]. Так, экономический суверенитет прямо связан с достоинством, самоценностью, самодостаточностью, гордостью, институциональной памятью и базовыми ценностно-смысловыми комплексами культурно-цивилизационного мира. Умение защищать и выращивать свои исторические решения, оберегая их от воздействия конкурентов, характеризует творческие инновационные модели в отличие от имитационно-заимствованных. Вместе с тем, базирующийся на творчестве и инновациях хозяйственный процесс требует инициативного, высококвалифицированного и мотивированного персонала, систематически участвующего в выработке управленческих и технологических решений, переноса акцентов от администрирования и департаментализации к стимулированию и заинтересованному взаимодействию.

В этой ситуации является опасной недооценка трудностей и продолжительности перестройки, к которой приступили на постсоветском пространстве. Нужно осознание того, что перед ним стоит не задача обычной стабилизации, а проблема всеобъемлющих системных институциональных и социокультурных метаморфоз. Поэтому чрезвычайно важно видеть в имеющихся противоположностях начало длинной и сложной трансформации постсоветского пространства в контексте глубоких общемировых изменений. Их анализ очень усложнен через недостаток, фрагментарность и, часто, просто отсутствие надлежащего эмпирического материала, но он является чрезвычайно важным для оптимизации баланса стратегии, тактики и оператики трансформаций, в том числе – глобального масштаба.

Литература:

1. Егоров И.А. Логика экономического процесса: социоэкономический синтез / И.А. Егоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 27-36.
2. Грановский Т.Н. О переходных эпохах в истории человечества / Т.Н. Грановский // Лекции по истории Средневековья. – М.: Наука, 1986. – 428 с.
3. Шедяков В.Е. Парадигмальный переход в теории и на практике: стратегический дизайн форсированных трансформаций / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2017. – Вип. 23. – Частина 1. – С. 54-58.

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОДИЧНА ОСНОВА ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Основними напрямками сільського підприємництва є агропромислове виробництво (передусім сільське господарство) та лісове господарство. Саме на їх екологізації має ґрунтуватись розвиток екологічного підприємництва на сільських територіях. Кластерний аналіз в методиці оцінювання перспектив розвитку екологічного підприємництва пропонується використовувати для багатофакторного групування регіонів України за показниками, які відображаються сучасний стан розвитку сільського. До групувальних ознак рекомендується включати показники: 1) виробництва продукції у регіоні: частка регіону у загальному виробництві продукції сільського господарства; продукція сільського господарства на 1 особу; 2) використання ресурсів: середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах; річний приріст кількості тракторів; заробітна плата у сільському господарстві; 3) ефективності використання ресурсів: продукція сільського господарства на 100 га, тис грн; продуктивність праці в с.-г. підприємствах; середньорічний надій молока на 1 корову; рівень урожайності зернових; 4) сільськогосподарської діяльності за категоріями господарств: питома вага площі сільськогосподарських угідь у користуванні господарств населення; частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства; частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств; 5) фінансові результати діяльності: рентабельність діяльності с.-г. підприємств; 6) приріст площі відтворення лісів шляхом садіння та висівання лісу. Основні етапи кластерного аналізу у контексті даного дослідження відображено на рис. 1.

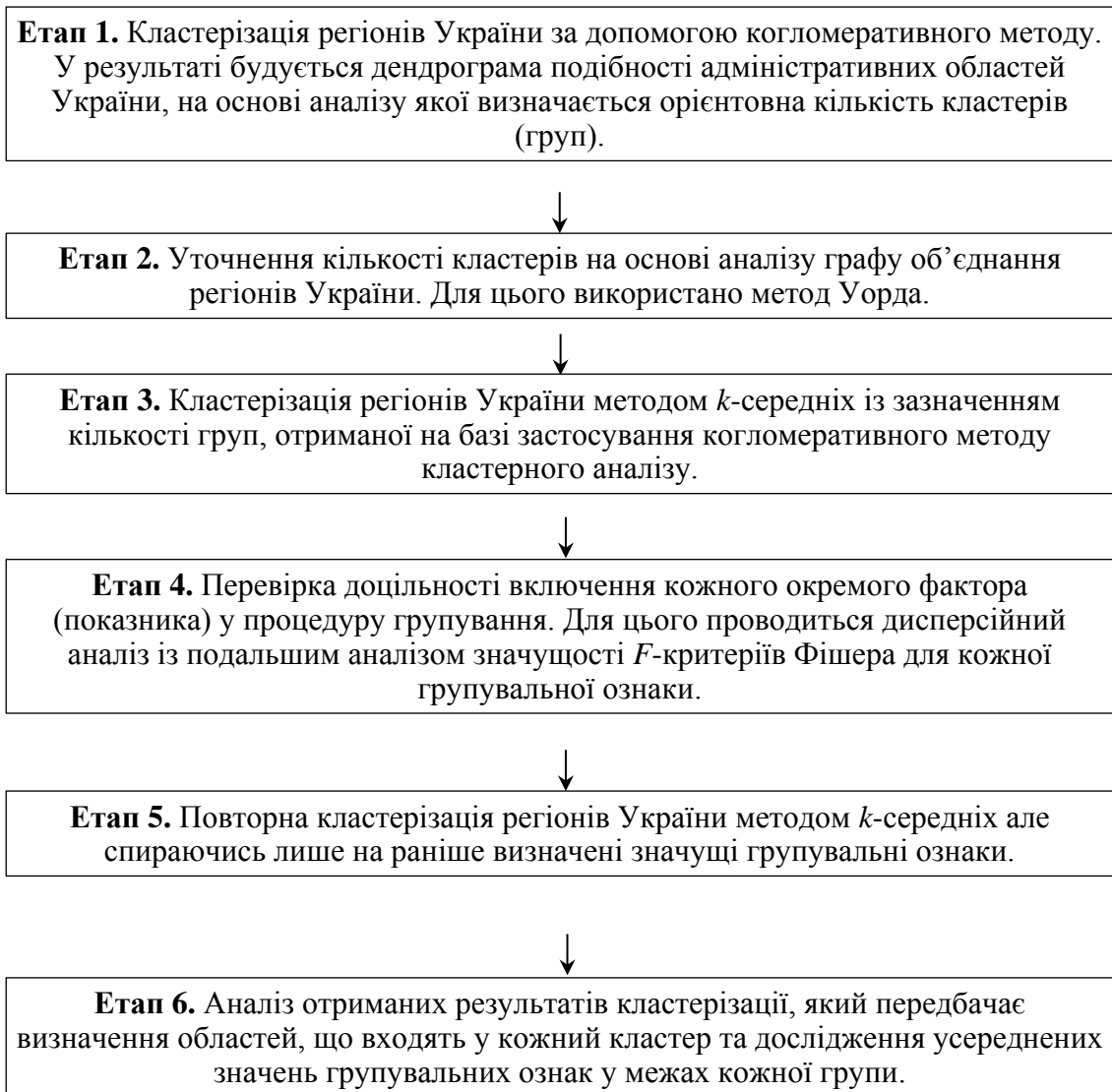


Рис. 1. Кластерний аналіз у контексті оцінювання перспектив розвитку екологічного підприємництва на сільських територіях

За результатами аналізу дендрограми подібності адміністративних областей України у 2016 р. встановлено, що Закарпатська, Запорізька та Хмельницька області утворюють монокластери (тобто групи, які включають лише один регіон). Враховуючи граф об'єднання Уорда і результати дисперсійного аналізу, досліджувані регіони доцільно згрупувати на п'ять груп. На базі аналізу значущості вище перелічених групувальних ознак встановлено, що з 15-ти виділених факторних показників для подальшої кластеризації слід залишити лише 7. До них належать продукція сільського господарства на 1 особу, продуктивність праці в с.-г. підприємствах, середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах, рівень урожайності зернових, заробітна плата у сільському господарстві, частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств.

За результатами застосування методу k -середніх до першого кластера увійшли Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Сумська, Тернопільська,

Хмельницька та Черкаська області; до другого – Волинська, Донецька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Рівненська, Харківська, Чернігівська; до третього – Луганська, Дніпропетровська, Полтавська, Херсонська; до четвертого – Запорізька, Миколаївська, Одеська, Чернівецька; до п'ятого (монокластер) – Закарпатська область. Для регіонів першого та другого кластера характерні найвищі вартість продукції сільського господарства на одну особу, продуктивність праці, потужність двигунів тракторів, рівень урожайності і заробітна плата у сільському господарстві, а також низькі значення частки площі сільськогосподарських угідь господарств населення та питомої ваги фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Середні значення групувальних ознак у межах кластерів

Класифікаційна ознака	Кластер (група)				
	1	2	3	4	5
Продукція сільського господарства у розрахунку на 1 особу, грн	959,4	711,0	621,7	621,6	925,1
Продуктивність праці в с.-г. підприємствах, грн	292460,6	230039,1	197159,3	161461,6	75071,0
Середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах, кВт	99,0	97,2	94,3	87,8	75,0
Питома вага площі у господарствах населення, %	31,8	33,9	30,5	39,2	84,0
Рівень урожайності зернових, ц/га	56,2	47,3	40,4	35,1	44,8
Заробітна плата у сільському господарстві, грн	4181,3	3747,1	3941,0	3128,8	4940,0
Частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств, %	64,6	62,4	76,1	76,5	86,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Що ж стосується регіонів третього і четвертого кластерів, то разом із відносно невисокими значеннями вище перелічених показників у них спостерігається висока частка фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств. Крім того, в районах четвертого кластера, для яких характерні невисока результативність сільськогосподарського виробництва та ресурсозабезпеченість, близько 40% сільськогосподарських угідь припадає на господарства населення (на 19% більше, ніж у регіонах першої групи). З наведеного можна зробити висновок, що найбільш перспективними для розвитку екологічного підприємництва та поступового переходу на екологічно безпечні технології є регіони першого та другого кластерів.

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS

**Biloshkurska N. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Biloshkurskyi M. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
*Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University
Uman, Ukraine***

PROBLEM OF INNOVATIVE RISK PROPENSITY IN MODERN CONDITIONS¹

The economic development of an intensive type enterprise takes place through expanding production by introducing innovations, technological developments, realization of scientific and research projects and execution of research and design works. In the conditions of growing demand for products the result of such actions is the increase in net profit, increase in profitability and productivity of industrial resources, which can be considered as the main factors reducing the impact of innovative risk on the enterprise activity in the market conditions of economic management.

Taking into consideration the above, it is advisable to speak about the propensity of the industrial enterprise to innovate risk. Objective is the assumption that all the enterprises have a propensity for innovation risk, only some of them have lower propensity, and the other ones have higher propensity. The definition of «innovative risk propensity» is based on two concepts – «risk propensity» and «innovation propensity». The problem of business entities' risk propensity was investigated by such scholars as Hyrsky, K. & Tuunanen, M. (1999) [1]; Stewart, W. H. & Roth, P. L. (2001) [2]; Duarte, N. (2011) [3]; Lawson, M. (2014) [4]. The issue of innovation propensity was the object of research of Mensch, G, Coutinho, C. & Kaasch, K. (1981) [5]; Frenz, M. & Ietto-Gillies, G. (2007) [6]; Ryan, J. C. & Tipu, S. A. (2013) [7]; Hormiga, E., Hancock, C., Valls-Pasola, J. (2013) [8]. However, the problem of innovate risk propensity remains insufficiently studied; therefore, the need for its theoretical substantiation and practical application appears.

We consider that the enterprise propensity to innovate risk is its ability to counteract this risk (low propensity provides effective counteraction, and high propensity quite the opposite), that is, the set of available and hidden opportunities, resources, means, tools, methods, levers of influence that an enterprise can mobilize,

¹ The research was publicly funded by Ministry of Education and Science of Ukraine for developing of research project № 0117U003855 «Institutional and technological design of innovation networks for Ukraine national security systemic providing».

if necessary, to mitigate the negative impact of its neutralization or acceptance of innovative risk in terms of inevitable choice, uncertainty, chance, and conflicts.

In the proposed definition, counteraction is considered as a process of mitigating the negative impact of innovative risk, its neutralization or acceptance, depending on the specific situation. At the same time, in the course of its economic activity, the company acquires the necessary experience of behavior in the conditions of innovative risk (both positive and negative), which ultimately becomes the basis for adaptation to risk. Investigation of the innovate risk propensity requires adequate methodological support.

The concept «innovate risk propensity» is derived from the concept of «risk propensity» [1-4]. The theory of innovative development also includes the concept of «innovation propensity» [5-8], which is considered as the motivation, need, and incentive to implement innovations at the enterprise. Due to the fact that profit is the main objective of innovation, there are two approaches to the mechanism of innovation propensity. Supporters of the first approach are Mensch, G. (1975) [9] and Kleinknecht, A. (2003) [10], who believe that the main factor of the innovation propensity of the enterprise is the crisis processes. This is because during the period of economic growth the company does not need to change anything substantially. Despite the fact that profits during the crisis are decreasing, owners see less risk than investing in obsolete products and technology. Kleinknecht, A. also emphasizes that during the period of long economic crises the enterprise moves from the strategy of maximizing profits (which it adheres to during the period of prosperity) to the strategy of risk minimization [10]. The company's innovation propensity will increase during the crisis also because the entrepreneurs consider losses from the effect of innovation risk lower than the investment risk accompanying the investment.

Hungarian economist B. Santo justifies the impact of the state on the enterprise innovation propensity as follows: «If the amount of income tax varies between 0 and 25%, then it almost does not affect new business initiatives, but if the tax starts to exceed 25%, then the propensity to entrepreneurship is rapidly decreasing, if the tax reaches 50% of profits, then the innovation propensity and the associated investment practically disappears» [11]. This approach is taken into account by the Ministry of Industry of Sweden in its regulatory policy. That is, there is an inverse relationship between the profit tax rate and the innovation propensity, because the company is interested in maximizing profits by introducing innovations at a low tax rate, at a high rate of increase in profits makes no economic sense.

In spite of the existing approaches to innovation propensity, it is necessary to determine the nature of its impact on innovative risk. In our opinion, the innovation propensity and innovative risk propensity are directly dependent: with the increase of innovation propensity, the risk propensity increases and vice versa. This dependence is shown in Fig. 1.

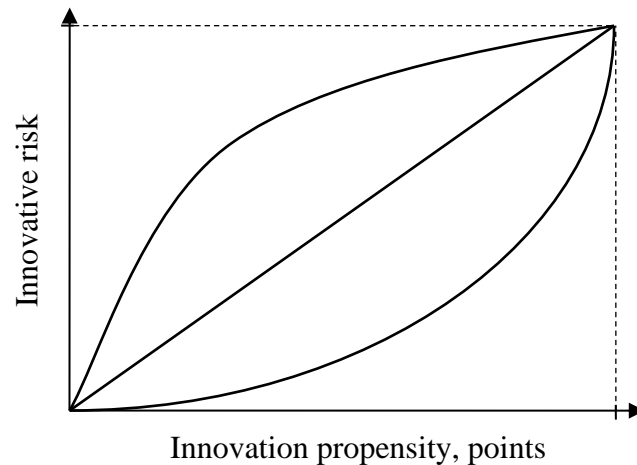


Fig. 1. Dependence of the innovate risk propensity from the innovation propensity (authors' own development)

Fig. 1 shows three possible diagrams of dependence of the innovative risk propensity from the innovation propensity. In this case, the propensity formalization is appropriate to carry out by assigning a numerical value in the range from 0 to 1, as in the case of the event probability formalization. The dependence diagram is considered for each specific case.

In view of the above, it is obvious that it is difficult to conduct a reliable estimate of the innovative risk propensity of the enterprise. The solution to this problem may be the effective approach to propensity assessment, which is based on the assumption that the lower the innovative risk propensity of the enterprise is, the higher is the efficiency of its economic activity. Actually, in the course of diagnostics of the innovative risk propensity of the enterprise the expanded reproduction will be the main criterion, which can be quantitatively expressed by the positive dynamics of the productive resources efficient use.

References:

1. Hyrsky, K. and Tuunanen, M. (1999). «Innovativeness and risk-taking propensity: a cross-cultural study of Finnish and U.S. Entrepreneurs and small business owners», *Liiketaloudellinen Aikakauskirja*, vol. 48, pp. 238–256.
2. Stewart, W. H. and Roth, P. L. (2001). «Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: a meta-analytic review», *Journal of Applied Psychology*, vol. 86(1), pp. 145–153. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.1.145>.
3. Duarte, N. (2011). «Innovation, Risk and Proactivity: are firms following these strategies?», *WSEAS TRANSACTIONS on BUSINESS and ECONOMICS*, vol. 8, issue 3, pp. 110–120. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.314>.
4. Lawson, M. (2014). Impact of risk propensity on corporate entrepreneurship, A Research Project Submitted to the Gordon Institute of Business Science, University of Pretoria, South Africa.
5. Mensch, G., Coutinho, C. and Kaasch, K. (1981). «Changing capital values and the propensity to innovate», *Futures*, vol. 13, issue 4, pp. 276–292. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(81\)90144-0](https://doi.org/10.1016/0016-3287(81)90144-0).
6. Frenz, M. and Ietto-Gillies, G. (2007). «Does multinationality affect the propensity to innovate? An analysis of the third UK community innovation survey». *International Review of Applied Economics*, vol. 21, issue 1, pp. 99–117. <https://doi.org/10.1080/02692170601035033>.

7. Ryan, J. C. and Tipu, S. A. (2013). «Leadership effects on innovation propensity: a two-factor full range leadership model», *Journal of Business Research*, vol. 66, issue 10, pp. 2116–2129. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.038>.
8. Hormiga, E., Hancock, C. and Valls Pasola, J. (2013). «The relationship between employee propensity to innovate and their decision to create a company», *Management Decision*, vol. 51 issue 5, pp. 938–953. <https://doi.org/10.1108/MD-08-2012-0591>.
9. Mensch, G. (1975). *Das technologische patt: innovationen uberwinden die depression*, Umschau Verlag, Frankfurt am Main, Deutschland.
10. Kljajnkneht, A. (2003). *Innovacionnye riski venchurnogo kapitala i upravlenija imi* [Innovative risks of venture capital and management], Moscow, Russia.
11. Santo, B. (1990). *Innovacija kak sredstvo jekonomicheskogo razvitija* [Innovation as a means of economic development], Progress, Moscow, Russia.

Zhanasilova A. T., PhD Student,
Beknazarova A. T., Candidate of Economic Sciences,
Professor,
«Turan» University
Almaty, Kazakhstan

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY IN THE CONDITIONS MODERN DEVELOPMENT

Innovative entrepreneurship is becoming an active factor in the country's economic development, commercialization, creative activity of developers of new technology in a market economy. Innovative entrepreneurship is understood as a special type of commercial activity aimed at making a profit by creating and actively disseminating innovations in all spheres of the national economy [1].

The main functions of innovation development should be systematized as follows: human resources provide the innovative sector of the economy with highly qualified professional staff; entrepreneurial resources form a real demand for innovative goods and services, promote the integration of science, education and production, commercialize innovation; information resources provide interaction between human, financial, organizational and business resources that make up the resource base, as well as the self-organization of these resources.

The effectiveness of management reflects the results of effectiveness of socio-economic development of the enterprise. In connection with this, the efficiency management is manifested in the achieved indicators effectiveness of the whole activity of the enterprise. The foreign market is the main field for economic activity and the expansion of large companies and contributes effective integration and is the foundation for building trust relationships. The foreign- it is important for strange companies and individuals to have full access to all information about the organization, with which they cooperate. It is necessary to know, who is their partner, what are their objectives, the company's board, how it manifested itself in its country,

what plans organization builds for external development, and the reliability of that information it provides [2].

Rating is the most comprehensive assessment of the quality of corporate governance. The rating of corporate governance is able to reflect all advantages and disadvantages of the company to interested stakeholders. This rating, before in total, is aimed at measuring the actual efficiency of the activity, rather than on compliance with all formal rules of corporate governance. Foreign authors for a long time studying the impact of this rating on the overall effectiveness of the organization. In modern conditions, a method of evaluating the effectiveness of enterprises is of great interest, based on a systematic approach to the analysis of performance. Most often this task is solved by involving an increasing number of indicators in the analysis and finding out from among them those that more reflect the effectiveness of the work of the enterprise team.

