



Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Центр економічних досліджень імені Йозефа Шумпетера
Інститут Доктора Яна-Урбана Сандала

**НАУКОВА СПАДЩИНА
ЙОЗЕФА АЛОЇЗА ШУМПЕТЕРА
І СУЧАСНІСТЬ:
ПОГЛЯД ІЗ МИНУЛОГО В МАЙБУТНЄ**

**Матеріали
III Міжнародної Шумпетерівської конференції**

21-22 жовтня 2016

**Чернівці
Чернівецький національний університет
2016**

УДК 330.83(08)
ББК 65.02(7СПО)6-179я431
НЗ4

Друкується за ухвалою редакційно-видавничої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

НЗ4 Наукова спадщина Йозефа Алоїза Шумпетера і сучасність: погляд із минулого в майбутнє / Матеріали III Міжнародної Шумпетерівської конференції (21-22 жовтня 2016 р.). – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016 – 252 с.

У матеріалах конференції представлені результати дослідження змісту наукових здобутків Йозефа Алоїза Шумпетера. Розглядаються особливості формування та еволюційний характер теоретичної спадщини вченого, механізми модернізації соціально-економічних систем, проводиться аналіз ринкових трансформацій, чинників зміцнення економічної безпеки підприємництва, тенденцій формування нових параметрів міжнародних економічних відносин, регіональної економіки та галузевих ринків. Як інноваційний механізм суспільних змін та підвищення кості життя виділено соціальне підприємництво.

Автори, переважно з провідних науково-дослідних та навчальних закладів України, Норвегії, Австрії, висловлюють власну думку щодо розв'язання актуальних проблем.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, хто займається економічними дослідженнями.

УДК 330.83(08)
ББК 65.02(7СПО)6-179я431

© Чернівецький національний університет, 2016



**Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Joseph Schumpeter Centre For Economic Research
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute**

**JOSEPH ALOIZ SCHUMPETER'S SCIENTIFIC HERITAGE AND TODAY:
A VIEW FROM THE PAST INTO THE FUTURE**

Proceedings of III International Schumpeter's Conference

21-22 of October, 2016

**Chernivtsi
Chernivtsi National University
2016**

УДК 330.83(08)
ББК 65.02(7СПО)6-179я431
Н34

Published by the decision
of the Academic Council of Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University

Joseph Aloiz Schumpeter's scientific heritage and today: a view from the past into the future : Proceedings of III International Schumpeter's Conference (Chernivtsi, October 21, 2016). - Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2016. – 252 p.

The materials of the conference are based on the results of Joseph Schumpeter's research in content of his scientific achievements. Theoretical heritage of scientist and its formation and evolution, modernization mechanisms of socio-economic systems are considered. Also there is a analysis of market transformation, of factors that make economic security of business mare strengthened, of trends that are shaping new parameters of international economic relations, of regional economy and industry markets. Social entrepreneurship is exuded like innovative mechanism of social changes and increasing quality of life.

Authors express their own opinion that is concerning on the solving of actual problems. Most of them are from leading educational institutions of Ukraine, Austria, Norway.

It's for all who conducts economic research: scientists, practitioners, school teachers, postgraduates, students.

УДК 330.83(08)
ББК 65.02(7СПО)6-179я431

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНА СПАДЩИНА ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР

CHAPTER I THEORETICAL HERITAGE OF JOSEPH SCHUMPETER: PECULIARITIES OF FORMING AND EVOLUTIONAL CHARACTER

Бажал Ю.М.	Теорія Шумпетера в сучасному дискурсі економічної науки і практики	10
Sturn R.	Schumpeter and the challenges of globalization	12
Gehrke C.	Alfred Amonn: Schumpeter's replacement in Graz (and elsewhere)	12
Sandal J.-U.	In the Early Joseph Alois Julius Schumpeter's Footsteps – Resarch Highlights	13
Леоненко П.М.	«Парадокси особистості Й. А. Шумпетера» та парадокси його наукової творчості	16
Павлов О.І.	Й. Шумпетер як передвісник міждисциплінарного синтезу економіки та суміжних наукових дисциплін	20
Галушка З.І., Соболев В.О.	Інноваційний підхід у концепції циклічного розвитку Й.Шумпетера та його сучасне значення	23
Ковальчук Т.М.	Суперечливі підходи Й Шумпетера, щодо впливу філософії на розвиток економічного аналізу в праці «Історія економічного аналізу»	27
Сторощук Б.Д.	Феномен Шумпетера в контексті концепції економіки влади	31
Губатюк І.В.	Дослідження сутності та особливостей економічних інтересів в концепції економічного розвитку Й.Шумпетера	35
Дутчак А. В.	Ідеологія інноваційного розвитку Й.Шмпетера і економіка України	39
Соболева М.В.	Діалектика монополії і конкуренції у вченні Йозефа Шумпетера	42
Yevchuk K. Cherednychenko M.	Innovations in business economy and the main Schumpeter conclusion	44
Medvetskyi I.A.	Budget and Financial Planning of the State as a Tool of Realization of Economic Dimension of Sustainable Development and Ideas by J. A. Schumpeter	47
Кузь В.І.	Розвиток підсистеми стратегічного обліку в контексті реалізації положень теорії економічного розвитку Й.А. Шумпетера	50

РОЗДІЛ II
БІЗНЕС-ЦИКЛИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ, ІСТОРИЧНИЙ ТА ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ
АНАЛІЗ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

CHAPTER III
BUSINESS-CYCLES: THEORETICAL, HISTORICAL AND ECONOMETRICAL
ANALYSIS OF MARKET TRANSFORMATIONS

Ігнатюк А.І.	Тенденції та суперечності розвитку ринків в умовах 4-ої промислової революції	55
Schütz M.H.	Toward a Fourth Industrial Revolution?	58
Шиян Д.В.	Фактор очікувань при формуванні економічних циклів	61
Страпчук С.І.	Фаза кризи як необхідне середовище для подальшого розвитку економіки	65
Сайкевич М.І.	Формування соціо-інституційної парадигми інтелектуальної економіки на переломному моменті Великої хвилі розвитку	66
Кулага І.В., Ткаченко О.В.	Фінансова детермінанта теорії циклічності	70
Терлецька Ю.О.	Циклічність організаційного розвитку в контексті теорії криз	73

РОЗДІЛ III
МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

CHAPTER II
MECHANISMS OF THE MODERNIZATION OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Лопатинський Ю.М.	Фінансова мотивація секторального розвитку національної економіки	76
Білокурський Р.Р.	Еколого-економічне вчення – актуальний концепт стратегічного розвитку України	78
Поченчук Г.М.	Інноваційний чинник фінансового розвитку економіки	81
Антошкіна Л.І.	Інноваційні технології у вищій школі	84
Шилепницький П. І.	Взаємозв'язок інновацій та державно-приватного партнерства	88
Роговська-Іщук І. В.		
Крисанов Д.Ф., Водянка Л.Д., Тур О.В.	Сучасні тенденції трансформації аграрного сектора України	91
Щурик М.В.	Інновації, як найважливіший чинник розвитку земельного господарства в аграрному секторі	95
Якобчук В.П., Пугачова Н.С.	Інтелектуалізація аграрної економіки як пріоритет формування еволюційно-екологічної парадигми сільського розвитку	97
Антошкін В.К.	Прогнозування та моделювання соціально-економічної безпеки на регіональному рівні	100