The research shows that improving the quality of management those companies per point (5-point – scale) increases the production of labor force by 65% and is equivalent to an increase in capital 65%.

To improve the quality and increase the effectiveness of corporate governance in large enterprises seeking to reach a new level, as well as in medium and small businesses, the authors are invited to consider the theory of R. Kaplan and D. Norton «Balanced scorecard» (Balanced scorecard), the main purpose of which is Integration of all the main indicators of the company into one common model [3].

Balanced scorecard is a tool for strategic and operational management, with which you can fully link the strategy of the enterprise with the business processes and actions of employees at each level of management, as well as monitor implementation of the strategy [4]. The essence of the theory is the most compact and informative description of the main material that will be used in future to make specific managerial decisions.

An interesting feature of this model is that financial data is already past actions, and as a consequence, these indicators are needed to implement short-term goals. Therefore, in order to evaluate the efficiency of the enterprise in the future both on the domestic and international markets, it is necessary to apply the principle «where the company is today» and «where the company will be tomorrow».

Thus, we can identify the three main factors that lead to the success of the company: development of strategic objectives and their achievement; effective corporate governance; the ability to respond quickly to changing conditions; application of innovative management methods.

The Balanced Scorecard model assumes that performance indicators are set for a particular management hierarchy. This approach allows us to identify the most important problems most accurately and to take measures by the top management to solve them. The method «Balanced Scorecard» allows you to identify in one model all the criteria that affect the effectiveness of corporate governance. As a result, the management will make directives to improve key indicators such as profitability, return on assets, company image, net profit, etc.

Management technologies are a very broad concept, which includes various aspects, such as ERP, CRM, Business Intelligence, financial reporting, international

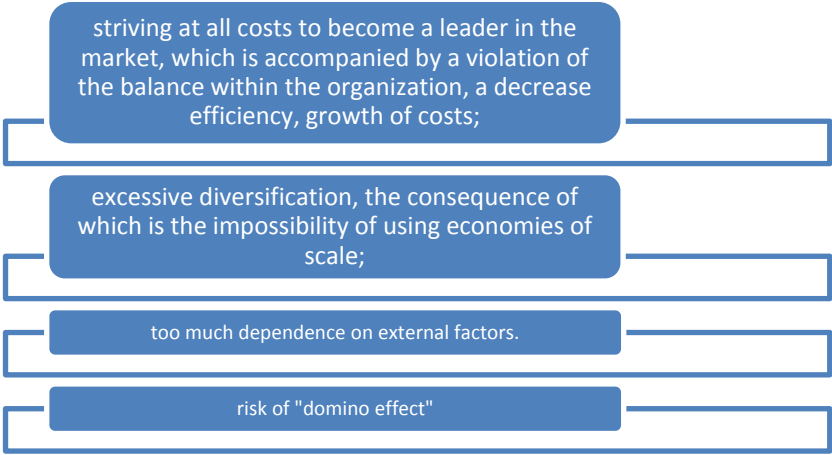
professional standards of internal audit, modern risk management, quality management system, balanced scorecard, key performance indicators, etc.

At the same time, the key management technology, from the implementation of which depends to a great extent on the degree of success of the implementation of the above, as well as the effective introduction and use of innovations, is effective corporate governance. This is due to the fact that it is a technology for developing key decisions and monitoring their implementation, as well as adjustments at the highest level – the level of strategic management and control exercised by the owners of companies and their representatives.

Within the framework of advanced corporate management, the following important processes are realized, the quality of which is crucial for the successful development of companies and, consequently, the entire economy:

- development of a strategy – with the participation of those who act as its customer (company owners, stakeholders – groups whose existence the company has significant influence on, for example, personnel, creditors, customers, suppliers, the population of the territory where the company operates) and those who must will implement this strategy (company management);
- definition of the set and values of indicators, which will evaluate the results of the company’s work and motivate its management (including the use of advanced technological and management solutions);
- an assessment of the risks that a company can and should take to achieve leadership in its field, how to effectively manage these risks, and identify risks that are unacceptable.

Often the incorrectly chosen strategic policy leads to a decrease in the company’s competitiveness. Typical errors of corporate governance are shown on picture 1.



Pic. 1. Typical errors of corporate governance [4]

Based on the analysis, we can conclude that in the process of creating an effective corporate governance system, enterprises faced a number of problems that have not yet been satisfactorily resolved. To solve the problems of effective influence of corporative management on the competitiveness of the company is possible through the introduction of innovative processes.

In a narrow sense, corporate governance is a system of relationships between management and shareholders of a company. In a broad sense, corporate governance is a system of relations between a public company and the stock market, which determines:

- managerial interactions on the part of shareholders and their groups on the company; financial flows between the company and the stock market;
- information flows between the company and the stock market.

Such an expanded understanding of corporate governance makes it possible to form a systematic picture of the «corporate world» and to select well-founded recipes for its improvement.

References:

1. Fundamentals of Innovation Management: Theory and Practice: Proc. allowance / Ed. P.N. Zavlin and others – M.: JSC «NGO Publishing House» Economics «, 2000. – 475 p.
2. Anderson, R., Bates, T., Bizjak, J., and Lemmon, M., 2000, «Corporate governance and firm diversification», *Financial Management*, 29(1), 5-22.
3. Kaplan, R. & Norton, D. (1996). *The balanced scorecard*. Harvard Business Press.
4. Kaplan, R. & Norton, D. (2001). *The strategy focused organization*, Harvard Business Press.

Можайкіна Н. В., к.е.н., доцент,
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА – СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Проблеми інноваційної діяльності стають все більш актуальними. Це є відображенням зростаючого розуміння що розвиток національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності неможливе без нововведень у виробництво, управління, фінанси. Саме інновації ведуть до оновлення ринку, поліпшення якості і розширенню асортименту товарів і послуг, створення нових методів виробництва, збуту продукції, підвищення ефективності управління.

Важливо відзначити, що більшість регіонів країни, володіючи досить високим науково-технічним потенціалом, мають недостатній рівень розвитку регіональної інноваційної системи, що є наслідком:

- недостатньої інноваційної привабливості інноваційної сфери в порівнянні з іншими галузями економіки;
- недосконалої системи професійної підготовки кадрів для інноваційної сфери;
- технологічній відсталості і, як наслідок, низької конкурентоспроможності продукції деяких галузей машинобудування;

- нерозвиненості сфери малих інноваційних підприємств, що володіють необхідною гнучкістю для швидко мінливих умов ринку;
- відсутність механізму реалізації результатів інтелектуальної діяльності в реальний сектор високотехнологічного виробництва;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональної інноваційної системи, включаючи фінансове, інформаційне, консалтингове, маркетингове забезпечення;
- відсутність системи експертизи, конкурсного відбору та венчурного фінансування науково-технічних проєктів, що забезпечують створення високотехнологічної продукції;
- відсутність венчурних організацій, що працюють на принципах проєктного фінансування та управління інноваційними проєктами [1].

Якщо оцінювати роль 12 зовнішніх факторів, що впливають на інноваційну діяльність підприємств, то необхідно перш за все відзначити затребуваність продукції внутрішнім ринком (на що вказали 69,9% керівників) та оподаткування (64,1%). У меншій мірі це відноситься до впливу інфраструктури, яка перебуває поза підприємства (26% респондентів), і страхування ризиків (19,9%). Внутрішні чинники (їх було 9) фактично відображали підготовленість персоналу за окремими напрямками діяльності. В цілому кваліфікацію робітників поставили на перше місце 62,3% респондентів, підготовленість зайнятих в області маркетингу – 59,6%. Останнє місце серед внутрішніх чинників займає підготовленість персоналу до зовнішньоекономічної діяльності (44,4% опитаних) і в області патентно-правових питань (39%) [2].

Для інтенсифікації економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства важливо зараз забезпечити не стільки кількісне зростання його показників, скільки створення сприятливих можливостей для використання науково-технічного, виробничого, ресурсного та інтелектуального потенціалу.

І тому одним з найбільш актуальних макроекономічних завдань стає вивчення проблем інноваційної діяльності підприємства та розробка інструментів стимулювання інноваційної активності як промислових підприємств, так і організацій науково-технічного та науково-освітнього профілю, створення розвиненої інноваційної інфраструктури, що сприяє якісному поліпшенню інноваційних процесів.

Важливе значення для формування інноваційного потенціалу організації має потенціал інноваційного менеджменту. Накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є саме ресурс управління та інноваційна культура. Процес формування інноваційно сприйнятливої середовища надзвичайно складний. Так як інноваційна культура в рамках підприємства є частиною корпоративної і тісно пов'язана з культурою виробництва, можна стверджувати, що корпоративна культура, яка зорієнтована на інновації, дозволяє організації швидко змінюватися і реагувати

на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, і перетворюватися в інноваційну культуру.

Існує необмежений діапазон прояви інноваційної культури – від створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу (особистості, підприємства, організації) в інтересах розвитку суспільства до забезпечення максимальної вираженості в його реформуванні. За участю інноваційної культури можна реально домогтися в сфері конкретної економіки – прискорення і підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, в сфері управління – реальної протидії бюрократичним тенденціям, в сфері освіти – сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості і його реалізації, в сфері культури – оптимізації співвідношення між традиціями і оновленням, різними типами і видами культур.

Інноваційна культура характеризується поєднанням високого професіоналізму, спеціалізації та високого ступеня інтеграції для досягнення значущих для організації цілей, її формування способно перевести значимість зовнішніх цілей на більш високий рівень [3, с. 110].

Інноваційна культура підприємства формується в ході всієї його діяльності і складається з інноваційної культури кожного окремого співробітника (його допитливості, творчих інтересів, прагнення до лідерства, самовдосконалення, вміння генерувати ідеї, ставлення до інноваційної діяльності, інноваційних цінностей, від освіти і професійних знань), від взаємин співробітників (рівня корпоративної культури), від технічних, технологічних і фінансових можливостей підприємства.

Треба зазначити, що інноваційна культура суспільства, його здатність до генерації, сприйняття і впровадження нових ідей для системного технічного, організаційного та управлінського оновлення виявилися на неприпустимо низькому рівні.

Саме формування інноваційної культури, на наш погляд, дозволить інтенсифікувати процес інноваційної діяльності при наявних ресурсах, створить умови для більш активної генерації ідей, а для інвесторів – оцінювати дані ідеї по достоїнству і фінансувати їх втілення в життя.

Формування інноваційної культури пов'язане перш за все з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини – її особистості. У той же час існує безліч інших факторів і умов, облік і активне використання яких може істотно сприяти ефективності інноваційної діяльності.

Разом з тим не можна зводити всі ці процеси тільки до впливу інноваційної культури, поряд з нею існують потужні політичні, економічні, соціальні та інші фактори. Однак вони детермінуються станом культури в цілому і насамперед її інноваційною складовою. Саме розвиток мотиваційної сфери, формування нової суспільної системи цінностей стає необхідною умовою соціокультурного та економічного відродження країни.

Для цього потрібно інституціалізація інноваційної культури, тобто перетворення її розвитку в організований, упорядкований процес з певною структурою відносин, правилами поведінки, відповідальністю учасників.

Освітньо-виховна компонента є ключовою, тому що вона тісно пов'язана з науково-дослідною. Треба розробити механізм формування конструктивного ставлення в суспільстві до нововведень як особливо значущої особистої і громадської цінності, закласти основи для здорового змагання в різних сферах діяльності. Важливу роль тут могли б зіграти засоби масової інформації. В системі освіти є прекрасний досвід інноваційної діяльності в змісті, методах навчання і виховання. Спираючись на нього як на базу, можна ставити завдання по формуванню у школярів і студентів інноваційної толерантності і сприйнятливості. Особливе завдання – розпізнавання інноваційно обдарованих дітей, розвиток їх активності, вміння адаптуватися до можливих складнощів на цьому шляху.

Література:

1. Костюк А.К., Бояринова К.О. Інноваційний розвиток підприємств: економічні умови, проблеми та перспективи // http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_7.pdf.
2. Інвестиції та інноваційний розвиток (матеріали Державного агентства України з інвестицій та інновацій до парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів») // (<http://www.kno.rada.gov.ua>).
3. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С.107-115.

Шкірко О. І., асистент,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ЗА КОРДОНОМ

Рівень економічного зростання країн з ринковою економікою залежить від розвитку малого підприємництва. Присутність на ринку великої кількості підприємств малого бізнесу стимулює розвиток конкуренції між суб'єктами господарювання та спонукає їх застосовувати новітні технології для підвищення ефективності діяльності. Крім того, мале підприємництво довело свою соціальну значимість. У 2014 році в США і в ряді країн Європи малий бізнес займав частку більше 50%. У країнах ЄС зареєстровано близько 25 млн. малих і середніх компаній, які дають роботу 75 млн. чоловік і складають майже 99% всіх зареєстрованих підприємств.

Розвиток малого бізнесу в Україні почався з отриманням незалежності в кінці 90-х років ХХ ст.. Це було пов'язано з тим, що за часів радянської економіки підприємництву не приділялось належної уваги. В ринковій економіці саме мале підприємництво найбільш ефективно використовує матеріальні та трудові ресурси.

На розвиток малого бізнесу в Україні та за кордоном впливають багато факторів. Успішний розвиток підприємництва в країнах Європейського Союзу,

Сполучених Штатах Америки, Японії та Китаю зобов'язаний, перед усім, державною політикою в його сфері. В цих країнах реалізуються різноманітні програми, які направлені на покращення податкової політики та сферу пільгового кредитування.

Наприклад в Німеччині функціонують торгівельно-промислові палати, які активно проводять роботу в сфері законодавства та оказують поміч малому підприємництву. Цікавими для його розвитку є податкові пільги, суть яких полягає у тому, що за перші два роки мале підприємство взагалі не сплачує податки. Також в Німеччині широко розповсюджене поняття «підприємець-сумісник». Це особи, які працюють у великій компанії та при цьому організують свій малий бізнес [2]. В Польщі для малого бізнесу передбачений спеціальний податковий режим. Так протягом перших 10 років роботи підприємець звільняється від податку на прибуток на 100%, а протягом наступних 10 років на 50% [5]. У Великій Британії малі підприємства звільняються від сплати податків на прибуток з коштів, які направлені на інформаційні технології та науково-дослідні роботи.

В Японії широко розвинена субпідрядна система, суть якої полягає в тому, що крупні фірми передають замовлення малим підприємствам. Саме завдяки цьому японський малий бізнес займає перші позиції в швейній та взуттєвій галузях, а також в сфері послуг.

Суб'єкти малого підприємництва представлені не тільки в кількісних показниках, але й в якісних критеріях. В світовій практиці основним показником належності суб'єкта господарювання до малого підприємства є чисельність працівників за певний проміжок часу (найчастіше за 1 рік). Також серед основних критеріїв можна виділити грошовий оборот підприємства за рік (табл.1). Найбільший річний дохід встановлений в країнах Європейського Союзу: для малих підприємств – 10 млн. євро, для мікро підприємств – 2 млн. євро. Кількість працюючих, навпаки, в країнах ЄС менша: для малих підприємств – до 50 осіб за рік, для мікро підприємств – до 10 осіб за рік.

Таблиця 1

Характеристики критеріїв для визначення малого та мікро бізнесу в різних країнах

Країна	Малий бізнес		Мікро бізнес	
	Кількість працюючих, чол.	Розмір річного доходу, євро*	Кількість працюючих, чол.	Розмір річного доходу, євро*
Україна	< 50	< 10 000 000	< 10	< 2 000 000
Німеччина	< 50	< 10 000 000	< 10	< 2 000 000
Італія	< 50	< 10 000 000	< 10	< 2 000 000
Польща	< 50	< 10 000 000	< 10	< 2 000 000
Велика Британія	< 100	< 3 143 000	< 25	-
Японія	< 300	< 2 300 000	< 20	< 770 000
Росія	< 100	< 5 700 000	< 15	< 850 000

*Примітка: при розрахунку розміру річного доходу використовувалась стандартна методика, яка заснована на крос-курсах валют на 06.03.2018 [3]

- Фунт стерлінгів (GBP)/Євро (EUR) 32,59;
- Японська єна (JPY)/Євро (EUR) 0,0062;
- Рубль (RUB)/Євро (EUR) 0,0143.

В законодавчій літературі, а саме в Господарському Кодексі України [1] зазначено, що суб'єкти малого підприємництва включають в себе суб'єктів мікро підприємництва, які складають його більшу частку. Отже, в Україні до малого підприємництва відносяться підприємства, у яких річний розмір доходу суб'єкта господарювання не перевищує суму еквівалентній 10 мільйонам євро (визначену за середньорічним курсом Національного банку України) та чисельність працівників не перевищує 50 осіб.

Динаміка розвитку малого підприємництва в Україні наглядно продемонстрована в табл.2. Згідно таблиці бачимо, що обсяг реалізованої продукції за період 2014–2016 рр. збільшився на 73,7%, в той час як кількість малих підприємств зменшилась на 10%. Нажаль динаміка розвитку малого бізнесу негативна, підприємства з кожним роком скорочуються, не дивлячись на те, що їх доходи збільшуються. Збільшення обсягу реалізованої продукції пов'язано із зміною курсу долару США та падінням курсу гривні. Так за аналізований період обсяг реалізованої продукції зменшився з 59,3 млрд. дол. у 2014 році до 47,9 млрд. дол. у 2016 році, тобто майже на 20% (рис. 1).

Таблиця 2

Динаміка розвитку малого підприємництва в Україні за 2014-2016 рр.*

Показник	Роки		
	2014	2015	2016
Кількість підприємств, тис.	324,6	327,8	291,1
Середньорічний курс долару США	11,8867	21,8447	25,5513
Обсяг реалізованої продукції, млрд. грн.	705,0	937,1	1224,5
Обсяг реалізованої продукції, млрд. дол.	59,3	42,9	47,9

Джерело [4]

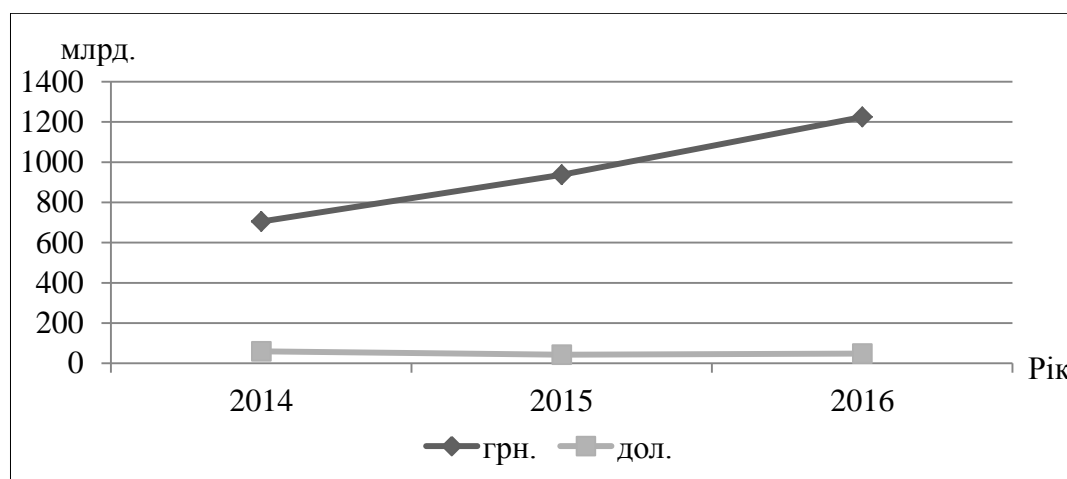


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами в Україні за 2014–2016 рр.

В Україні проводяться заходи для підтримки малого бізнесу, проте ефект від цих програм, нажаль, досі залишається невеликим. Із основних напрямів в ст. 48 ГКУ зазначено, що «з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава може надавати земельні ділянки, передавати підприємцю державне майно, зокрема виробничі та нежитлові приміщення, законсервовані та недобудовані об'єкти та споруди, невикористовуване устаткування» [1]. Проте підприємці вимушені зіштовхуватися з розповсюдженими проблемами, такими як наявність високих адміністративних бар'єрів при вході на ринки, недосконалість системи оподаткування та корупцію з боку чиновників, які контролюють державні органи. Велику роль в зменшенні розвитку підприємництва відіграють недостатні фінансові ресурси для розвитку бізнесу та дефіцит кваліфікованого персоналу. У зв'язку з політичною та економічною ситуацією в Україні, яка триває з 2014 року, багато кваліфікованих робітників виїжджають на роботу до країн Євросоюзу, де мають можливість отримувати вищу заробітну платню. Наведені проблеми практично невідомі країнам Заходу.

Розвиток малого підприємництва в Україні є необхідною умовою для вирішення комплексу соціальних і економічних проблем, залучення до підприємницької діяльності значної частини населення та переходу до інноваційного типу економічного розвитку. Особливу увагу викликає саме формування доходів суб'єктів підприємництва, як основного чиннику його подальшого розвитку та, як наслідок, розвитку економіки в країні.

Література:

1. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Особенности создания малого коммерческого предприятия в Германии/ Проект «Гейзер»/ Режим доступа: <http://gejzer.ru/statii/malyj-biznes-v-germanii.html>.
3. Сайт Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/currency/converter/rub-eur/>.
4. Статистичний збірник «Україна 2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Сулакшин С.С. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. II. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 1828-1829.

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

*Андрющенко К. А., д.е.н., професор кафедри,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ГЕНДЕРНОЇ ПРИНАЛЕЖНОСТІ НА ДІЛОВУ ВЗАЄМОДІЮ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

В ході дослідження звичних уявлень підприємців про конкуренцію як форму ділової взаємодії визначилися два різновиди конкуренції: конкуренція за економічних ресурсів (цей вид частіше зустрічається серед підприємців жінок) і конкуренція змагання за особисті досягнення (частіше зустрічається серед підприємців чоловіків).

Ділова взаємодія визначається нами як діяльність підприємців з обміну ресурсами (сировина, ринки збуту, технології виробництва, влади, соціальних зв'язків, грошей) з метою придбання ресурсів, відсутніх у підприємця, і (або) збільшення наявних. При цьому підприємець виходить не тільки з наявних ресурсів, але також з передбачуваних можливостей їх розвитку для отримання прибутку. Практично необмежена кількість можливих комбінацій ресурсів і визначає конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Основними видами ділової взаємодії в підприємницькій діяльності виступають партнерство і конкуренція [2, с. 102]. Зміст його характеризується тим, яка орієнтація в організації економічної діяльності в більшій мірі властива підприємцю – орієнтація на економічні ресурси або на взаємини як різновид соціальних ресурсів, – і тим, які процеси – інтеграції чи диференціації – визначають розвиток економічної діяльності в конкретному випадку. Свою економічну діяльність підприємці чоловіки і підприємці жінки реалізують, виступаючи представниками двох великих соціальних груп – чоловіків і жінок. Активізації міжгрупових відносин чоловіків і жінок у сфері підприємницької діяльності сприяє те, що: 1) гендерна приналежність суб'єктів взаємодії, будучи одним з первинних критеріїв соціальної категоризації в міжособистісних і міжгрупових відносинах, обумовлює визначеність фізичних кордонів групи чоловіків і групи жінок; 2) соціально-психологічна щільність груп чоловіків і жінок в просторі ділової взаємодії досить висока, оскільки в сфері обслуговування і торгівлі частка підприємців жінок і підприємців чоловіків практично однакова, а напруженість конкуренції сприяє зростанню інтенсивності контактів представників цих соціальних груп [4, с. 69].

Конкуренція є одним з основних видів економічної взаємодії, в той же час суб'єктивна її сторона вивчена в соціальній психології вкрай мало. Взаємодія

підприємців чоловіків та підприємців жінок має груповий характер, оскільки гендер є одним з первинних критеріїв соціальної категоризації, що дозволяє в процесі спілкування легко встановлювати межі групи. Крім того, соціально-психологічна щільність груп чоловіків і жінок в бізнесі досить висока, оскільки в сфері обслуговування і торгівлі частка підприємців жінок і підприємців чоловіків практично однакова, а напруженість конкуренції сприяє зростанню інтенсивності їх контактів. Ділова взаємодія визначається нами як діяльність підприємців з обміну ресурсами (сировина, ринки збуту, технології виробництва, влада, соціальні зв'язки, гроші) з метою заповнення дефіциту ресурсів і (або) збільшення наявних.

Раніше в дослідженні звичних уявлень підприємців про конкуренцію виділялася конкуренція за економічними ресурсами (частіше зустрічається серед жінок) і конкуренція, як змагання за особисті досягнення (частіше зустрічається серед чоловіків).

Багато дослідників виділяють концепцію психологічних відносин індивідуальних і групових суб'єктів спільної життєдіяльності та економічної діяльності [1, с. 145]. Серед показників, що характеризують суб'єктивну сторону конкуренції, вивчалось ставлення до мотивації участі в конкуренції і до ресурсів конкурентоспроможності в бізнесі. Дослідники виявили, що чоловіки оцінюють мотивацію до конкуренції у підприємців чоловіків і підприємців жінок як подібну один одному. За оцінками жінок, мотивація до конкуренції у підприємців чоловіків і підприємців жінок різна [1, с. 89]. Згідно з уявленнями респондентів жінок, підприємці жінки мотивовані до конкуренції прагненням до визнання в суспільстві та авторитету в підприємницькому співтоваристві, в той час як підприємці чоловіки – незалежністю і можливостями реалізовувати нові проекти.

В оцінках значимості ресурсів, що визначають конкурентоспроможність в бізнесі представників різних гендерних груп, найбільш важливими для обох груп визнаються знання своїх конкурентів і професіоналізм персоналу. Гендерні відмінності пов'язані з тим, що здатність до ризику оцінюється як ресурс конкурентоспроможності підприємців чоловіків, а вміння знайти підхід до людей – як ресурс конкурентоспроможності підприємців жінок.

Крім зміни ставлення до підприємця за гендерною ознакою необхідно міняти і економічні чинники: економічна стабільність, полегшення законодавчих бар'єрів, доступ до капіталу, радникам і освітлення історій успіху можуть вплинути на зростання як жіночого, так і чоловічого підприємництва. Росія – величезний і ненасичений ринок. Багато успішні проекти запускаються за моделями західних підприємств і з застосуванням нових технологій, що забезпечує першість у відповідних сегментах ринку в нашій країні і знижує ймовірність провалу проекту.

У США для залучення жінок в сферу підприємництва існують організації та альянси бізнес-інвесторів, які вкладають капітал в компанію тільки при наявності жінки серед засновників або вищого менеджменту. Тематичні конференції та зустрічі для жінок-підприємців, як правило, надихають учасниць, підвищуючи віру в успіх і амбіції з приводу свого підприємства,

необхідні для досягнення кращих результатів [5, с. 3]. Незважаючи на всі зусилля, сьогодні тільки в 15% компаній, які отримали венчурні інвестиції, присутні жінки у вищому керівництві, і всього в 3% вони є главами підприємств. При цьому ці компанії демонструють схожу прибутковість незалежно від гендерної приналежності керівництва. У випадку з публічно торгуються корпораціями аналіз Credit Swiss показує, що наявність у вищому керівництві жінок корелює з кращого корпоративної продуктивністю і більшою прибутковістю на фондовому ринку [5, с. 9].

Повертаючись до пошуку інвестицій для запуску або масштабування проекту, можна відзначити великий привілей чоловіків, яка непомітна без аналізу даних. Адже навіть реакція на однакову інвестиційну презентацію, подану чоловіком або жінкою, різниться. У разі, якщо презентацію робить чоловік, відповідь в два рази є позитивною.

Дослідження показують, що компанії, керовані виключно чоловіками, в чотири рази швидше піднімуть венчурні інвестиції в порівнянні з компаніями навіть з єдиною жінкою в команді [3, с. 89]. Всі ці перешкоди, підтверджені статистичними дослідженнями в частині отримання підприємцями фінансування для нового бізнесу, накладаються на лякаючий фактор, що половина нових бізнесів закривається в перші п'ять років. Можливо, жінки, які не запускають свій бізнес, не уникають ризику, а скоріше дуже раціонально до нього підходять.

Література:

1. Герасіна Л. М. Конфліктологія: підручник / Л. М. Герасіна, М. І. Панова. – Харків: Право, 2002. – 256 с.
2. Герет Томас М. Етика бізнесу: пер. з англ. / М. Герет Томас, Дж. Річард Клоноскі. – К.: Основи, 1999. – 214 с.
3. Герчанівська П. Е. Культура управління: навч. посібник / Герчанівська П. Е. – К.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2005. – 152 с.
4. Дерлоу Дес Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: пер. з англ. / Дерлоу Дес. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
5. Fodor O. S., Curseu P. L., Flestea A. M. (2016). Affective experiences and ecological rationality in entrepreneurial decision making. *J. Manag. Psychol.* 31 1–18. 10.1108/JMP-07-2015-0275.

Богачев А. С., магістр,
Філіпішина Л. М., к.е.н., доцент,
*Первомайська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Первомайськ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Метою дослідження є визначення ефективності процесу управління якістю, впливу якості продукції на її конкурентоспроможність та шляхів підвищення якості.

Певна кількість продукції кращої якості (вищого технічного рівня) здатна повніше задовольнити суспільні потреби, ніж та ж або навіть більша кількість гіршого гатунку. Це означає, що підвищення якості (технічного рівня) продукції у кінцевому підсумку еквівалентне збільшенню її виробництва з меншими загальними витратами суспільної праці. Йдеться про багатоспрямований вплив підвищення якості продукції не лише на виробництво, його ефективність, але й на імідж підприємства в цілому [2, с. 44].

Поліпшення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу. Практика господарювання свідчить, що загальна сума витрат на виготовлення і використання продукції більш високого гатунку, навіть якщо досягнення останнього зв'язане з додатковими витратами у виробництві, істотно скорочується.

Підвищення якості (технічного рівня) насамперед знярядь праці справляє неабиякий вплив на прискорення темпів певних напрямків науково-технічного прогресу.

Надійна техніка та якісні конструкційні матеріали впливають на ефективне використання основних і оборотних фондів підприємств, обсяг витрачання інвестиційних ресурсів.

Зрештою високоякісна продукція повніше і дешевше задовольняє різноманітний попит населення на споживчі товари. Лише постійний і зростаючий випуск конкурентоспроможної продукції (за технічним рівнем, дизайном, продажною ціною, експлуатаційними витратами) є необхідною умовою виходу того чи іншого підприємства на світовий ринок, формування сталого іміджу продуцента як економічно надійного партнера на ньому, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення стабільного прибутку і фінансового становища [1, с. 59-61].

Неухильне зростання ефективності виробництва на кожному підприємстві за рахунок якісних чинників передбачає чітке визначення і комплексне використання усіх можливих шляхів поліпшення якості виробів. Останні за своїм змістом та цілеспрямованістю можна об'єднати у три взаємопов'язані групи: технічні, організаційні і соціально-економічні.

Більш висока якість обходиться дорожче. Це найпоширеніша думка щодо якості. Але новий погляд на механізми створення якості і процеси виробництва показав, що висока якість не завжди коштує дорожче. Важливо зрозуміти, як

створюється якість виробу при сучасному масовому виробництві. На основі потреб ринку якість спочатку визначається на папері у вигляді проекту. Потім все це втілюється в реальний вибір за допомогою відповідних виробничих процесів. Вкладання більших коштів в наукові дослідження і дослідні розробки може дати в результаті помітне підвищення якості виробу.

Акцент на якість веде до зменшення продуктивності. Думка, що якість може бути отримана тільки за рахунок кількості – широко розповсюджена серед керівників виробництва помилка. Зусилля, витрачені на те, щоб поліпшити якість і зберегти кількість, сприяли тому, що поліпшення якості призводить як правило, до більш високої продуктивності [3, с. 27-28].

На якість впливає структура праці робочої сили. Виробники звертають увагу за низьку якість своїх виробів на відсутність розуміння якості і низьку культуру праці своїх працівників. Більш глибокий аналіз цього питання показує, що працівники можуть нести відповідальність тільки в тому випадку, якщо керівництво забезпечило:

- всебічне навчання операторів обладнання;
- працівників детальними інструкціями щодо роботи;
- засобами для перевірки або оцінювання результатів дій цих робітників;
- засобами для регулювання обладнання або процесу у випадку, якщо результат являється незадовільним.

Суворі перевірки якості. Контроль є першим офіційним механізмом управління якістю – якість може бути поліпшена за допомогою суворого контролю. Щоб бути ефективним, цей процес повинен охоплювати операції всіх відділів, включаючи ті, які займаються маркетингом, проектноконструкторськими розробками, технологією, виробництвом, пакуванням, диспетчеризацією і транспортуванням [1, с. 60].

Фактично, управління якістю повинно охоплювати діапазон від постачальників вихідного матеріалу до замовників. Важливо зрозуміти вимоги споживачів і мати точний зворотний зв'язок, який дає інформацію про їхнє сприйняття виробів, які вони отримують.

Отже ефективність управління якістю залежить від багатьох чинників, і в свою чергу впливає на конкурентоспроможність продукції. Адже тільки якісна продукція здатна знайти свого покупця та задовольнити його потреби, тим самим втриматись на ринку досить довгий час.

Література:

1. Віткін Л., Лаптев С. Нормативне забезпечення системи якості // стандартизація, сертифікація, якість. – 2015 – № 4.
2. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості // Актуальні проблеми економіки – 2014.
3. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг // Економіка, Фінанси, Право – 2015. – № 11.
4. Конкуренентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 248 с.

Волохова Г. Л., аспірант кафедри,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ КОРПОРАТИВНОЮ ІДЕНТИЧНІСТЮ ТА СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність вивчення корпоративної ідентичності пов'язана з тісним відношенням між цим поняттям та вивченням взаємопов'язаних понять корпоративних комунікацій, іміджу, репутації так само як і маркетингу та менеджменту компанії. Підвищення обізнаності про стратегічну роль корпоративної ідентичності свідчать про необхідність додаткових досліджень для вивчення взаємодії між ідентичністю та стратегією.

В науковій літературі існує велика кількість думок щодо зв'язку корпоративної ідентичності зі стратегією підприємств. Традиційно дослідження ідентичності на рівні підприємства мали дві школи наукової думки. Прихильниками першої концепції, що розглядає корпоративну ідентичність з точки зору поєднання маркетингу, корпоративних комунікацій та графічного дизайну були такі вчені як В. Олінс, К. Ван Ріель, М. Вільсон, С. А. Грейсер, Дж. М. Т. Балмер, Дж. Корнілесен, Ф. Харіс. Друга концепція розглядала ідентичність з точки зору теорії організації, що вивчали Дж. Е. Даттон, Дж. М. Дюкеріх, П. Ф. Друкер, Д. А. Джойя, А. Маккей, Д. А. Уїттон, називаючи її організаційною ідентичністю.

Найвідомішою концепцією може слугувати теорія С. Альберта і Д. А. Уїттона [1], які характеризували корпоративну ідентичність як перцепцію членів компанії того, що являє собою дане підприємство. Хонгвей Хе [2] порівнює корпоративну ідентичність і стратегію з точки зору управління, тобто не розглядає ідентичність з точки зору сприйняття стейкхолдерів. На його думку саме менеджери та керівництво компанії виступають у ролі агентів знань, що пов'язують стратегію з ідентичністю компанії.

Найчастіше зв'язок корпоративної стратегії та ідентичності розглянутий з точки зору дисонансу між ними, а отже наслідків подібних розбіжностей як всередині організації так і в макросередовищі. Як інституціональний, так і організаційний фактори спричиняють дисонанс всередині компанії, а особливо на рівні вищого керівництва. Норми та правила галузі є ключовими орієнтирами поведінки для керівництва, що частіше всього вступає у дисонанс з корпоративною ідентичністю. Це і змушує менеджерів до так званих дій «приписування», «узаконення» та «коригування» ідентичності [1].

Міждисциплінарний підхід до вивчення питання з позиції стратегічного управління пов'язаний з визначенням керівництва та менеджерів компанії відповіді на питання «хто ми?» та/або «що ми представляємо?».

Професор Роттердамської школи менеджменту К. Ван Ріель стверджує, що ключовим аспектом в організаційному управлінні є поєднання трьох аспектів – ідентичності, стратегії та іміджу, на яких мають триматись корпоративні

комунікації [2]. Зв'язок ідентичності та стратегії на думку таких практиків як В. Олінс полягав у підпорядкуванні стратегії корпоративній ідентичності. Він стверджував, що корпоративна ідентичність розповідає світові, що саме є стратегією компанії та відповідає на чотири питання: «Хто ми?», «Що ми робимо?», «Як ми це робимо?» та «Куди ми рухаємось?» [3].

Представники школи корпоративної ідентичності розробили стратегічно-орієнтовану модель, за якою управління корпоративною ідентичністю представлено зв'язком з пов'язаними концепціями іміджу, бачення та стратегії. Тобто ідентичність стояла в центрі корпоративної та конкурентної стратегій, а отже впливала на контекст та вигляд системи корпоративних комунікацій зі стейкхолдерами [4].

Особливість взаємодії ідентичності та стратегії також розглядається представниками другої школи наукової думки організаційної ідентичності в науковій літературі зі стратегічного управління. В межах організаційної ідентичної ключовою ідеєю є те, що ідентичність впливає на стратегію, виступаючи в ролі фільтра або системи відліку, яка впливає на те, як менеджери сприймають проблеми та події. Також забезпечує позицію, за допомогою якої інтерпретуються стратегічні питання, наприклад, що стратегія може слідувати заданому напрямку або змінити ідентичність.

Наприклад Професор П. Ф. Друкер в своїй теорії бізнесу зазначав, що компанія складається з трьох частин: «гіпотезу про середовище організації», «гіпотезу про місію організації» та «гіпотезу про ключові компетенції, що є необхідними для виконання місії». Саме ці гіпотези мають керувати стратегічною та ринковою поведінкою компанії [4].

На відміну від наукових видань з маркетингу, наукова література з організації та стратегії використовують більш описовий підхід до вивчення відношення стратегії та ідентичності [5]. У літературі, присвяченій організації та стратегії, ідентичність приймає когнітивну ознаку, оскільки вона розглядається як частина організаційного та управлінського пізнання. Існують три погляди на взаємодію ідентичності та стратегії: формування сприйняття, стратегічний аналіз та інституційні аспекти.

З точки зору сприйняття ідентичність та стратегія є взаємопов'язаними в тому, що ідентичність може запровадити, призупинити або спростити стратегію, а стратегія може зміцнити або виразити ідентичність [6]. З точки зору стратегічного аналізу, ідентичність, після того як вони була усталена як пізнавальна структура вищого керівництва компанії, може спрямувати увагу менеджерів, щодо оцінки певних питань, через які ідентичність може формувати стратегію прийняття рішень. З позиції інституційних аспектів, ідентичність може виступати як система правил та норм, якими керуються для контролю за стратегічними рішеннями. А отже, стратегічні дії розуміються як символічне подання та результат процесу ідентифікації.

Отже, до розгляду взаємозв'язку між корпоративною ідентичністю та стратегією підприємств на сьогоднішній день існує два ключових підходи. Їх ключова розбіжність полягає у визначенні сфери впливу та класифікації зв'язку

між поняттями. Проте сам факт наявності даного зв'язку не є спірним питанням для прихильників кожної з теорій.