Меглей В.І.	Сталий розвиток і конкурентоспроможність національної економіки	102
Бурковський П.А.	Ретроспектива розвитку диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі	106
Заволічна Т.Р.	Роль інновацій в умовах сучасних аграрних перетворень в Україні	109
Приймачук О.Я.	Інноваційне використання земельних ресурсів у вітчизняному аграрному секторі	113
Рунчева Н.В.	Інноваційний потенціал корпоративного розвитку аграрного виробництва	115
Бандерич В.Б.	Особливості впровадження інновацій у механізм управління лісогосподарськими землями	117
Урсакий Ю.А.	Стратегічна інновація управління конкурентоспроможністю підприємства – складова підвищення якості життя населення	119
Терлецька Н.М., Репчук М.М.	Діагностика конкурентоспроможності підприємства в умовах циклічного коливання економічної кон'юнктури	121
Литвинчук І.Л.	Сучасні науково-технічні рішення у сфері управління інтелектуальною власністю	124
Кифяк О.В., Коротка О.О.	Інноваційна діяльність як інструмент антикризового управління підприємством	127
Харинович-Яворська Д.О.	Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання	129
Антохова І.М., Давидова С.М.	Контролінг в системі фінансового менеджменту підприємств	132
Котельбан С.В.	Аспекти розвитку національної економіки в умовах інноваційної діяльності вітчизняних підприємств	135
Катаранчук Г.Г.	Теоретичні основи інноваційної поведінки домогосподарств як власників економічних ресурсів	137
Грушко О.О., Баранник Є.А.	Значення PEST-аналізу для прийняття стратегічних маркетингових рішень	140
Вардеванян В.А., Дармограй Н.С.	Маркетингові категорії «бренд», «імідж», «репутація» та особливості їх застосування	143
Крупенна І.А., Клипач А.Я.	Організаційна культура як основа формування сучасних компетенцій вищого навчального закладу	146
Буднікевич І.М., Черданцева І.Г., Венгер Є.І.	Сегментування муніципальних аудиторій як основа створення системи ефективного управління маркетингом міста	150
Крупенна І.А., Сторчак Н.В.	Дослідження і аналіз маркетингового зовнішнього середовища на ринку житлового будівництва	154
Татаренко Г.В.	Напрямки вдосконалення системи підготовки кадрів для судової системи України	157
Лошенко В.Є.	Загрози та перспективи вільної торгівлі України	159
Лошенко О.В.	Інституціональні важелі регулювання міжнародної	163

Никифорак О.Я.	трудової міграції в Україні Особливості економічних відносин компаній Росії та ЄС: український аспект	167
Кошкаров С.А., Кошкарлова Л.В.	Реформування внутрішнього контролю у багаторівневій кооперативній системі в умовах євроінтеграції	170
Кузьмук І.Я.	Сучасна проблематика теорії ефективного попиту Дж. Кейнса	174

РОЗДІЛ IV
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ
СУСПІЛЬНИХ ЗМІН ТА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

CHAPTER IV
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS THE INNOVATIVE MECHANISM OF SOCIAL
CHANGES AND INCREASE OF QUALITY OF LIFE

Варналій З.С.	Соціальне підприємництво та соціальна відповідальність підприємництва	178
Арсентьєва О.С., Котова Л.В.	Соціальне підприємництво як інноваційний механізм вирішення соціальних проблем	183
Гуменна О.В.	Маркетингове забезпечення соціальних інновацій	187
Никифорак В.А., Тодорюк С.І.	Соціальне підприємництво в Україні	191
Krasnahir S.	Social Entrepreneurship in the Eurasian Economic Union	194
Subotovska N.	Social Entrepreneurship and Social Innovations: How Can They Change the Society?	197
Oliyunk Z.	Social Entrepreneurship and Innovation in Socio-Economic Development	199
Slisarenko T.	The Importance of Innovation Management and Information Technologies in Ukrainian Companies	203
Lialchuk I.	The Importance of Social Entrepreneurship in Ukraine	206
Mykolayshyn Y.	Social Enterprise as a Combination of Social Mission and Business Innovations	208
Ohui M.	The Development of Modern Companies by Means of Innovation Advertising Methods	211
Halkina O.	Opportunities for Innovation in Telecommunication Technologies Market and Its Impact on Social Entrepreneurship	215