Література:

1. Perceived corporate identity/ strategy dissonance: triggers and managerial responses. [Електронний ресурс] / Дж.М.Т. Балмер, Х. Хе // Journal of General Management. – 2007. – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/267979605>.
2. Ван Ріель К., Дж.М.Т. Балмер. Corporate identity: The concept, its measurement, and management / Ван Ріель К., Балмер Дж.М.Т. // European Journal of Marketing. – 1997. – Vol. 31. – С. 341-355.
3. Олінс В. The new guide to identity / Олінс В. // Gower. – 1995. – Лондон. – С. 57.
4. Мохамед І., Б.Д. Гюлет, М. Шукерт, Р. Лоу. An Empirical Investigation of Corporate Identity Communication / І. Мохамед, Б.Д. Гюлет, М. Шукерт, Р. Лоу // Journal of Hospitality Marketing & Management. – 2016. – С. 676-705.
5. Діксон-Деллапорте С., М. Беверланд, А. Лінгрін. Building corporate reputation with stakeholders / Діксон-Деллапорте С., Беверланд М., Лінгрін А. // European Journal of Marketing. – 44(11/12). – 2010. – С. 1856-1874.
6. Вільсон Дж.М. The future of brand protection: Responding to the global risk / Вільсон Дж.М. // Journal of Brand Management. – 24(3). – 2017. – С. 271-283.

Довбня С. Б., д.е.н., професор, завідувач кафедри,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

Письменна О. О., к.е.н., асистент кафедри,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

В теперішній час в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, зрушень в соціальному, геополітичному середовищі, перманентності технологічних змін стратегічні ініціативи соціально-економічного розвитку на державному рівні спрямовані на забезпечення збалансованого розвитку економіки, суспільства та довкілля, що знаходить своє відображення у зростанні уваги до питань сталого розвитку. Слід звернути увагу, що забезпечення такого сталого розвитку можливо за умови реалізації його принципів на чотирьох ієрархічних рівнях імплементації: глобальному (світовому), національному (державному), підприємницькому (окремі суб'єкти господарювання), індивідуальному (окрема особистість). Відповідно до цього відповідальність за дотримання принципів сталого розвитку, забезпечення імплементації цих принципів покладається на Комісію ООН зі сталого розвитку, урядові комісії та представництва ООН в окремих державах, власне підприємства та організації, а також громадян. Слід зауважити, що реалізація принципів сталого розвитку є переважно добровіль-

ною ініціативою, окрім таких, що окреслені правовим полем (мінімальний рівень оплати праці, ліміти викидів у навколишнє середовище та ін.).

З метою забезпечення практичної реалізації принципів сталого розвитку Представництвом ООН в Україні затверджено цілі сталого розвитку 2016–2030 [1]. Ефективна реалізація цих цілей можлива лише за умови забезпечення їх виконання на рівні підприємств як однієї з ключових ланок ієрархічної системи імплементації. Саме тому актуальним завданням є опрацювання системи цілей та завдань корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (таблиця), що має бути розроблена відповідно до ключових цілей на державному рівні та охоплювати економічну, соціальну та екологічну складові на рівні суб'єкта господарювання [2].

Таблиця

**Система цілей та задач сталого розвитку
та корпоративної соціальної відповідальності бізнесу**

№	Цілі та задачі корпоративної соціальної відповідальності бізнесу	Ціль сталого розвитку 2016–2030 [1]
1	2	3
1	Економічна складова	
1.1	Забезпечення гідного рівня оплати та повної зайнятості працівників (цільовий мінімальний рівень оплати працівника має встановлюватись з урахуванням законодавчо встановленої мінімальної заробітної платні та повної зайнятості, а також коефіцієнту нарощування k , що характеризує навантаження на працездатних осіб (непрацездатними), що в свою чергу дозволить забезпечити подолання крайньої бідності)	1. Подолання бідності у всіх її формах та усюди 2. Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства
1.2	Забезпечення зростання частки товарної продукції з високою доданою вартістю або зростання доданої вартості у динаміці	8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх
1.3	Забезпечення сталості надходжень у бюджет	
1.4	Модернізувати інфраструктуру, інвестувати в переоснащення виробництва з метою підвищення ефективності використання ресурсів і ширшого застосування чистих та екологічно безпечних технологій і промислових процесів	9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям
1.5	Скорочення від'ємного або зростання позитивного розриву між рівнем оплати підприємства та галузі, підприємства та середньоринкового рівня оплати	10. Скорочення нерівності всередині країн і між ними
1.6	Проведення технологічних удосконалень із використанням переробленої сировини, відходів виробництва, біоресурсів (підвищення частки зворотних відходів, біоресурсів у матеріальному балансі з урахуванням особливостей технологічного процесу)	12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва
2.	Екологічна складова	
2.1	Використання систем очищення стічної води, систем рециркуляції та безпечного повторного використання стічних вод	6. Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх
2.2	Участь в охороні і відновленні пов'язаних з водою екосистем, у тому числі гір, лісів, водно-болотних угідь, річок, водоносних шарів і озер	
2.3	Використання альтернативних відновлюваних джерел енергії	7. Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх
2.4	Інвестування в енергетичну інфраструктуру і технології екологічно чистої енергетики	

2.5	Скорочення негативного впливу на довкілля у локальній місцевості відповідно до розташування підприємства	11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів
2.6	Зменшення обсягу відходів шляхом вживання заходів щодо запобігання їх утворенню, а також ініціатив з їх переробки та повторного використання	12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва
2.7	Проведення програм утилізації та екологічно раціонального використання хімічних речовин і всіх відходів упродовж усього їх життєвого циклу, побутових відходів тощо	
2.8	Забезпечити раціонального використання і захисту морських та прибережних екосистем, участь у заходах щодо їх відновлення та забезпечення належного екологічного стану	14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку
2.9	Забезпечення раціонального використання наземних і внутрішніх прісноводних екосистем, у тому числі лісів, водно-болотних угідь, гір і посушливих земель	15. Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття
3	Соціальна складова	
3.1	Розробка та впровадження програм зайнятості незахищених верств населення, молоді	1. Подолання бідності у всіх її формах та усюди
3.2	Реалізація програм активного дозвілля працівників та членів їх сімей, спортивних активностей, підтримки батьків та осіб, що опікуються непрацездатними	3. Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці
3.3	Проведення програм інформування про критичні хвороби (СНІД, туберкульоз, гепатит та інші інфекційні захворювання) та запобігання залежності від психоактивних речовин, відповідального керування транспортними засобами тощо	
3.4	Реалізація програм страхування здоров'я як частини соціального пакету працівника	
3.5	Розробка та впровадження корпоративного навчального середовища, систем корпоративного професійного навчання та забезпечення взаємодії з зовнішніми освітніми інституціями та закладами	4. Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх
3.6	Забезпечення здобуття знань і навичок, необхідних для сприяння сталому розвитку на індивідуальному рівні (навчання з питань сталого розвитку та сталого способу життя, прав людини, гендерної рівності, пропаганди культури миру та ненасильства, громадянства світу й усвідомлення цінності культурного різноманіття і вкладу культури в сталий розвиток)	
3.7	Мінімізація варіації та осциляції оплати на порівняних посадах жінок та чоловіків	5. Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток
3.8	Підвищення співвідношення зайнятості жінок та чоловіків на керуючих посадах до 1	
3.9	Забезпечення виконання законодавства щодо тривалості робочого дня з метою визнання та цінування неоплачуваної праці з догляду й роботи з ведення домашнього господарства	
3.10	Забезпечення працівників безоплатною безпечною питною водою в робочий час, належними санітарно-гігієнічними умовами	6. Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії

3.11	Забезпечення відповідності Глобальному пакту про робочі місця Міжнародної організації праці [3]	8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх
3.12	Забезпечення широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій	9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям
3.13	Сприяння впорядкованій, безпечній, законній і відповідальній міграції та мобільності працівників, у тому числі за допомогою проведення спланованої і добре продуманої політики ротацій <i>(для глобальних компаній або компаній всеукраїнського рівня)</i>	10. Скорочення нерівності всередині країн і між ними
3.14	Реалізація програм соціального захисту щодо надання житла (гуртожитків) або повернення коштів на наймання житла для молоді, осіб, що мігрували	11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів
3.15	Забезпечення можливості використання безпечними і доступними, екологічно стійкими транспортними засобами, зокрема розширення використання громадського та власного транспорту під час переміщення на/з роботи, відряджень тощо	
3.16	Створення безпечних, доступних і відкритих зелених зон та громадських місць	
3.17	Реалізація просвітництва з питань пом'якшення гостроти та послаблення наслідків зміни клімату та програм адаптації до них, запобігання їх впливу	13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками
3.18	Участь функціонування Зеленого кліматичного фонду [4]	
3.19	Формування та поширення формалізованих принципів роботи, корпоративної культури щодо запобігання наругам, експлуатації працівників, корупції та хабарництва у всіх їхніх формах, забезпечення виконання прав людини та трудового законодавства	16. Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях

Додатково до наведених цілей та завдань за економічною, екологічною та соціальною складовими слід також окремо зазначити завдання організаційного характеру, що, з одного боку, дозволяють декомпонувати останню із цілей державного рівня щодо сталого розвитку України 2016–2030 «Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку», а, з іншого, забезпечують інституціоналізм реалізації цілей корпоративної соціальної відповідальності бізнесу. До таких завдань віднесено: 1) створення проектної групи для мобілізації та поширення знань, досвіду, технологій, ефективного використання фінансових ресурсів для організації досягнення економічних, екологічних та соціальних цілей; 2) формування та публічне представлення регулярної періодичної звітності з питань корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Представлена система цілей та завдань корпоративної соціальної відповідальності бізнесу розроблена відповідно до чинних цілей сталого розвитку України, що дозволяє визначити акценти та стратегічний вектор діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні для забезпечення ефективної реалізації програм сталого розвитку нашої країни.

Література:

1. Цілі сталого розвитку в Україні. Представництво ООН в Україні. Електронний ресурс. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
2. Довбня С.Б. Графоаналітична оцінка соціальної відповідальності бізнесу як інструмент обґрунтування стратегічних ініціатив / С.Б. Довбня, О.О. Письменна // II Międzynarodowa Konferencja Naukowo-Praktyczna «NOWOCZESNA NAUKA: TEORIA I PRAKTYKA», 12 квітня 2018. – Katowice. – Електронний ресурс. URL: <https://nowanauka.weebly.com/105210721090107710881080107210831099-10821086108510921077108810771085109410801080>.
3. Міжнародна організація праці відзначає своє 90-ліття глобальним діалогом заради гідної праці і справедливої глобалізації. Представництво ООН в Україні. Електронний ресурс. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/2497-2009-04-24-15-47-00-mizhnarodna-organizaciya-praci>.
4. Дячук О. Кліматична угода для України. Аналітична записка. Електронний ресурс. URL: <http://energyreform.uacrisis.org/climate>.

Завідна Л. Д., докторант, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ

Успішна діяльність підприємств готельного господарства в умовах рецесії, тобто в умовах зниження темпів економічного зростання й уповільнення виробничих процесів залежить від того, наскільки ефективно вирішуються проблеми, пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності пропонованих готельних продуктів і послуг.

Забезпечення конкурентоспроможності має на увазі вміння пристосовуватися, щоб вносити відповідні зміни і відповідати локальним перспективам [1], а також передбачає локалізовану кастомізацію (від англ. customize – налаштовувати, процес адаптації) диференціювання і індивідуалізацію [2]. Потрібно не просто модернізувати виробництво готельних послуг та управління готелем, але й чітко встановити яка мета повинна бути досягнута. Головним при цьому має бути вміння визначати та ефективно використовувати свої відносні переваги і конкурентні можливості, та спрямувати зусилля на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють готельне підприємство від його потенційних і реальних конкурентів.

Економіка в стані рецесії демонструє падіння ВВП і ВВП або нульове зростання. Рецесія викликана не тільки економічними та політичними причинами але і психологічними – внаслідок недовіри і сумнівів інвесторів, а також в результаті виникнення військових дій на території країни [3].

Конкурентоспроможність підприємства – складна економічна категорія, яка виступає найважливішим фактором забезпечення безпеки підприємства, тобто його виживання в умовах жорсткої боротьби. Підтримка високого рівня

конкурентоспроможності вимагає повного використання численних внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку.

На думку Ф. Котлера [4], конкурентоспроможність визначає компетентність, що дозволяє витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами на цьому ринку.

З метою визначення повного уявлення про конкурентоспроможність підприємств готельного господарства, в рамках проведення дослідження здійснено аналіз та оцінку ефективності виробничої та фінансової діяльності по 21 підприємству готельного господарства з 10 областей України (Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернігівської) та м. Київ з урахуванням категорії готелів (5*-1*) за 2011–2015рр.

Про ефективну роботу готелів, що функціонують у сфері гостинності, свідчать показники: частка витрат у виручці,% (рис. 1) та темп зростання чистого доходу та прибутку від реалізації продукції (послуг) підприємств готельного господарства,% (рис. 2). Порівняння таких показників здійснено у динаміці з показниками діяльності інших готельних підприємств.

Проведений аналіз витрат у абсолютній зміні та визначення частки витрат у величині виручки (рівень витрат) свідчить про зростання даних показників, тобто відбулося збільшення витрат у 76,2% готелів, що вказує на зниження ефективності їх функціонування. Лише у 5-ти готельних підприємств відзначається тенденція до скорочення витрат: ГП6 – від 85% у 2011 році до 68% у 2015 році; ГП14 – від 98% у 2013 році до 94% у 2015 році; ГП10 – від 119% у 2014 році до 96% у 2015 році; ГП16 – від 103% у 2014 році до 98% у 2015 році та ГП7 – від 116% до 99% відповідно.

Аналіз показників прибутку (збитку) підтверджує негативну тенденцію, тобто більшість досліджених готелів у 2011–2015 рр. були збитковими.

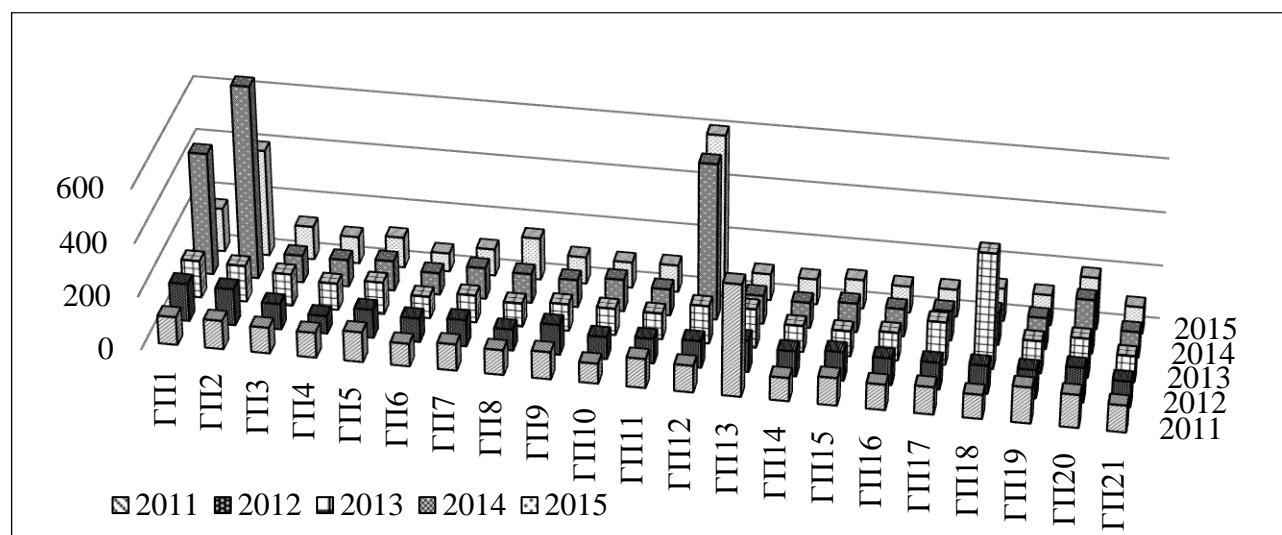


Рис. 1. Частка витрат у виручці готелів за 2011–2015рр., %

Джерело: розроблено та побудовано автором

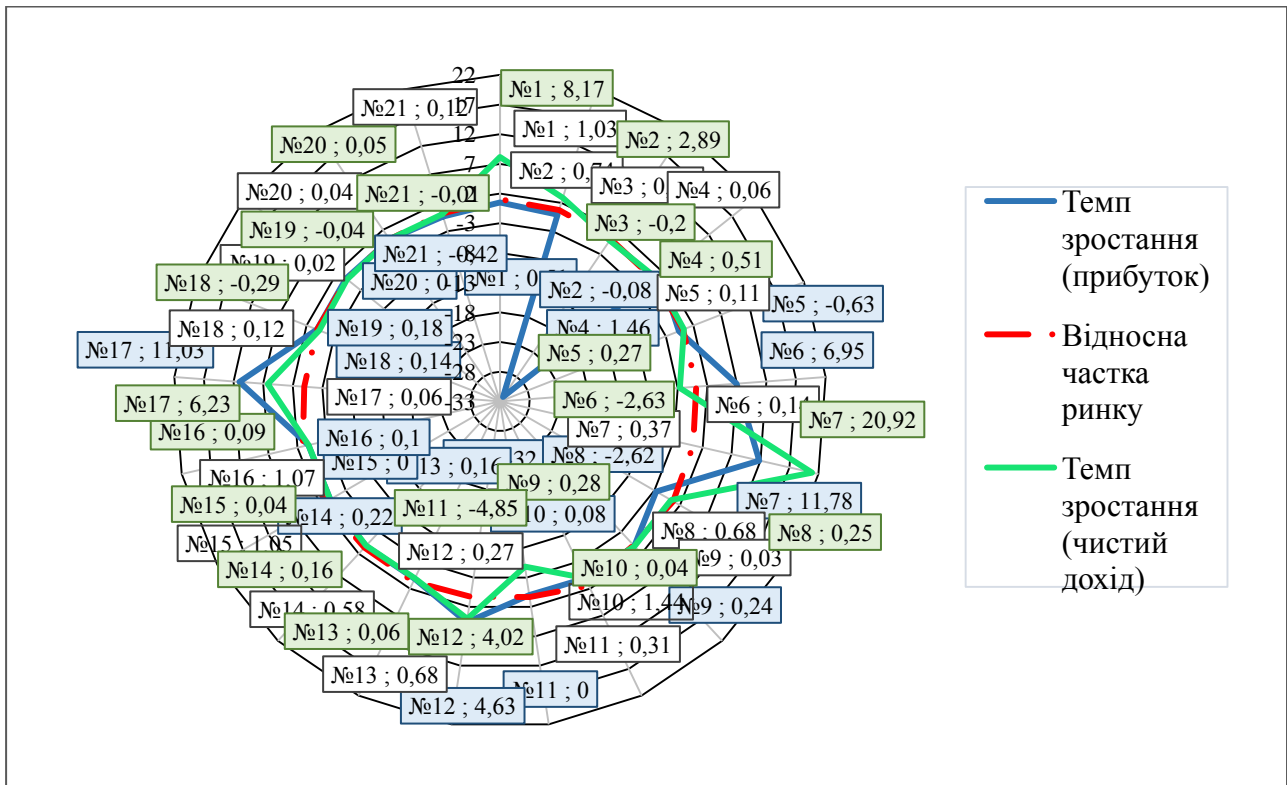


Рис. 2. Темп зростання чистого доходу та прибутку від реалізації продукції (послуг) підприємств готельного господарства за 2015 рік

Джерело: розроблено та побудовано автором

Але такі готельні підприємства, як ГП6 (4*), ГП14 (3*), ГП4 (4*), та ГП21 (1*) в умовах рецесії, використовуючи ефективні методи управління, мали високі економічні результати своєї діяльності.

Із загальної кількості досліджуваних підприємств стабільно високі показники мали 4 готелі (19%), а 5 готелів (24%) у 2015 році стабілізували свою діяльність і отримали прибуток. Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств готельного господарства прогнозує їх життєздатність та перспективи подальшого розвитку.

Узагальнюючи підсумки проведеного дослідження, можна відзначити, що в умовах рецесії керівники готельних підприємств повинні осмислити і визнати існуючі тенденції розвитку і адаптуватися до майбутніх змін ділового середовища, модифікувавши способи, які вони використовували при роботі в минулому.

Процеси, що відбуваються в економіці, в результаті рецесії, фахівці не вважають катастрофічними. Так як рецесія – це частина економічного циклу, яка незмінно слідує за періодом різкого економічного підйому [3].