РОЗДІЛ V
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ
ФІСКАЛЬНОЇ ТА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

CHAPTER V
INSTITUTIONAL BASIS OF THE REALIZATION FISCAL
AND MONETARY POLICY UNDER CURRENT CONDITIONS

Юрківський О.Й.	Податки, податкова довіра, справедливність та можливість їх синергії	219
Бак Н.А., Платонова І.В.	Бюджетне планування як основа ефективності бюджетного процесу	220
Маханець Л.Л.	Управління борговою безпекою держави	223
Кузьмук С.Г.	Теорія поведінкових фінансів: ретроспективний аналіз	227
Полагнин Д.Д.	Інтегральна оцінка ефективності системи фінансового моніторингу банківської системи за методом зважених сум	230

РОЗДІЛ VI
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

CHAPTER VI
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION
TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Григорків М.В.	Моделювання рівноважних станів еколого-економічних систем	233
Вінничук І.С., Вінничук О.Ю.	Аналіз результатів обчислювальних експериментів з моделлю функціонування легального та тіньового секторів економіки	235
Іщенко С.В.	Моделювання економічної динаміки з урахуванням впливу виробничих витрат промислових підприємств	238
Савко О.Я.	Автоматизація роботи з парйс-листами засобами ІС «Акцент 7.4»	241
Скращук Л.В.	Модель оптимального керування динамікою агрегованої еколого-економічної кінцевої продукції	243
Янковий В.О.	Оптимальна фондоозброєність у рамках неокласичних двофакторних виробничих функцій	246
Скращук Л.В., Лисенко А.-К.С.	Моделювання фінансового стану страхової компанії із використанням економетричних методів	250

РОЗДІЛ I
ТЕОРЕТИЧНА СПАДЩИНА ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА:
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР

CHAPTER I
THEORETICAL HERITAGE OF JOSEPH SCHUMPETER:
PECULIARITIES OF FORMING AND EVOLUTIONAL CHARACTER

д.е.н., професор Бажал Ю. М.
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ТЕОРІЯ ШУМПЕТЕРА В СУЧАСНОМУ ДИСКУРСІ
ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І ПРАКТИКИ

Домінуюча сьогодні парадигма фундаментальної економічної науки, яку ще називають “мейнстрім”, не змогла адекватно оцінити значення і методологічний потенціал теорії економічного розвитку Йозефа Шумпетера. Виник величезний розрив між практикою застосування ідей цієї теорії щодо інноваційного розвитку і вивченням та дослідженням шумпетерівської теорії фундаментальною економічною наукою, зокрема в університетах.

Справедливість такого твердження щодо університетської освіти була підтверджена спеціальним дослідженням, яке було виконане нами разом з І.Пісоцькою щодо аналізу змісту багатьох сучасних базових підручників з макроекономіки, мікроекономіки, економічного розвитку тощо, які використовуються провідними університетами світу, і де не представлені розділи, присвячені цілісному висвітленню теорії економічного розвитку Й.Шумпетера. У кращому випадку можна знайти дуже стисло згадку про існування в економіці явища «інновація» та про знамениту шумпетерівську метафору, що інновації – це “творче руйнування”.

Таку ж картину можна спостерігати при аналізі теорії і практики транзитивних процесів переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової. Якщо всі розвинені країни давно стали на рейки інноваційно-знаннєвої економіки і радше існує проблема адекватного пояснення, чому фундаментальний «мейнстрім» економічній теорії не реагує на ці процеси, то реальна економічна політика багатьох перехідних економік, включаючи Україну, фактично ігнорували інноваційний вектор розвитку, як в урядових програмах, так і у практиці їх реалізації. Цей факт є дуже показовим в контексті нашої теми, бо ці економіки розбудовували свої ринкові механізми практично з нуля і тому вибір концептуальних засад, яким чином забезпечити ефективний розвиток країни в нових умовах, відігравав дуже важливу роль.