Однак рецесія небезпечна тим, що якщо не будуть вживатися заходи, вона може перерости в депресію.

Література:

1. Jain C. 2009. Standardization of International Marketing Strategy: Some Research Hypotheses. Journal of marketing, 53: pp. 70-79.

2. Nasir V. A. and Altinbasak, I. 2009. The Standardization/Adaptation Debate: Creating a Framework for the New Millennium. *Strategic Management Review*, 1. 3 (1): pp. 17-50.

3. Що таке рецесія економіки? / Гроші в Кредит. Новини світу кредитування та банківських послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/scho-take-retsesiya-ekonomiky.html>

4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; пер. с англ. под. ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб., 2006. – 464 с.

Каличева Н. Є., к.е.н., доцент,

*Український державний університет залізничного транспорту
м. Харків, Україна*

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

На даний час залізничний транспорт нашої країни знаходиться в стадії реформування, що відображається на всіх сферах його діяльності та потребує змін в системі управління. Актуальним та необхідним для подальшого ефективного розвитку галузі є перехід від командно-адміністративного до корпоративного управління.

Відповідно до [1] під корпоративним управлінням розуміють такі внутрішні системи, структури та процедури, котрі застосовуються для здійснення управлінських процесів між акціонерами та керівною ланкою компанії (корпорації) з метою контролю діяльності керівництва в межах стратегічних цілей розвитку. Взагалі, основою корпоративного управління є така система взаємовідносин між інвесторами – власниками корпорації, його менеджерами та зацікавленими персонами, застосування якої створює сприятливі умови щодо її результативної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності, рівноваги впливу та балансу інтересів всіх учасників корпоративних відносин.

Потрібно зазначити, що ефективність корпоративного управління виражається в наступному:

- прозорість та зрозумілість в управлінні, повна звітність перед акціонерами;
- зростання фінансових показників діяльності компанії;
- дієвість боротьби із можливими ризиками та загрозами, здатність до самозбереження;
- визнання на вітчизняному та світових ринках, завоювання репутації та збільшення рівня іміджу;
- збільшення рівня конкурентоспроможності;
- дотримання принципів корпоративної культури;
- дієва участь у природоохоронних заходах, впровадження енергоощадних та ресурсозберігаючих технологій;
- постійне «піклування» про кадри: навчання, мотивування, захищеність;
- участь у соціальних проектах розвитку галузі, регіону чи країни в цілому.

Світовий досвід корпоративного управління [2] відмічає, що наявність на підприємстві результативної системи корпоративного управління сприяє ефективному його розвитку за рахунок підвищення якості управлінських рішень. Взагалі, головною суттю корпоративного управління є створення дієвого механізму щодо взаємодії великої кількості осіб та структурних підрозділів, які виконують різноманітні виробничі та управлінські функції, які можуть бути і не пов'язані між собою.

Що ж стосується підприємств залізничного транспорту, то корпоративне управління на них розповсюджується на весь комплекс господарських операцій, спрямованих на результативне застосування, оновлення, покращення та розвиток майнових комплексів й управлінську діяльність направлену на облік, контроль, планування, мотивацію та фінансування [3].

На даний час на залізничному транспорті використовуються такі принципи корпоративного управління, як:

- системність, що базується на єдності прийняття рішень між державними та комерційними інтересами, об'єднанні територіальних та національних, суспільних та особистісних інтересів;
- ієрархічність, що виражається в багатогранності розподілу функцій управління в горизонтальних та вертикальних рівнях із підпорядкуванням центральному пункту управління;
- цілеспрямованість, що виражається дотриманням стратегічних напрямів розвитку в тактичних та оперативних планах і діях.

Тож, застосування принципів корпоративного управління в господарській діяльності на залізничному транспорті буде сприяти задоволенню суспільних, колективних та міжособистісних інтересів шляхом ведення господарської діяльності в межах стратегічних планів та завдань, що сприятиме росту конкурентоспроможності галузі.

Література:

1. Корпоративне управління: посіб. для студентів спеціальності 7.050206 «Менеджмент зовн. екон. діялн.» усіх форм навчання / [О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, А.О. Босак та ін.], ред. О.Є. Кузьмін. – Нац. універ. «Львівська політехніка». – Л., 2004. – 172 с.
2. Сучков А.В. Моделі корпоративного управління: світовий досвід та вітчизняні реалії / А.В. Сучков, А.Д. Кінцель // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – № 2(26). – 2014. – С. 228-235.
3. Каличева Н.Є. Роль корпоративного управління у забезпеченні ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту / Н.Є. Каличева // Проблеми економіки транспорту: Тези доповідей XV Міжнародної науково-практичної конференції (20.04 – 21.04.2017). – Д.: ДНУЗТ, 2017 р. – С. 120.

СТАТИСТИЧНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сьогодні саме малі підприємства відіграють суттєву роль в економічній системі України, забезпечуючи її гнучкість і стійкість, оперативно реагуючи на тенденції ринку й створюючи нові продукти для задоволення споживчих потреб, надаючи робочі місця, чим забезпечують отримання доходу широким верствам населення.

Що стосується самої сутності малого підприємства, як економічної категорії, то з прийняттям у 2012 році Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» внесено зміни до Господарського кодексу України в частині визначення даних понять, які приведено у відповідність до класифікації ЄС.

Так, відповідно п. 3 статті 55 Господарського кодексу України, «суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України» [1].

Динаміка кількості малих підприємств в Україні та показники їх аналізу наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств в Україні

Роки	Кількість малих підприємств, од.	Базисні показники		Ланцюгові показники		
		Абсолютний приріст, од.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, од.	Темп приросту, %	Абсолютне значення 1% приросту, од.
2010	357241	0	0
2011	354283	-2958	-0,8	-2958	-0,8	3572
2012	344048	-13193	-3,7	-10235	-2,9	3543
2013	373809	16568	4,6	29761	8,7	3440
2014	324598	-32643	-9,1	-49211	-13,2	3738
2015	327814	-29427	-8,2	3216	1,0	3246
2016	291154	-66087	-18,5	-36660	-11,2	3278

Джерело: розраховано та складено за даними Державної служби статистики України [2]

Дані таблиці свідчать про те, що за весь аналізований період, або в 2016 році, порівняно з 2010 роком, кількість малих підприємств України зменшилась на 66087 одиниць або на 18,5%.

При цьому зростання кількості малих підприємств, порівняно з попереднім роком, відбувалося лише в 2013 (на 29761 одиниць або на 8,7%) та 2015 (на 3216 одиниць або на 1%) роках. В усі інші роки відбулося зменшення аналізованого показника. При цьому максимальне зменшення кількості малих підприємств було в 2014 році та склало порівняно з 2013 роком 49211 одиниць або 13,2%. Ця ситуація була спричинена, на нашу думку, напруженою ситуацією на сході країни, в результаті чого багато підприємств були ліквідовані, закриті або знищені.

Особливу увагу слід приділити саме 2016 року. Так кількість малих підприємств в Україні в 2016 році порівняно з 2015 роком зменшилась на 36660 одиниць або на 11,2%, причому кожен відсоток даного зменшення містив у собі 3278 одиниць. На нашу думку такий спад є причиною змін законодавства у сфері податків і зборів на загальнообов'язкове державне соціальне страхування для цієї категорії підприємництва.

Таким чином, можна сказати, що стан малого підприємництва в країні демонструє тенденцію до скорочення, що спричинено дією багатьох факторів.

Аналіз географічної структури малого підприємництва країни дасть можливість виділити ті регіони, які потребують підтримки зі сторони держави, а також ті, які можуть надати відповідні рекомендації щодо створення сприятливого середовища для розвитку малого бізнесу.

Так, у 2011 році найбільша кількість малих підприємств була зосереджена в таких промислових регіонах країни: м. Києві – 88292 або 24,9%, Донецька – 27122 або 7,7%, Дніпропетровській – 25173 або 7,1%, Харківській – 24442 або 6,9%, Одеській – 22467 або 6,3%, Львівській – 15695 або 4,4%, Київській – 15409 або 4,3% областях.

Події на сході країни внесли свої зміни в дану структуру. І в 2016 році картина мала наступний вигляд: м. Києві – 72889 або 25,0%, Дніпропетровській – 24325 або 8,4%, Харківській – 19328 або 6,6%, Львівській – 15500 або 5,5%, Київській – 16860 або 5,8%, Одеській – 20191 або 6,9% областях [2].

Використовуючи офіційні статистичні дані, проаналізуємо кількість малих підприємств України за 2010–2016 роки за видами економічної діяльності.

**Кількість малих підприємств України
за видами економічної діяльності**

Роки	2011		2012		2013		2015		2016	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
Галузі економіки:										
сільське, лісове та рибне господарство	38387	10,8	44487	12,9	46906	12,5	44182	13,5	42477	14,6
промисловість	41074	11,6	37144	10,8	43179	11,6	37640	11,5	33695	11,6
будівництво	36081	10,2	32676	9,5	34958	9,4	28371	8,7	23565	8,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	107316	30,3	99675	29,0	106575	28,6	90823	27,7	79432	27,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	13479	3,8	14134	4,1	15482	4,1	14007	4,3	12594	4,3
тимчасове розміщення й організація харчування	9441	2,7	9042	2,6	9665	2,6	7453	2,3	6300	2,2
інформація та телекомунікації	13933	3,9	13024	3,8	14467	3,9	13273	4,0	11595	4,0
фінансова та страхова діяльність	5133	1,4	4461	1,3	4622	1,2	4039	1,2	3530	1,2
операції з нерухомим майном	28025	7,9	31419	9,1	34477	9,2	32230	9,8	30486	10,5
професійна, наукова та технічна діяльність	32051	9,1	30091	8,8	33131	8,9	29154	8,9	24304	8,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15704	4,4	14976	4,4	16385	4,4	14758	4,5	12926	4,4
освіта	2339	0,7	2085	0,6	2299	0,6	2035	0,6	1803	0,6
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4593	1,3	4353	1,3	4648	1,2	4041	1,2	3652	1,3
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2113	0,6	1889	0,5	2230	0,6	1963	0,6	1591	0,5
надання інших видів послуг	4584	1,3	4592	1,3	4785	1,2	3845	1,2	3204	1,1
Всього	354283	100,0	344048	100,0	373809	100,0	327814	100,0	291154	100,0

Джерело: розраховано та складено за даними Державної служби статистики України [2]

Кількість малих підприємств України за видами економічної діяльності та їх динаміка за шість років (табл. 2) свідчить, що в абсолютному та відносному вираженні лідирують такі галузі: на першому місці оптова та роздрібна

торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (у середньому 28,6%); на другому місці сільське, лісове та рибне господарство (у середньому 12,9%); на третьому – промисловість (у середньому 11,4%); на четвертому – будівництво (у середньому 9,2%); на п'ятому – операції з нерухомим майном (у середньому 9,3%).

Слід відмітити, що професійна, наукова та технічна діяльність (у середньому 8,8%) знаходиться на шостому місці, що свідчить про достатньо високу популярність науки серед малого бізнесу як джерела отримання прибутків.

На нашу думку, для поліпшення і стабілізації діяльності малих підприємств в Україні необхідні такі заходи:

- 1) покращення нормативно-правового та інституційного середовища;
- 2) спрощення податкового адміністрування і навантаження;
- 3) формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємства в Україні за європейським зразком;
- 4) підвищення конкурентоспроможності на основі використання інноваційного потенціалу.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з наступними змінами і доповненнями) [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Сьомкіна Т. В., д.е.н., професор,

Дименко Р. А., к.е.н., доцент,

Лобань О. О., старший викладач,

*Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

ДОГОВІР МІЖ АКЦІОНЕРАМИ ТОВАРИСТВА ЯК ФОРМА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СТРУКТУРОЮ

Розглянуто основні особливості поняття та змісту такої форми взаємодії акціонерів та реалізації ними своїх корпоративних прав та інтерсів як договір між акціонерами, а також виділено елементи можливих зловживань (маніпуляції) у процесі управління корпоративною структурою з використанням такої форми узгодження спільних дій.

В результаті дослідженням виділено наступні особливості договору між акціонерами товариства як форми їх взаємодії та реалізації своїх корпоративних прав та інтерсів:

По-перше, це угода між власниками акцій, що базується на принципах добровільності, рівності, домовленості про суттєві чинники взаємодії. З чого

впливає, що жодний акціонер не може бути примушений до узгодження своїх дій шляхом укладення такого договору. Також, всі акціонери, що приймають участь в такому договорі є рівними в своїх правах та обов'язках. Крім того, угода досягається щодо таких аспектів реалізації корпоративних прав та інтересів кожного з учасників договору, що може мати суттєві наслідки для всього товариства в цілому.

По-друге, це угода, стороною якої може бути лише акціонер, тобто власник акцій.

По-третє, це угода, предметом якої є реалізація акціонерами прав на акції та/або утримання від реалізації зазначених прав. Закону України «Про акціонерні товариства» встановлено: «Договором між акціонерами може бути передбачено обов'язок його сторін голосувати у спосіб, передбачений таким договором, на загальних зборах акціонерів товариства, погоджувати придбання або відчуження акцій за заздалегідь визначеною ціною та/або у разі настання визначених у договорі обставин, утримуватися від відчуження акцій до настання визначених у договорі обставин, а також вчиняти інші дії, пов'язані з управлінням товариством, його припиненням або виділом з нього нового товариства.» Предметом такого договору не може бути зобов'язання сторони цього договору голосувати згідно з вказівками органів управління товариства, щодо акцій якого укладений цей договір, крім випадків, якщо стороною договору є особа, яка одночасно входить до складу органу управління такого товариства. Будь-які інші умови договору між акціонерами, які суперечать цим вимогам не можуть братись до уваги при здійсненні корпоративного управління.

По-четверте, це угода, яка базується на нормах законодавства, статуту та інших внутрішніх документах товариства. Тобто, договір між акціонерами може передбачати умови або порядок визначення умов, на яких акціонер – сторона договору вправі або зобов'язаний придбати або продати акції товариства, та визначати випадки (які можуть залежати чи не залежати від дій сторін), коли таке право або обов'язок виникає.

Способи маніпуляції з заінтересованої сторони договору:

1. використання недоліків форми і порядку укладення договору або його фальсифікація. Як відомо, договір між акціонерами укладається в письмовій формі, що фіксує справжність підписів учасників, дату набрання чинності договором. Договір щодо прав на акції та/або прав за акціями, укладений стороною договору між акціонерами на порушення цього договору, може бути визнаний судом недійсним за позовом заінтересованої сторони договору між акціонерами лише у разі, якщо буде доведено, що інша сторона договору знала або мала знати про обмеження, передбачені договором між акціонерами.

2. використання інформації, що є в договорі. Якщо інше не встановлено законом або договором між акціонерами, інформація про зміст договору між акціонерами не підлягає розкриттю та є конфіденційною.

3. зловживання шляхом невиконання зобов'язань за договором. Порушення договору між акціонерами не може бути підставою для визнання недійсними рішень органів товариства. Крім того, договором між акціонерами можуть

передбачатися способи забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з такого договору, та заходи цивільно-правової відповідальності за невиконання або неналежне виконання таких зобов'язань. Права сторін договору між акціонерами, засновані на такому договорі, у тому числі право вимагати відшкодування завданих внаслідок порушення договору збитків, стягнення неустойки (штрафу, пені), виплати компенсації (фіксованої грошової суми або суми, що підлягає визначенню в порядку, передбаченому договором між акціонерами), застосування інших заходів відповідальності у зв'язку з порушенням договору між акціонерами, підлягають судовому захисту.

4. зловживання способом та розміром формування контрольного пакету акцій. Як відомо пакет акцій більше 10, 25, 50,75 та 95% може бути визначений як значний або контрольний. Особа, яка відповідно до договору між акціонерами набула право визначати варіант голосування на загальних зборах акціонерів за акціями товариства, зобов'язана повідомити товариству про набуття такого права, якщо в результаті такого набуття ця особа самотійно або разом із своєю афілійованою особою (особами) прямо або опосередковано отримує можливість розпоряджатися більше ніж 10, 25, 50 або 75 відсотками голосів за розміщеними простими акціями товариства.

Таким чином, при здійсненні корпоративного управління договірні відносини між акціонерами є інструментом за допомогою якого можливі функціональні рішення проблем підприємства, але необхідно враховувати особливості безпосереднього укладання договорів між акціонерами товариства, щоб запобігти можливим зловживанням з боку як окремих акціонерів, та і керівних органів товариства. Що може негативно сказатися на його ефективності.

Література:

1. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
2. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 №514-VI // Відомості Верховної Ради України – 2008 – № 50-51 – Ст. 384.
3. Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03.12.2013 № 2826 зареєстровано в Міністерстві юстиції України 24.12.2013 р. за № 2180/24712. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2180-13>.
4. Цікало В. Предмет договору про здійснення прав учасників господарського товариства // В. Цікало // Підприємництво, господарство і право. – № 2(252). – 2017. – С. 68-73.
5. Трофіменко І.В. Акціонерні договори в Укнаїні: поняття й можливості укладення// І.В.Трофіменко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск1. – Том 2. – 2016 – С. 31-35.
6. Тихончук Р. Г. Корпоративне управління як основа акціонерної форми господарювання [брошура] / Р. Тихончук – Херсон, 2013. – С. 1-25. Довгерт А. С. Акціонерні угоди в міжнародному приватному праві // Вдосконалення правового регулювання корпоративних відносин: зб. наук. пр. за ред. В.В. Луця. – К.: Ред. журн. «Право України», 2013. – С. 11-15.
7. Штим Т. Окремі питання використання акціонерних огод в процесі приватизації // Т. Штим // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 3 (97). – 2013. – С. 96-99.

БАЗОВІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору економіки країни посідає центральне місце серед багатьох проблем сучасності, що обумовлено його ключовою роллю у соціально-економічному прогресі суспільства. Більшість аграрних підприємств України не здатні в нинішніх умовах здійснювати високоефективну виробничо-комерційну діяльність, що негативно позначається на рівні їх конкурентоспроможності та можливостях її досягнення.

Висока ймовірність виникнення та розвитку нестійкості в процесі діяльності аграрних підприємств формує специфічність умов управління у процесі ліквідації явищ, які заважають їх ефективному функціонуванню. Необхідно не тільки забезпечити конкурентоспроможність аграрного підприємства, але й створювати та підтримувати передумови її подальшого розвитку. Тому процес формування й забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств потребує певних підходів щодо управління конкурентоспроможністю.

Сутність управління конкурентоспроможністю полягає в безперервному контролі над змінами, що відбуваються в діяльності суб'єкта, підтримці його здатності до виживання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. У сучасній економічній літературі питання управління конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів розглядаються фрагментарно, а існуючі наукові підходи не враховують повного комплексу завдань щодо її забезпечення. В загальному визначені управління являє собою процес цілеспрямованого впливу на будь-яку економічну систему з метою підтримки існуючого стану або переведення її в новий стан з урахуванням об'єктивних властивостей й закономірностей [1, с. 134-137].

Методи вирішення управлінських завдань можна класифікувати виходячи із сутності застосовуваного підходу. Так, *системний підхід* характеризує об'єкт управління як безліч взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, що утворюють певну системну цілісність. При цьому об'єкт, як система, має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок. Аналітична діяльність у цьому випадку повинна починатися з чіткого формулювання цілей, при цьому стратегічна установка розглядається як єдина система, що включає набір часткових стратегій. Відтак, необхідно прогнозувати наслідки реалізації та взаємозв'язки локальних стратегій й аналізувати можливі альтернативні варіанти [2, с. 67-70].

З точки зору *процесного підходу* управління є процесом, в якому діяльність, спрямована на досягнення бажаної мети, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних взаємопов'язаних дій – функцій управління. Процес управління виступає сукупністю динамічно змінюваних в часі взаємо-

пов'язаних управлінських функцій, метою яких є вирішення завдань, пов'язаних з об'єктом управління. *Динамічний підхід* дозволяє розглянути зміни ситуації в часі і на основі ретроспективного аналізу спрогнозувати майбутню ситуацію. Динамічний підхід використовується разом із іншими підходами для того, щоб отримати повну картинку системи управління підприємством. *Маркетинговий підхід* передбачає розробку стратегій на основі аналізу наявних та майбутніх потреб у конкретному продукті (послузі), проведення сегментації ринку, конкурентного аналізу тощо. *Ситуаційний підхід* передбачає обов'язковий та всебічний аналіз існуючої ситуації та її урахування в процесі розробки управлінських рішень.

Ситуаційний підхід намагається пов'язати конкретні прийоми та концепції з певними конкретними ситуаціями для того, щоб досягти цілей організації, а також ті, які скоріше всього можуть вплинути на її успіх.. Для того, щоб уникнути кризової ситуації, треба володіти здатністю гнучко реагувати на зміни в зовнішніх умовах. Дотримуючись в цілому обраної стратегії, можна організаційно пристосовуватися до зовнішніх умов. Для цього слід розраховувати, передбачати настання певних подій і порівнювати, співставляти їх із своїми можливостями, реагувати на них. *Модельний підхід* дозволяє проаналізувати варіанти й наслідки управлінського рішення не в реальному об'єкті управління, а на спеціально створеній моделі об'єкта [3].

Базовим компонентом моделі управління конкурентоспроможністю господарюючого суб'єкта, який дозволяє визначити найбільш сприятливі можливості для формування конкурентних переваг, є виокремлення, аналіз і оцінка системоутворюючих факторів. З позицій системного підходу зовнішнє середовище по відношенню до виробника є факторним оточенням, тобто воно містить не просто хаотичні явища, а активні результати, що вирізняються певною організованістю. Сам суб'єкт також є фактором по відношенню до інших систем, або входить до складу деякого інтегрального фактора.

Науковці пропонують виділяти такі фактороутворюючі особливості господарюючих суб'єктів як соціально-економічних систем: 1) визначення загальної мети як напряму розвитку системи; 2) підпорядкування завдань кожного елемента спільній меті системи; 3) усвідомлення кожним елементом своїх завдань та розуміння загальної задачі; 4) виконання кожним елементом своїх функцій, які впливають з поставленого завдання; 5) існування конкретних відносин між елементами системи; 6) наявність органу (суб'єкта) управління; 7) наявність зворотного зв'язку [4, с. 10-14].

Оцінка й аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища належать до першочергових етапів управління конкурентоспроможністю підприємства. При самому спрощеному розумінні середовище являє собою певне оточення системи, а при більш складному підході – середовищем системи є система, яка складається з елементів, які їй не належать.

Слід зазначити, що середовище – це не просто оточення системи, а лише ті її складові, що життєво важливі для системи. Вагомий внесок у розуміння природи середовища зробив один з найвидатніших соціологів ХХ ст., представник системного та функціонального підходів в соціології

Ніклас Луман. Спираючись на співвідношення «система-навколишній світ», він аргументував, що система і середовище органічно пов'язані між собою, і не можуть бути зрозумілі один без одного. Система починається там, де йде відмежування від навколишнього середовища.

Для суб'єкта конкуренції середовищем життєдіяльності є навколишній ринковий простір. Розглядаючи зовнішнє середовище як складну ринкову систему слід виділити в її структурі макро- й мікрорівні, які розрізняються складом факторів та характером їх впливу. Під макрозовнішнім середовищем розуміють сукупність суспільних і природних факторів, які опосередковано впливають на всі суб'єкти мікрозовнішнього середовища: політичні, правові, соціально-економічні, науково-технічні, культурні та природні фактори [3]. Характерними рисами мікрозовнішнього середовища є неоднозначний характер впливу окремих факторів та висока системна взаємопов'язаність її компонентів.

Література:

1. Гайдес М.А. Общая теория систем. (Системы и системный анализ) [Текст] / М.А. Гайдес. – М.: «ГЛОБУС-ПРЕСС», 2005. – 201 с.
2. Еш С.М. Особливості антикризового управління в підприємствах харчової промисловості [Текст] / С.М. Еш // Економіка АПК, 2009. – № 7. – С. 67–70.
3. Малік М. Й. Основи аграрного підприємництва [Текст] / За ред. М. Й. – Київ: ІАЕ УААН, 2000. – 582 с.
4. Петухова О.М. Еволюція теорії стратегічного управління [Текст] / О.М. Петухова О.В. Ставицький // Агросвіт, 2015. – № 2. – С. 10–14.

**Сомова Л. І., к.е.н., доцент кафедри,
Проха Л. М., старший викладач кафедри,
Кербікова А. С., старший викладач кафедри,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна**

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ РІЗНИХ ВИДІВ КОМПЛЕКСІВ ПРОДУКЦІЇ ІЗ КАОЛІНІВ

У сучасних умовах трансформації економіки України набуває актуальності проблема подальшого розвитку абразивної галузі, яка повною мірою визначає можливість і перспективи ефективного функціонування багатьох сфер промисловості країни, що пояснюється відсутністю власних якісних бокситів і використанням виключно імпортової сировини для виробництва нормального електрокорунду, котрий застосовується для виготовлення лівової частки шліфувальних матеріалів та інструментів. Водночас інтенсифікація металургійних процесів потребує значного поліпшення якості і збільшення випуску нових видів вогнетривів, розвиток виробництва яких також стримується відносно високою вартістю і дефіцитом нормального електрокорунду.

Реальною сировиною базою, яка може задовольнити зростаючу потребу в нормальному електрокорунді, є вітчизняні каоліни, котрі мають багатокomпонентний характер і високу ступінь природної концентрації.

Але використання вітчизняних каолінів, підготовлених за традиційною схемою (агломерація), для виплавки нормального електрокорунду супроводжується значним зниженням продуктивності електропечей по цьому продукту і збільшенням витрат електроенергії на технологічні потреби, порівняно з роботою плавильних агрегатів на агломерованих якісних імпортованих бокситах, що застосовуються у даному виробництві. Окускування ж вітчизняної сировини методом брикетування дозволяє значно інтенсифікувати процес виплавки електрокорунду.

У той же час особливістю переробки каолінів є неминучість одночасного утворення відразу двох продуктів – нормального електрокорунду і феросиліцію з вмістом кремнію 18-25%, які відповідно забезпечують отримання різних комплексів продукції, з огляду на марку феросплаву (ФС18, ФС20 або ФС25).

У Національній металургійній академії України розроблені і випробувані у напівпромислових і промислових умовах технології використання каолінів, що забезпечують збільшення продуктивності плавильних агрегатів (за рахунок оптимальних способів їх окускування) і отримання стандартних продуктів, які за технічними показниками і якістю не поступаються нормальному електрокорунду і феросиліцію, котрі виплавляються у спеціалізованих виробництвах абразивної галузі і чорної металургії.

В процесі цих розробок встановлено, що технологічні параметри і техніко-економічні показники виплавки електрокорунду залежать від того, яка марка феросиліцію виробляється у комплексі з ним, та який застосовується спосіб підготовки каолінів.

Вітчизняними і зарубіжними дослідниками висвітлено різноманітні питання, що стосуються методичних аспектів як оцінки економічної ефективності комплексного використання багатокomпонентної сировини, так і порівняння різних варіантів рішення певних завдань щодо випуску такої продукції. Ними запропоновані різні методики розподілу спільних поточних і капітальних витрат між продуктами комплексної переробки сировинних матеріалів у багатьох галузях промисловості [1-5], розроблені загальні рекомендації щодо формування економічної ефективності комплексних процесів, котрі віддзеркалюють особливості тієї чи іншої сировини і техніки її технології її використання [6; 7], визначені методичні підходи до порівняння інвестиційних проектів, спрямованих на вирішення конкретних питань, які стосуються певного комплексного переробу [8] і т. ін.

Однак виконаний аналіз показав, що, незважаючи на широкий спектр існуючих досліджень, до теперішнього часу залишаються невирішеними проблемні питання, котрі стосуються методології оцінки впливу видів комплексів продукції та способів окускування каолінів на ефективність їх комплексної переробки.

На підставі опрацювання і узагальнення існуючої методологічної бази оцінки економічної ефективності встановлено, що найкращим методом, котрий

дозволяє врахувати специфіку комплексної переробки каолінів, не маючи при цьому вад та обмежень у використанні, які властиві динамічним методам, є розрахунок порівняльної економічної ефективності. Він передбачає використання у якості критерію мінімуму приведених витрат, що виступає надійним показником ефективності варіантів техніко-технологічного розвитку виробництва та визначається параметрами, які ґрунтуються на вимірюванні економічного ефекту комплексної переробки каолінів і поточних та одночасних витрат, котрі необхідні для його досягнення.

Для дослідження доцільності отримання із каолінів різних видів комплексів продукції розроблена методика, що дозволяє оцінити ефективність виробництва того чи іншого комплексу незалежно від способу підготовки сировини і з урахуванням його впливу.

Порівняльний аналіз видів комплексів запропоновано виконувати за допомогою алгоритму, що містить три етапи.

На першому етапі визначається виробництво оптимального виду комплексу безвідносно до способу підготовки, тобто окремо із агломерованих і брикетованих каолінів. Можливість зіставлення техніко-економічних показників отримання комплексів, різних за якістю і кількістю феросплаву, у даному випадку обумовлена однаковими масштабами переробки окускованої сировини, при дотримуванні умови забезпечення конкретної потреби в електрокорунді і феросиліції. Аналіз виробництва трьох видів комплексів із однієї і тієї ж кількості агломерованих каолінів слід проводити за наступними показниками: обсяг сукупної продукції у натуральному виразі, експлуатаційні, капітальні і приведені витрати на отримання кожного виду комплексу. Вибір кращого варіанту здійснюється за мінімумом приведених витрат на виплавку комплексу. Аналогічно досліджується отримання трьох видів комплексів із брикетованих каолінів.

На другому етапі для встановлення впливу способу підготовки на ефективність отримання того чи іншого комплексу техніко-економічні показники варіантів переробки агломерованої і брикетованої сировини необхідно привести до співставного виду. У якості базового слід обирати варіант підготовки каолінів, який забезпечує найбільший (у межах реальної потреби) вихід сумарної продукції того чи іншого комплексу. Поточні витрати і капіталовкладення по відповідним варіантам треба доповнити суспільно необхідними витратами на отримання недостатнього обсягу феросиліція порівняно з варіантом, що забезпечує максимально потрібну його кількість. Далі запропоновано визначити результуючі приведені витрати на умовно зіставні обсяги продукції і за критерієм їх мінімуму обрати найкращі варіанти виробництва кожного виду комплексу залежно від способу підготовки каолінів.

Для кращих варіантів, що обрані за мінімумом приведених витрат на попередніх етапах дослідження, необхідно уточнити доцільність їх реалізації. З цією метою на третьому етапі рекомендується зіставити витрати за оптимальними варіантами комплексної переробки каолінів (у цілому на кожен комплекс і на отримання електрокорунду і феросиліцію) з витратами на виробництво їх із традиційної сировини (імпортних бокситів і кварцитів).

Застосування запропонованої методики для оцінки ефективності різних видів комплексів продукції при переробці каолінів Новоселицького родовища свідчить, що, по-перше, виплавка комплексів з більш багатим за вмістом кремнію феросиліцієм супроводжується збільшенням собівартості, капіталомісткості і приведених витрат на виробництво обох продуктів як із агломерованої, так і брикетованої сировини. Так, порівняно з комплексом, що містить ФС18, зростають відповідно: а) собівартість електрокорунду на 5,5 і 18,5% (агломерат) і на 5,7 і 20% (брикети); собівартість ФС20 і ФС25: на 4,5 і 15,6% (агломерат) і на 4,2 і 14,4% (брикети); б) капіталомісткість електрокорунду – на 3,6 і 11,7% (агломерат) і на 4,1 і 13,3% (брикети); капіталомісткість ФС20 і ФС25 – на 6,5 і 21,7% (агломерат) та 6,6 і 21,9% (брикети); в) приведені витрати: електрокорунд – на 5,2 і 17,4% (агломерат) та на 5,4 і 18,9% (брикети); ФС20 – на 4,9% (агломерат) і на 4,5% (брикети), ФС25 – на 16,3% (агломерат) і на 15,2% (брикети). По-друге, суттєвий вплив на економічні показники чинить спосіб підготовки каолінів. Так, собівартість електрокорунду, що отримується спільно з ФС18, ФС20 і ФС25 із брикетованих каолінів, у зіставних умовах, зменшується, порівняно з виправкою із агломерату, на 12,8; 12,6 і 11,7%, капіталомісткість електрокорунду знижується на 14,2; 13,8 і 13,0%, а приведені витрати скорочуються на 13,0; 12,8 і 11,9%. Використання брикетів дозволяє також зменшити собівартість 1 т ФС18, ФС20 і ФС25 відповідно на 5,4; 5,7 та 6,3%, капіталомісткість знижується на 10,3%; 10,4 і 10,45%, а економія питомих приведених витрат становить відповідно 6,0; 6,1 та 6,8%. По-третє, порівняння витрат у оптимальних варіантах з витратами на випуск електрокорунду і ФС18, ФС20 та ФС25 у спеціалізованих виробництвах свідчить про доцільність комплексного використання каолінів, оскільки економія приведених витрат становить 16,5-18,4% залежно від виду комплексу.

Запропонована методика є достатньо зручною при дослідженні альтернативних варіантів виробництва електрокорунду і феросиліцію (із каолінів і традиційної сировини) з урахуванням їх потреби на перспективу. Вона віддзеркалює можливі зміни витрат на отримання цих продуктів із певних видів сировини (при відповідних способах її підготовки) і дозволяє оцінити вплив додаткового випуску феросиліцію із каолінів на рівень галузевих приведених витрат на його виплавку (з урахуванням вивільнення потужностей у феросплавній підгалузі).

Розроблені методичні підходи можуть бути використані для дослідження економічної ефективності комплексного використання каолінів інших родовищ.

Література:

1. Кузнецов Д.Т. Распределение затрат и оценка экономической эффективности в комплексных производствах / Д.Т. Кузнецов. – М.: Экономика, 2001. – 124 с.
2. Лексин В.Н. Экономика комплексного использования сырья в цветной металлургии. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.Н. Лексин, А.Г. Токарева. – М.: Металлургия, 1996. – 224 с.
3. Шик Л.М. Особливості оцінки собівартості продукції у комплексному виробництві / Л.М. Шик // Вісник Запорізького Національного університету. – 2009. – № 1 (4). – С. 111-116.

4. Іваніна С. Облік комплексних витрат виробництва та їх розподілення між видами продукції / С. Іваніна // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 3. – С. 53-59.
5. Сомова Л.І. Методичні аспекти визначення собівартості продукції при комплексній переробці сировини (на прикладі електрометалургійного виробництва) / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, А.С. Кербікова // Системи прийняття рішень в економіці та техніці: від теорії до практики: Колективна монографія. У 2 т. Т. 1. / за заг. ред. Савчук Л.М. – Павлоград: Арт Синтез-Т, 2014. – 436 с. (С. 365-372).
6. Виноградов В.Н. Эффективность комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов / В.Н. Виноградов, В.П. Логинов. – М.: Недра, 1999. – 207 с.
7. Сомова Л.І. Методичні особливості економічної оцінки комплексної переробки вітчизняної сировини при виробництві електрокорунду / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, А.С. Кербікова // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози та виклики: Колективна монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – С. 338-348.
8. Кирилюк В.С. Особливості використання критерію приведених витрат в сучасних умовах / В.С. Кирилюк, Л.І. Сомова // Науково-методичні та прикладні засади ефективного функціонування та розвитку підприємств: Зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конференції. – Дніпропетровськ: НМетАУ. – 2016. – 214 с. (С. 116-118).

MODERN PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL. MARKET COMPETENCY

*Алексеева О. В., головний спеціаліст,
Департамент агропромислового розвитку,
екології та природних ресурсів
Вінницької обласної державної адміністрації
м. Вінниця, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Молоді люди – це основна група, що функціонує в українському суспільстві і, уже зараз, впливаючи на процеси економічного розвитку, визначає кількість та якість ресурсів робочої сили, а тому важливим завданням є їх цілковита участь на ринку праці.

В умовах сьогодення, питання зайнятості молоді є надзвичайно актуальним, так як молодь вважається важливим ресурсом продуктивних сил суспільства за рахунок уміння швидко навчатися, бути енергійною та працездатною. Успішне працевлаштування, особливо на першому робочому місці, створює фундамент для дальшого становлення особистості та професійного зростання.

Питанням зайнятості та працевлаштування працездатного населення присвячені праці таких учених, як В. Васильченко, В. Петюх, Д. Богиня, Е. Лібанова, М. Долішний, О. Грішнова та ін. Проблеми взаємодії ринку праці з іншими ланками соціально-економічної системи перебувають у центрі уваги таких учених як С. Бондур, А. Горшкова, І. Куліш, О. Оніщенко, О. Непочатенко та ін.

У Законі України від 05.02.1993 року № 2996-ХІІ «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді» визначено, що молодь, молоді громадяни – це громадяни України віком від 14 до 28 років [1].

За даними Державної служби статистики України, основними тенденціями, що були притаманні українському ринку праці у 2016 році порівняно з 2015 роком є [2]:

– щодо економічної активності населення віком 15–70 років:

- зменшення рівня економічної активності з 62,4% до 62,2%;
- зменшення рівня зайнятості з 56,7% до 56,3%;
- збільшення рівня безробіття (за методологією МОП) з 9,1% до 9,3%;

– зростання середньомісячної номінальної заробітної плати на 23,6%;

– зростання реальної заробітної плати на 9,0%;

– зниження суми заборгованості з виплати заробітної плати на 4,8%;

– збільшення кількості працівників, які вчасно не отримали заробітну плату, більше ніж у 7 разів.

Втрати, пов'язані з залишенням молодих людей поза професійною активністю, надто великі порівняно з рештою вікових груп. У такому разі втрачається не лише їх кваліфікація; ці особи значною мірою зазнають різних труднощів і, здебільшого, у молодих людей виникає хронічне відчуття недооцінки їх вкладу, що тягне за собою вимивання трудових ресурсів високої якості з національного ринку праці через еміграцію або самоусунення.

Система вищої і професійної освіти, у свою чергу, у своїй діяльності орієнтується не на ринок праці, а на ринок освітніх послуг у його примітивному розумінні: масштаби та профіль підготовки кадрів відповідають запиту населення щодо освітніх послуг без урахування вимог ринку праці [3]. Система підготовки трудових ресурсів в Україні в основних аспектах досі зорієнтована на потреби планової економіки. У цьому контексті головну роль у підвищенні кваліфікації кадрів грає так зване «державне замовлення», яке у минулі часи, зазвичай, спрямовувалося на задоволення потреб промисловості. За нинішніх умов відсутність зв'язків між закладами освіти та інституціями ринку праці створює ситуацію, де більше 60% випускників вищих навчальних закладів не знаходять роботу за фахом [4].

За даними Державного центру зайнятості, за видами професійного навчання роботодавці надають перевагу стажуванню на робочому місці. Йдеться про організацію на базі власного підприємства стажування навчених фахівців, або про підвищення фахового рівня працівників або майбутніх кандидатів на робочі місця на базі навчальних закладів державної служби зайнятості [5]. Отже, роботодавці не готові брати на себе навчання працівників відповідно до власних вимог, перекладаючи його на державу або комунальні установи.

Крім того, роботодавець підвищує вимоги до якісного складу робочої сили, адже йому недостатньо лише високого рівня виконавчої дисципліни, зразкового виконання певного усталеного кола обов'язків і ґрунтовної теоретичної бази. Є додаткова потреба в гнучкій, мобільній, комунікабельній, творчій особистості, здатній вступати в ділові контакти, вести ділові переговори, творчо реагувати на потреби ринку, уносити раціоналізаторські пропозиції, підвищувати свій професійний рівень, урівноважено реагувати на реконструкцію професійного процесу [6, с. 274].

З іншого боку, працівники не мають достатніх гарантій того, що інвестиції в самоосвіту виправдаються, а тому не займаються підвищенням власної кваліфікації. Додаткову роль грає і висока плинність кадрів, спричинена низькою зарплатою, неналежними умовами праці, транспортною недоступністю місця роботи.