В цих умовах, на наш погляд, відбувалось переконливе підтвердження практичної функції шумпетерівської парадигми через грандіозний реальний експеримент з перевірки тих чи інших концептуальних положень економічної теорії. Результати таких експериментів проявлялись дуже швидко. Хоча треба

зауважити, що мало хто з діючих політиків та експертів ідентифікував фактичний перебіг подій з певними економічними теоріями. Проведений нами аналіз засвідчив, що переважна кількість публікацій «західних» дослідників і експертів з проблем перехідної економіки і наданих у них відповідних концептуальних рекомендацій для економічної політики були практично без «інноваційної» тематики і без залучення ідей теорії економічного розвитку Й.Шумпетера.

Існує такий самий відчутний диспаритет в імплементації принципів та інструментів інноваційної політики до загальнодержавних програм і стратегій розвинутих країн, з одного боку, і країн, що розвиваються, з іншого. Багаті країни прискореними темпами вибудовують національні інноваційні системи, створюють знаннєві економіки, а країни-аутсайдери економічних змагань очікують на кращі часи для імплементації інноваційної моделі. Особливо цю різницю демонструють країни, які в економічній політиці притримуються настанов «Вашингтонського консенсусу».

Останнім часом з'явилися підручники з невеликими розділами про моделі шумпетерівської економіки, але вони присвячені не з'ясуванню сутності цієї теорії, а спробам включити явища «інновацій» у традиційні неокласичні основні моделі економічного зростання. Відсутність уваги до шумпетерівської категорії «інновація» в основних макроекономічних теоріях можна, на нашу думку, пояснити тим, що ці теорії не ідентифікували дану категорію як окремий специфічний виробничий фактор економічного розвитку.

Різні політичні економічні доктрини інтерпретували видимі явища інновацій як складові традиційних факторів агрегованої виробничої функції: праці та капіталу. У концептуальній економічній літературі переважно вважається, що інновації впливають на економічний розвиток чи через підвищення продуктивності фактору праці, чи через збільшення обсягу і продуктивності фактору капіталу.

Проте, навіть виділення у неокласичній виробничій функції окремої екзогенної змінної, яка віддзеркалює характеристику зміни продуктивності зазначених традиційних факторів, а саме змінної «загальний фактор продуктивності», по суті залишило фактори праці та капіталу основними факторами економічного розвитку. Можна також зауважити, що «загальний фактор продуктивності» у цих моделях не може існувати окремо без заданих первісно виробничою функцією факторів праці та капіталу, бо саме зміни у продуктивності останніх він відображує.

Запропонований Й. Шумпетером новий виробничий фактор «інновація» позиціонується ним незалежно від наявних, існуючих до того моменту, коли відбувається впровадження «інновації», ресурсних факторів. «Інновація» Шумпетера створює нову виробничу функцію, де ресурсні фактори є вже якісно іншими, а також характер їхньої взаємодії у новій виробничій функції змінюється. У цьому випадку «інновація» стає окремим фактором економічного розвитку країни, фактором, що створює нову вартість, що збільшує багатство країни. Саме такий зміст явища «інновація» обумовив появу нової економічної категорії, яку запропонував Й.Шумпетер у своїй теорії економічного розвитку.

Professor, Dr., Richard Sturn,
Graz Schumpeter Centre, University of Graz

SCHUMPETER AND THE CHALLENGES OF GLOBALIZATION

In his paper „State imperialism and Capitalism“ (1919), Joseph Schumpeter envisages a liberal and cosmopolitic ideal of globalizations as follows:

It may be stated as being beyond controversy that where free trade prevails *no* class has an interest in the forcible expansion as such. For in such a case the citizens and goods of every nation can move in foreign countries as freely as though those countries were politically their own - free trade implying far more than mere freedom from tariffs. In a genuine state of free trade, foreign raw materials and foodstuffs are as accessible to each nation as though they were within its own territory. Where the cultural backwardness of a region makes normal economic intercourse dependent on colonization, it does not matter, assuming free trade, which of the ‘civilized’ nations undertakes the task of colonization. Dominion of the seas, in such a case, means little more than a maritime traffic police.