З метою підвищення ефективності регулювання розвитку ринку праці та зростання рівня зайнятості молоді в Україні доцільно впроваджувати заходи, які застосовуються в країнах ЄС. Серед них:

– політика створення нових робочих місць, основними інструментами якої є гранти, повне чи часткове зменшення видатків на навчання/перенавчання працівників, безкоштовна допомога в пошуку потрібного персоналу, інші пільги з боку як структурних фондів, так і місцевих органів влади;

– політика заробітної плати – перехід від щорічних галузевих угод до середньострокових соціальних пактів;

– політика трудових відносин – формування національних соціально-економічних рад, до складу яких входять уряд, профспілки, роботодавці, добровільні професійні спілки, представники громадських організацій, інспекцій праці та судових органів. Основними завданнями таких учасників соціального діалогу є визначення видатків на соціальні «цілі державних соціальних стандартів та рівня оплати праці, розробка проектів законодавчих та нормативних актів з питань соціально-економічного розвитку» [7, с. 13-14].

Основним шляхом підвищення рівня зайнятості молоді на ринку праці має стати комплекс дій, котрий включатиме удосконалення державного регулювання, стимулювання роботодавців та навчальних закладів. Варто пам'ятати, що затрати на реалізацію професійної активізації молоді – це інвестиція у найцінніший нині ресурс кожного виду сучасної економіки, в розвиток людського потенціалу, в майбутнє потенціалу нашого ринку праці та його подальшу інтеграцію у світове господарство.

Література:

1. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді: Закон України від 05.02.1993 р. № 2996-ХІІ (зі змінами та доповненнями) // ВВР України. – 1993. – № 16. – Ст. 167.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кириченко І. Битва за професіоналізм [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2012. – № 33. – Режим доступу: http://dt.ua/SOCIETY/bitva_za_profesionalizm-109104.html.
4. Програма гідної праці для України на 2016–2019 рр., схвалена Національною тристоронньою соціально-економічною радою 7 квітня 2016 р. [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.kmu.gov.ua/document/189004/1.doc>.
5. Ринок праці: найбільш затребувані професії України за підсумками квітня 2012 р. [Електронний ресурс] – Державний центр зайнятості, 2012. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=241218.
6. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України [Текст]: монографія / за заг. ред. В.І. Лугового. – К.: Пед.преса, 2009. – 384 с.
7. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці / І. Петрова. – К.: Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2012. – 20 с.

ЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал стає основою багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. У процесі створення, трансформації і використання інтелектуального капіталу беруть участь комерційні підприємства, державні і суспільні установи та організації, тобто всі суб'єкти ринкових відносин. Здатність економіки створювати і ефективно використовувати інтелектуальний капітал все в більшій мірі визначає економічну силу нації, її добробут (рис. 1).

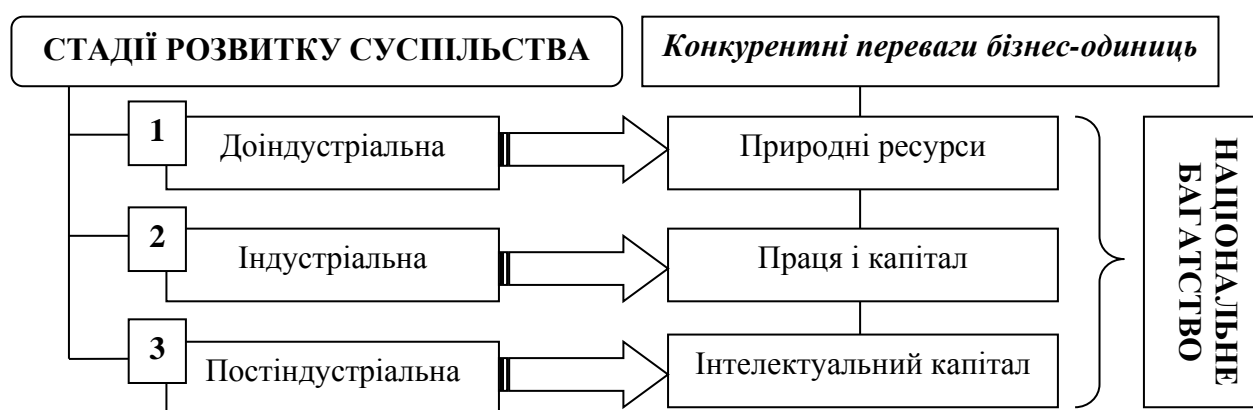


Рис. 1. Трансформація факторів формування національного багатства

У сучасному світі підприємство або організація – виробник не стільки товарів, скільки знань. Це означає, що працівники займаються виробництвом знань, організації стають тими, що навчаються, інновації стають джерелом знов створеної вартості. Інтелектуальний капітал в більшій мірі, ніж фізичні активи або фінансовий капітал, стає стійкою конкурентною перевагою.

При переході від доіндустріальної та індустріальної стадій розвитку суспільства до постіндустріальної стадії розвитку змінюються конкурентні переваги бізнес-одиниць. На зміну природним ресурсам в індустріальному суспільстві як домінуючі чинники виробництва виступають праця і капітал, а в сучасному суспільстві на перше місце поступово виходять знання та інтелектуальний капітал. У сучасній конкуренції вирішальну роль грає не стільки населення, як в доіндустріальному суспільстві, і не стільки доступ до ринків, як в індустріальному, скільки якість та інтенсивність безперервного навчання людей і організацій. При цьому домінуючою сферою економічної активності стає не стільки сільське господарство, як в доіндустріальному суспільстві, і не стільки промисловість, як в індустріальному, скільки сфера послуг, в першу чергу інтелектуальних. Перехід до нового суспільства, в якому

інтелектуальний капітал стає провідним чинником суспільного виробництва, знаменує одночасно перехід до нової структури вартості того, що ми споживаємо.

Сучасне виробництво – це багато в чому діяльність розуму, тобто дія з боку інженерів, бухгалтерів, конструкторів, дизайнерів, фахівців з персоналу, збуту і маркетингу, експертів з інформаційних мереж. В багатьох організаціях все більша частина одержаного ефекту стає результатом використання спеціальних знань, широкого навчання персоналу і взаємодії з партнерами і контрагентами.

Загальна закономірність розвитку науки дедалі більшою мірою супроводжується об'єднанням зусиль і концентрацією досліджень на проблемі людини. Визнання людського капіталу як основного стратегічного ресурсу означає перехід до такого виміру життя суспільства, в якому людина (індивід) як виробник і споживач знаходяться у центрі соціально-економічної системи.

Складність бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з таким фактором виробництва, як людський капітал, зумовлена низкою проблем. По-перше, мотивація працівників не завжди має кількісний вимір, а відповідно не може бути безпосередньо відображена в обліку та фінансовій звітності, а багатоваріантність застосовуваних підприємствами стимулів ускладнює встановлення єдиної методології. По-друге, споживачі інформації, а саме менеджмент, вимагає максимально розкривати продуктивну складову витрат праці та диверсифікації такої інформації для потреб встановлених схем матеріального стимулювання. Тому важливою умовою адекватного відображення в бухгалтерському обліку операцій з виплат працівникам є класифікація виплат відповідно до їх економічної сутності та врахування у методології обліку цих операцій особливостей індивідуальних моделей стимулювання працівників [1, с. 346].

Отже, процес розвитку інтелектуального капіталу та збільшення його ролі в процесі формування національного багатства нації викликало зростання уваги суспільства до процесу управління ним та усвідомлення значення ефективного використання інтелектуального потенціалу на покращання загального добробуту. Це призвело до пошуку способів організації та методів аналізу ефективності використання інтелектуального капіталу.

Література:

1. Бухгалтерський облік та фінансовий контроль – складові інформаційного підґрунтя євро інтеграційних процесів в Україні: у 4 т. / [редкол.: М.Я Азаров (голова) та ін.] – К.: НДФІ, 2007 – Т. 1: Реформування бухгалтерського обліку в Україні / [Т.І. Єфименко, Т.В. Головка, Л.Г. Ловінська та ін.]. – 2007. – 752 с.

БАЗОВІ КОМПОНЕНТИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Людський капітал є цінним надбанням держави. Саме від людського капіталу залежить позиція держави як на всіх видах світових ринків (політичному, економічному), так і рівень розвитку самої країни [1]. Економічний прогрес і суспільний розвиток залежать від інтелектуалізації життя населення [2].

Концепція людського капіталу вже давно використовується, але його значення взагалі неоднозначне або добре розуміється. Також залишається невизначеними складники людського капіталу, його компоненти, базові складові, на яких ґрунтується людський капітал, завдяки яким він може зростати та розвиватися. Виокремлення базових компонент формування людського капіталу вважаємо стратегічним підґрунтям для розвитку людського капіталу та, в свою чергу, підставою для визначення основних напрямів інвестицій в людський капітал.

З дослідженням людського капіталу пов'язані ім'я таких вчених, як В. Антонюк, Г. Беккер, О. Бородіна, Ф. Волков, О. Грішнова, С. Дятлова, К. Ланкестер, Е. Лібанова, В. Мандибура, Р. Патнэм, Г. Прошак, О. Стефанишин, Дж. Ходжсон, А. Чухно та інших.

В Україні в даний час відбувається трансформація одних інститутів в інші. Зміни відбиваються на поведінці економічних суб'єктів. Це сприяє розширенню інституційного поля, досягненню однорідності інститутів, синхронності їх функціонування, інституціоналізації механізмів взаємодії бізнесу і держави [3].

Вищеозначені процеси змінюють наповнення та зміст людського капіталу. Безумовно, що психофізіологічний стан стає базовою компонентою формування людського капіталу, а також його утворення, розвитку. Визначимо цю компоненту як психологічний капітал та фізичний капітал людини.

Посилення фізичного капіталу людини потребує, в першу чергу, визначення рівня його стану та переліку об'єктивних статистичних показників. До їх складу можливо включити інформацію про стан охорони здоров'я в державі з метою використання її при прийнятті рішень про інвестиції в розвиток людського капіталу. Знання про причини і стан хвороби мають важливе значення для здійснення інвестицій в фізичний капітал в системі охорони здоров'я. Інформація про дієвість заходів з охорони здоров'я необхідна для державних інвестицій в систему охорони здоров'я. Для посилення фізичного капіталу людини в національній економіці потрібні статистичні показники про стан охорони здоров'я в державі, які можливо використовувати при прийнятті рішень про інвестиції в розвиток фізичного капіталу. Для забезпечення

зростання національної економіки вкладення в фізичний капітал стають достатньо актуальними та необхідними в забезпеченні здорового стану нації.

Самим якісним та найпоказовішим індикатором стану здоров'я, який існує протягом тривалого часу і загальнопоширений, є смертність. В історії існує велика кількість пов'язаних з цим заходів в області охорони здоров'я.

Ряд другорядних, але не менш важливих показників стану фізичного капіталу, складається з наступних: висота і вага для дорослих і для дітей під час економічного зростання країни, вага немовляти, індекс маси тіла, хронічні та інфекційні показники захворюваності. Наведені індикатори визначаються історично. Потрібно зауважити, що об'єктивні прямі показники якості життя та фізичного капіталу в цілому ще відсутні.

Підкреслимо, що людський капітал національної економіки уособлює в собі запас виробничих навичок, талантів, здоров'я і досвіду людини. В той же час здоров'я носіїв людського капіталу є базовою складовою. Тому розвиток людського капіталу національної економіки неможливий без прискіпливої уваги на всіх рівнях до стану охорони здоров'я населення.

Психологічний капітал, ключовими елементами якого є наполегливість, міцність, стійкість, впевненість в собі, оптимізм та сподівання було визнано найбільш необхідним для суспільного життя, для формування людського капіталу чинником. Психологічний капітал визнаний ключовим фактором та виграє центральну роль в індивідуальному успіху та благополуччі особистості, але він також відіграє певну роль у роботі та організаційній поведінці [4]. Важливими характеристиками психологічного капіталу на сьогодні є, наприклад, зміна здатності, самопізнання, навички управління та вміння поводитися.

Психологічний капітал працівника сприяє особистому благополуччю завдяки ентузіазму, прихильності, позитивності та ініціативності, але й водночас і успіху діяльності організації. На практиці на психологічному капіталі ґрунтується мотивація індивідуума до праці, до впровадження інновацій, до розвитку унікальних можливостей людського капіталу, новаторських здібностей та до багатьох інших складових людського капіталу.

На істотному психологічному та фізичному капіталі ґрунтується освітній капітал. Нова економіка знань зумовлює потребу в людському капіталі з новітніми знаннями, навичками, вміннями, тобто з більш високою конкурентоспроможністю, що, в свою чергу, висуває нові вимоги до такої складової людського капіталу, як освіта [5].

Індивідуальні ресурси, особливо психологічний капітал, пов'язані з тим, наскільки добре індивідуум оцінює свою роботу та наскільки креативно працює на своїй роботі. Індивідууми, які мають високий психологічний капітал, показують вищу продуктивність, ніж їхні колеги, з більш низьким психологічним капіталом. Рішення та дії керівників з високою оцінкою психологічного капіталу часто є більш позитивними, ніж у керівників, що мають низький рівень психологічного капіталу.

Вагомість впливу психологічного капіталу на результати діяльності на всіх рівнях не дивує. Високий психологічний капітал пов'язаний з позитивними

очікуваннями від майбутнього, в яких, як вважають, робота полегшує важкі та складні ситуації [6]. Перед обличчям негараздів доцільніше шукати альтернативні способи досягнення важливих цілей. В такому випадку високий рівень психологічного капіталу допомагає чітко окреслити нові задачі для індивідуума, що має важливе значення для роботи працівника. Психологічний капітал додає позитивних емоцій, які, у свою чергу, пов'язані з відносинами та навичками робочого середовища. Позитивні емоції також допомагають зосередити увагу та сконцентруватися на нових можливостях, що пропонуються навколишнім середовищем.

Персональне ставлення до праці, готовність до навчання, ентузіазм до роботи важливі для ефективності економіки. Чим більше індивідуальний вклад людського капіталу в національну економіку, тим більший суспільний ефект від вкладень в нього. Вкладення в людський капітал в період ринкового розвитку економіки вважаються новим інструментом для вимірювання соціально-економічного прогресу держави та потенціалу як благополучних країн, так і таких, що розвиваються [7].

Тому акцентування на розвитку саме психофізичної складової людського капіталу дозволить національній економіці отримати додаткові переваги для зростання. Поєднання психічного та фізичного капіталів створює основу для сталого робочого життя та продуктивності праці, для управління людським капіталом, його розвитку. Аналіз залежності зростання людського капіталу від його різних компонент є перспективним для подальших досліджень, тому що проблеми сучасного робочого життя тісно пов'язані з психосоціальним благополуччям на роботі.

Література:

1. Golovkova Liudmila. The institutional content of the human capital of the national economy / V. Kolomiets, L. Golovkova // *Baltic Journal of Economic Studies*. – Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2017. – Vol. 3 (2017). – № 5. – P. 289–283.
2. Радева М. М. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на макроекономічні процеси в державі / В. М. Порохня, М. М. Радева, В. І. Кузнецов // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2017. – № 2. – С. 22–25.
3. Ткач А. А. Формування інституціональної парадигми економічної теорії / А. А. Ткач // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. – 2013. – № 1. – С. 329–334.
4. Avey J. B. The Left Side of Psychological Capital: New Evidence on the Antecedents of PsyCap / J. B. Avey // *Journal of Leadership ja Organizational Studies*. – 2014. – № 21 (2). – P. 141–149.
5. Ткач Т. В. Психолого-педагогічні умови формування інституціональної моделі освітнього простору особистості / В. Коломієць, М. Радева, А. Ткач [та ін.] // *Інституціональні трансформації в економіці України: монографія / за заг. ред. Коломієць В. М.* – Мелітополь: ТОВ «Колор Принт», 2017. – С. 136–184.
6. Newman A., Ucbasaran D., Zhu F., Hirst G. Psychological capital: Are-view and synthesis // *Journal of Organizational Behavior*. – 2014. – № 35, (S1). – P. 120–138.
7. Рекун І. І. Управління персоналом у системі економічної безпеки підприємства залізничного транспорту / І. І. Рекун // *Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал*. – 2015. – № 11. – С. 28–32.

ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ДУХОВНИХ ЦІННОСТЕЙ І ТЛУМАЧЕННЯ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ

Сьогодні формування людського потенціалу постає особливо нагальним завданням для України, адже розробка сучасної концепції дозволила б надолужити втрачені за останні роки позиції в контексті міжнародного поділу праці, розвинути нові напрями в економіці, закласти відповідні основи для її модернізації.

Отже, розвиток духовного майбутнього спеціаліста як гуманної, вільної і відповідальної людини безпосередньо пов'язаний із його ціннісною орієнтацією а також і духовністю.

У дослідженнях В. В. Анненкова, І. Д. Бега, М. Й. Боришевського, С. У. Гончаренко, І. А. Зязюна, Г. С. Костюка, О. М. Леонтьєва, С. Д. Максименко, Н. Г. Ничкало, Н. В. Павлик, Е. О. Помиткіна, В. В. Рибалки, О. В. Сухомлинської та ряду інших дослідників були розглянуті психологічні аспекти духовних цінностей і культури.

Цікаве тлумачення психологічних аспектів духовних цінностей і культури запропоноване О. В. Шкіренко у більшості понять і тлумачень ми розділяємо [1, с. 3-8]. Автор не розглядає матеріальної складової культури, яка є суттєвою в процесі становлення, як особистості, так і спеціаліста.

Науковцями недостатньо приділяється уваги розкриттю поняття культури в сучасних, реальних умовах і формування особистості та спеціаліста.

Сам науковий інтерес до проблеми духовного становлення особистості активізується. А потреба у розробці сучасних засобів формування духовних цінностей і культури у майбутніх спеціалістів не втрачає актуальності, особливо, на сучасному, надзвичайно складному соціально-політичному, економічному і культурному розвитку, зокрема нашого суспільства.

Становлення цілісної особистості, підготовка молоді до праці, сімейного життя, виконання громадських обов'язків неможливо без певного взірця, який має за основу загальнолюдські та вищі цінності і розвинуту духовну культуру.

Враховуючи актуальність даного питання, вважаємо, що мета роботи полягає у розкритті психологічного змісту категорії духовних цінностей і культури особистості та спеціаліста.

Перш ніж розглянути психологічний зміст духовних цінностей і культури, вважаємо за доцільне звернутись до визначення поняття особистості і спеціаліста.

На нашу думку особистість – це людина, яка піднялася до такого рівня розвитку, за якого її погляди і відношення стають стійкими і вона здатна свідомо та творчо змінювати реальність а також і самого себе. Крім того особистість є найвищою цінністю суспільства, джерелом створення певних матеріальних, духовних, природних і суспільних цінностей.

А спеціаліст – це особистість, яка володіє певними нормами професії як у мотиваційному, так і в інструментальному планах, з високою продуктивністю і якістю здійснює свою трудову діяльність, самостійно будує сценарій свого професійного життя, розвиває свою особистість і індивідуальність.

Сама проблема цінностей була і є актуальною впродовж існування людської цивілізації. Цінності існують з того часу, як людина почала усвідомлювати свої потреби, бажання, інтереси та задовольняти їх у будь-яких ситуаціях, речах або явищах.

Є. І. Головаха запропонував класифікацію цінностей, в основі якої – професійна діяльність, а саме [1, с. 4]:

1) цінності, які можуть бути реалізовані безпосередньо у професійній діяльності;

2) цінності, які реалізуються за рахунок професійної діяльності;

3) цінності, що реалізуються поза професійною діяльністю.

Коли особистість постійно працює над самопізнанням, пошуком істини та самоудосконаленням, якщо мета життя спрямована на саморозвиток та на допомогу стороннім людям, дбайливе ставлення до буття та до всього живого, то можна говорити, що така людина має високий рівень свідомості та сформовані духовні цінності, є культурною.

Науковець Є. О. Помиткін до духовних цінностей відносить цінності гуманістичні, естетичні, екологічні, цінності пізнання, самовдосконалення та самореалізації особистості. Всі вчинки спеціаліста повинні підпорядковуватися рефлексії, тобто здійснюватися осмислено і з умінням бачити себе очима інших людей, вивчаючи себе з різних сторін [2, с. 7].

На нашу думку до духовних цінностей відносить цінності релігійні, соціальні, естетичні, цінності пізнання, самовдосконалення та самореалізації особистості.

Т. Ю. Галатюк сформовано модель методологічної культури учня у контексті вивчення природничих предметів, яка включає такі компоненти [3, с. 2]: «ціннісно-мотиваційна; гносеологічна; предметно-змістова; інформаційно-комунікативна; морально-етична; операційно-діяльнісна; креативна; естетична, організаційно-рефлексивна; продуктивна (діяльнісний досвід)».

Філіпчук Г. Г. стверджує, що «культура включає в себе сутність матеріальних і духовних цінностей, які досягнуті людиною у процесі освоєння світу, а також відповідних ціннісних орієнтацій особистості у світі» [4, с. 2].

На нашу думку культура – це вироблені і признані окремою особою, групою людей, підприємством і суспільством певні матеріальні і духовні цінності (зокрема правила поведінки та етикету, настанови і ритуали), які заставляють нас вести себе так а не інакше.

Тобто ми зобов'язані дотримуватися цих цінностей – така природа речей. Реалії в наших умовах сучасного соціуму в Україні, особливо серед молоді свідчать про наступне.

Проведені серед студентів дослідження, щодо дотримання основ культури мають наступні результати, які подано в табл. 1.

Результати дослідження, щодо дотримання основ культури студентами

№ з/п категорії	Числове значення певного сегменту респондентів	Характеристика певного сегменту респондентів
1	До 8%	Дотримуються основних правил поведінки та етикету
2	До 24%	Знають, що треба дотримуватися основних правил поведінки та етикету
3	До 68%	Вважають це все пережитком минулого

Щодо ставлення до культури результати опитування студентів були розподілені на три категорії – сегменти респондентів. Думаємо, що коментувати щось далі і говорити про це немає потреби. Близько 70% опитуваних вважають культуру пережитком минулого, або «інтелігентністю, яка зараз не у моді».

Тобто таке трактування, м'яко кажучи, свідчить про необізнаність студентів. А не поважаючи минуле – у тебе немає майбутнього. Це свідчить про існування великої проблеми, яку треба негайно вирішувати. А саме слово інтелігентність включає поняття, яке охоплює розум, освіту і культуру. От і все!!!!

Відкидаючи культуру ми стаємо на крок далі від загальноприйнятих цінностей – це, як мінімум.

Представити справжнього спеціаліста неможливо без ціннісного самоаналізу мотивів і помислів його професійної діяльності, підпорядкування своєї свідомості вищим ідеалам і помислам у руслі певної вертикалі системи цінностей; усвідомлення самого себе.

На нашу думку формування людського капіталу в системі духовних цінностей і тлумачення культури особистості та спеціаліста, полягає також у врахуванні таких постулатів:

- усвідомленні особистістю свого призначення у світі Світогляду;
- особистість повинна нести певну іскру пізнання;
- духовну силу, волю і міць розуму треба направляти на своє удосконалення, пізнання себе і Світогляду;
- особистість неповинна бути суддею між пізнанням добра і зла;
- всі вчинки повинні бути направлені на збереження спокою і злагоди у Всесвіті.

У подальшому дослідженні планується більш чіткіше розмежувати матеріальні і духовні цінності, які суттєво впливають на формування, як особистості, спеціаліста так і людського капіталу.

Література:

1. Шкіренко О. В. Психологічний зміст духовних цінностей і культури особистості майбутнього професіонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.iitta.gov.ua/5995/1/Ст.Шкіренко_25.10.12_семінар_ІОД.pdf.

2. Помиткін Е. О. Формування духовних цінностей старшокласників у діяльності шкільної психологічної служби. Дис. кандидата психологічних наук. – 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. – ІПППО АПН України-1998, 146 с.

3. Галатюк Т. Ю. Модель методологічної культури учня у контексті вивчення природничих предметів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: journals.urau.ua/index.php/2307-4507/article/.../64844.

4. Філіпчук Г. Г. Культурологічна основа сучасної освіти / Г. Г. Філіпчук // Педагогічна і психологічна науки в Україні (до 15_річчя АПН України) / ред. колегія Сухомлинська О. В., Бех І. Д., Луговий В. І. – К.: Педагогічна думка, 2007. – Т. 2. Дидактика, методика, інформаційні технології. – 367 с. – С. 37-45.

Лисюк Т. В., к.п.н., доцент кафедри,

Козак Н. О., студентка,

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

Прокопчук Н. В., практичний психолог,

Четвертнянська ЗОШ

с. Четвертня, Україна

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКСКУРСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Екскурсійна діяльність відіграє значну роль в патріотичному, екологічному і загальному вихованні та розвитку особистості.

Екскурсійна група як об'єкт дослідження може вивчатися в основному за допомогою організаційних і емпіричних методів: зіставлення різних груп екскурсантів за віковими, статевими та іншими ознаками, спостереження і самоспостереження учасників екскурсії і ін.

Екскурсія виявляє цілий ряд психічних явищ, спостереження за якими дає фахівцям цінну інформацію для роздумів. Як відомо, усі психічні явища поділяються на три групи: психічні процеси, психічні стани і психічні властивості особистості.

Підстави методології у галузі теорії та практики організації екскурсійної діяльності закладено у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них виділимо доробки В. Бабарицької [2], Б. Ємельянова [3] та інших.

Понятійно-термінологічний апарат міститься у діючих нормативних актах, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання у галузі туристичних послуг, зокрема в аспекті екскурсійної діяльності [1].

Екскурсійна діяльність – це діяльність з організації ознайомлення екскурсантів з екскурсійними об'єктами без надання послуг розміщення (ночівлі). Організована екскурсійна діяльність повинна здійснюватися кваліфікованими працівниками, котрі знають вимоги, що висуваються до технології створення екскурсійних послуг і обслуговування екскурсантів, й охоплювати широкі верстви населення [1].

Організована екскурсійна діяльність – це пропозиція стандартизованої екскурсійної програми чи окремих екскурсій як різновиду туристських послуг

фірмами, які комбінують послуги безпосередніх виробників (музеї, транспортні, видовищні та інші організації), а також є туроператорами, тобто самі створюють і надають туристично-екскурсійні послуги [3].

Основні поняття екскурсійної діяльності юридично закріплені в законодавчих і виконавчих актах. Зокрема, у Державній програмі розвитку туризму в Україні, екскурсію визначено як «...відвідання (прогулянка) з метою візуального пізнання навколишнього світу на обраному туристичному маршруті на термін менше 24 годин», а екскурсійну діяльність – як складову туристської діяльності, «організаційні дії з науковою, навчальною або культурно-освітньою метою, результатом яких є пізнання визначних об'єктів місцевостей»

У Законі України «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. в редакції Закону України від 18.11.2003 р. (зі змінами від 16.04.2009, 08.07.2010, 19.10.2010, 08.07.2011, 09.02.2012) не міститься визначення екскурсійної діяльності, проте вказано що екскурсанти є «учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності» – поряд із суб'єктами підприємницької діяльності що надають екскурсійні послуги, а також гіді-перекладачі, екскурсоводи.

Поняття екскурсійного обслуговування логічно виводиться зі ст. 21 закону, де зазначено що його «істотною частиною є послуги екскурсовода (гіда-перекладача) загальною тривалістю не більше 24 годин, які не включають у себе послуги з розміщенням» [1].

Екскурсія як процес пізнання навколишнього світу нерозривно пов'язана з туризмом. Подорожі з різною метою, які традиційно розглядають як витoki сучасних подорожей, сприяли розвитку торгівлі, встановленню релігійних, міжкультурних зв'язків. Можливості пізнання історії та культури інших народів могли з'явитися у мандрівників у результаті наочного вивчення ними матеріальних пам'яток, способу життя, культури інших народів, особистого спілкування з представниками іншої культури.

Основним психологічним механізмом екскурсії є сприйняття. В основному на ній задіяні такі види сприйняття, як зорове і слухове (частково також дотик).

Психічний стан – це певний рівень психічної діяльності, який проявляється в активності особистості. Основою для появи різних психічних станів є конкретні умови, в яких перебувають екскурсовод і екскурсанти: умови життя і праці; мікроклімат в колективі; стан здоров'я (фізіологічний чинник); атмосферні процеси (погода, тиск і ін.) [4].

Розрізняють декілька видів психічного стану особистості – загальний психічний стан, який є основою сприйняття, емоційний стан (настрій), інтелектуальний творчий стан, вольовий стан (готовність до дій).

Методистам та екскурсоводам у ході підготовки і проведення екскурсії необхідно враховувати такі риси її учасників, як характер, темперамент, а також природні якості – пам'ять, спостережливість, уяву і кмітливість.

При проведенні екскурсії екскурсовод орієнтується на конкретну групу виходячи з того, що рівень активності (підвищеної або зниженої) залежить від психічного стану кожного з екскурсантів.

Експерсія є процесом пізнання. Зміст пізнання полягає в тому, що в його процесі засвоюється певна істина.

Пізнання – процес відображення і відтворення дійсності в мисленні. У той же час це взаємодія суб'єкта (екскурсанта) і об'єкта (пам'ятки), в ході якого суб'єкт отримує знання.

Процес пізнання на експерсії відбувається за схемою: наочність – сприйняття (відчуття, уявлення) – формування понять на основі отримання екскурсантами уявлень.

Експерсія як процес пізнання являє собою предметно-чуттєву, практичну діяльність людей. Об'єкти пізнання – предмети зовнішнього світу – пам'ятники історії і культури, природи, історичні місця та ін.

Процес пізнання починається з виникнення контакту органів чуття людини з об'єктом. Сприйняття спостережуваних об'єктів відбувається на основі зорових і слухових відчуттів. З їх допомогою формуються уявлення. Процес пізнання триває в абстрактному мисленні екскурсантів. На цій основі вони приходять до висновків.

Експерсія як процес пізнання складається з двох частин: чуттєвого пізнання (відчуття, сприйняття, уявлення) і логічного пізнання (мислення).

Відчуття – являє собою чуттєвий образ, психічний процес відображення людським мозком окремих властивостей предметів і явищ [4].

Відчуття дозволяють людині відображати в своїй свідомості такі властивості і якості предметів і явищ, як їх розміри, форму, звук, температуру, запах, швидкість і ін.

Відчуття служить джерелом для таких чуттєвих образів, як сприйняття і уявлення.

Сприйняття є результат впливу на органи чуття об'єкта. Воно більш складно, ніж відчуття, і побудовано на кількох відчуттях. Кожне з них відображає окремо властивість предмета, явища, події. Сукупність відчуттів є сприйняттям.

Сприйняття в експерсії – результат впливу об'єкта і усної інформації на органи чуття екскурсанта. Сприйняття поділяються на зорові, слухові, дотикові, смакові і нюхові. Основи сприйняття кожного виду – відповідний вид відчуттів (зоровий, слуховий, дотиковий). Найбільш розвиненими в пізнанні людини навколишньої дійсності є зорові сприйняття.

Обов'язковим моментом експерсії є зосередженість уваги і єдність споглядання об'єктів.

Спостерігаючи експерсійні об'єкти, екскурсанти розрізняють не тільки окремі зовнішні сторони, але і такі його властивості, як розмір, колір, форму, місце розташування, поєднання з іншими об'єктами, схожість з ними, відмінність від них і т. п. Спираючись на пояснення експерсовода, на основі методики показу екскурсанти сприймають сторони і властивості, які відображені в їх свідомості.

За таких умов, для того, аби зосередити увагу на експерсії експерсовода необхідно: адаптувати матеріал для конкретної аудиторії; застосувати акторські

і ораторські прийоми; робити ліричні відступи; задавати питання; використовувати електронну техніку.

Отож, екскурсія – це не тільки розповідь, наступне поширення інформації гідом чи екскурсоводом, але і спілкування гіда з екскурсантами. Її можна охарактеризувати як різновид діалогічного спілкування з елементами імперативного спілкування.

Література:

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. в редакції Закону України від 18.11.2003 р.
2. Бабарицька В. Екскурсознавство і музеєзнавство: навч. посібник / В. Бабарицька, А. Короткова, О. Малиновська. – К.: Альтерпрес, 2014.
3. Емельянов Б. В. Экскурсоведение / Б. В. Емельянов. – М.: Советский спорт, 2014. – 216 с.
4. Психологія: підручник / за редакцією Ю.Л. Трофімова. – К.: Либідь, 2008. – 560 с.

Михайлов В. М., к.держ.упр.,
*начальник Науково-методичного центру
мережі освітніх установ цивільного захисту
Інституту державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна*

Мірко Н. В., к.держ.упр., с.н.с.,
*Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ – ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку людської цивілізації може трактуватися як креативна економіка, основними характеристиками якої є зміна змісту факторів виробництва, де ключовими факторами стають людські ресурси та їх творча складова [1]. Система управління людськими ресурсами представляє собою відтворювальний процес прогнозування, планування, формування, розвитку, використання людських ресурсів для забезпечення інноваційного процесу. Вирішальною умовою зростання соціального капіталу є розвиток освіти, а інновації в широкому сенсі безпосередньо пов'язані з ефективністю державної політики у сфері освіти й науки. Аналіз наукової літератури свідчить, що питанням креативності особистості досліджували Д. Векслер, Р. Уайсберг, Г. Айзенк, Л. Термен, Р. Стенберг, питанням національної безпеки присвятили праці відомі вчені України О. С. Власюк, М. Г. Чумаченко, А. І. Сухоруков, А. С. Філіпенко, Я. А. Жаліло, Б. Є. Кваснюк, В. М. Паламарчук. На думку науковців, що досліджували пріоритетні інтереси України, першу сходинку посили такі напрямки як: – налагодження рівноправних та взаємовигідних відносин з усіма державами; – інтегрування до європейської та світової

спільноти; – пріоритетні національні інтереси (досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності; збереження та підвищення науково-технічного потенціалу; збереження екологічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства). На другій сходинці у сукупному потенціалі важливих та дуже важливих пріоритетних національних інтересів містяться: створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки; зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу; підвищення ефективності органів державної влади та місцевого самоврядування та створення громадянського суспільства. Інститут освіти займає визначальне місце в управлінні людськими ресурсами на макрорівні. Освіта є елементом системи управління інтелектуально-креативними людськими ресурсами, бере участь в соціальному накопиченні інтелектуальної і творчої складових і їх використанні в інтересах інноваційного розвитку. Накопичення суб'єктом інтелектуальних та креативних здібностей пов'язане з підвищенням загальнокультурного, освітнього та професійного рівня, а також підвищенням рівня культури, духовності і моральності та творчості. Але потрібно відрізнити безперервну самоосвіту, яка завжди була притаманна людям, від безперервної професійної освіти, що є суспільним інститутом. Безперервна професійна освіта – це певна соціальна норма, яка диктує суб'єктам певний тип поведінки, виконання певних соціальних ролей [2].

Креативність особистості є наслідком її високого інтелектуального розвитку, можливостей до само зростання та самовдосконалення. Креативність – це процес формування нових ідей, а інноваційність – це їх практичне впровадження [3]. Інноваційна культура забезпечує сприйняття людиною нових ідей, її готовність і здатність підтримувати та реалізовувати інновації в усіх сферах життя.

Концепція «економіки, що базується на знаннях» зосереджується на тому факті, що в період після другої світової війни виробничий процес у розвинених країнах усе більше залежить від діяльності, що базується на знаннях. Частка фізичної праці, що створює матеріальні блага, стає меншою, ніж частка праці, яка займається виробництвом, розподілом і обробкою знань. Необхідно зазначити, що розширення «знаннємісткого» («knowledge-intensive») сектора стосовно до інших рутинних і фізичних виробничих процесів стає однією з основних тенденцій економічного розвитку впродовж цього періоду [1].

З метою формування креативного людського капіталу в провідних університетах світу успішно реалізуються спеціалізовані MBA-програми: бізнес-креативність (Університет Західної Шотландії (University of the West of Scotland) Пейслі, Шотландія); креативність і сучасні перспективи підприємницької діяльності (Іллінойський технологічний інститут (Illinois Institute of Technology), Чикаго, США); системна креативність у бізнесі (школа бізнесу Колумбійського університету (Columbia business school), Нью-Йорк, США); інновації та креативність: шлях розвитку (Тулузька бізнес-школа (Toulouse Business School), Тулуза, Франція); креативність та організаційний менеджмент (Університет Глобіс (Globis university), Токіо, Японія); сталий креативний менеджмент (бізнесшкола Відкритого університету (Open University business

school), Лондон, Велика Британія); стратегічний маркетинг у креативних індустріях (Гарвардська школа бізнесу (Harvard Business School), Бостон, США); лідерство та управління змінами (Університет де Поля (De Paul university), Чикаго, США [4].

У країнах, що реалізують інноваційно-технологічний тип розвитку, знання стають головним нематеріальним активом, впливають на зростання обсягів виробництва, підвищення якості продукції та послуг, забезпечення конкурентоспроможності країни та прискорення соціального прогресу. Тому формування творчого потенціалу людини, що забезпечує система освіти та професійної підготовки, має ефективно реалізуватися у механізмах інноваційної діяльності. Україна має значний освітньо-кваліфікаційний потенціал інноваційного розвитку, що підтверджує значний внесок освітньої складової у високі рейтингові позиції України за індексом людського розвитку. Вона посідає 84-те місце серед 188 країн і територій у 2016 році. У 2016 році за Індексом людського капіталу Україна посіла 26 місце серед 130 країн світу, покращивши за рік позицію на 5 пунктів [5]. Достатньо високий рейтинг України за загальним Індексом глобального таланту (Global Talent Index) – 69 місце серед 118, а у субіндексі Global knowledge skills – 53-тє місце, але за показником середовища для талантів (ENABLE) – лише 103-тє. [6]. Відповідно до рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 років Україна посіла 11 місце серед 140 країн за кількістю громадян, які здобувають вищу освіту. До світового рейтингу кращих університетів The QS World University Rankings потрапили за 2016 рік 6 українських ВНЗ [7].

1. Отже, достатньо високі рейтинги України що також свідчить про існування резервів для забезпечення інноваційного розвитку країни у перспективі. Таким чином, управління людськими ресурсами необхідно розглядати як на мікро- та на макрорівнях. На мікрорівні система управління людськими ресурсами представляє собою відтворювальний процес прогнозування, планування, формування, розвитку, використання людського капіталу для забезпечення інноваційного процесу в інноваційному циклі організації. На систему управління людськими ресурсами на макрорівні великий вплив здійснює сукупність інститутів: політико-правових, соціальних, економічних. Але ключове значення в процесі управління людськими ресурсами як на мікро– так і макрорівнях відіграє інститут освіти. Під впливом інституційної системи формуються умови, які можуть або стимулювати позитивну динаміку формування та вдосконалення інтелектуально-креативних людських ресурсів, або чинити негативний вплив. Тим самим, інституційні умови визначають напрям і швидкість креативного розвитку економіки в довгостроковій перспективі.

Література:

1. І.В. Крапивний, О.В. Прокопенко, Ю.В.Школа. Концептуальні моделі економіки знань [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_24/IVAN_V_KRAPIVNY_OLGA_V_PROKOPENKO_VIKTORIA_YU_SHKOLAConceptual_Model_of_the_Knowledge_Economy.pdf.

2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І. В. Литвин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 360-364.
4. Д. Лукіяненко, М. Бурмака, Т. Галахова. Ідентифікація креативних інвестицій в глобальній економіці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/25/2016_1_Lukianenko_Burmaka_Galahova.pdf.
5. Рейтингові оцінки розвитку людського капіталу 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/rejtingovi-ocinky-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-2016>.
6. Поснова Т.В. Креативний людський капітал як фактор розвитку інноваційної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: / <https://modecon.mnau.edu.ua/creative-humen-capital-as-the-factor-of-development-of-innovative-economy/>.
7. Topuniversities [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.

Izdevniecība «Baltija Publishing»
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»
Parakstīts iespiešanai: 2018. gada 28 maijs
Tirāža 150 eks.