In contrast, the evolution of imperialism in the 19th and early 20th century cannot be understood as the most advanced stage of capitalism, as argued by Lenin and other Marxists. According to Schumpeter, it rather indicates the extent to which pre-modern social forces and structures (inherited from feudal regimes) are important in capitalist development. Later in his life, Schumpeter somewhat modified the position articulated in the above quote, arguing that forcible expansion may be driven by more modern socio-economic forces and social strata.

In this paper, I will confront Schumpeter’s views with

(a) some stylized facts with regard to developments in contemporary globalization and geopolitics,

(b) coordination problems and dilemmas in globalized processes of creative destruction, and

(c) problems and perspectives of governance in the context of globalization.

I am arguing that both of Schumpeter’s two views on the forces driving “imperialist policies”, combined with his view of innovation and creative destruction emphasizing the factors of power and crises, are highly useful for understanding current developments of globalization and geopolitics.

Professor, Dr. Christian Gehrke
Graz Schumpeter Centre, University of Graz

ALFRED AMONN: SCHUMPETER’S REPLACEMENT IN GRAZ (AND ELSEWHERE)

When Joseph A. Schumpeter, only two years after his arrival, left Graz in October 1913 in order to take up an exchange professorship at Columbia University in New York he recommended as a replacement Alfred Amonn, who had succeeded

him as an Associate professor at the University of Chernivtsi in 1911. And when in March 1919 he was appointed finance minister of Austria Schumpeter again proposed as a substitute Alfred Amonn, but this time the faculty board did not follow his suggestion. Some five years later, however, Amonn was to serve again as Schumpeter's replacement, when the latter declined an invitation for a guest-professorship at the Imperial University of Tokyo, and instead accepted the chair offered him at the University of Bonn. After Schumpeter's declining in December 1924 Imperial University's Associate professor Eijiro Kawai extended his invitation for the guest-professorship to Ludwig von Mises and Alfred Amonn, by then a Full professor at the German University in Prague. Amonn accepted the invitation and spent a highly successful three-year sojourn in Tokyo, from 1926 to 1929.

Obviously, then, Schumpeter held Amonn in high esteem. It seems interesting, therefore, to take a closer look at the relationship between the two men and their works, first, because only little is known about it, and secondly also because in their early contributions they were working to some extent on similar themes. The present paper will make some probing steps in this direction. It opens with some biographical details about Alfred Amonn and his contacts with Schumpeter (Section 2). The following section then provides a summary account of the two authors' views on the nature and significance of economic theory, as set out in their habilitation theses. Next, there is a critical discussion of these views against the background of the now widely accepted definition provided by Lionel Robbins in 1932 (Section 3). Section 4 turns to Amonn's and Schumpeter's assessment of the role of David Ricardo in the development of economic theory. Section 5 offers some concluding remarks.

Fil. Dr. Jan-Urban Sandal
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute

IN THE EARLY JOSEPH ALOIS JULIUS SCHUMPETER'S FOOTSTEPS – RESEARCH HIGHLIGHTS¹

In 2012, I started a research program: In the footsteps of Joseph Alois Julius Schumpeter. The same year marked the 100 years anniversary of the first publishing of Joseph Alois Julius Schumpeter's *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (English title; *The Theory of Economic Development*). The program included many activities; visiting main sites where the famous economist used to live and work, in-depth interviews with key persons on site, research in relevant archives, collecting and spreading information about Schumpeter's science globally through academic institutions, libraries, organizations, forums and summits. This article focuses on the research highlights based on the four-year global research period and my previous research (Sandal, 2003).

In *Theorie* (Schumpeter, 1912), innovation occurs when a new combination of the first and second input factors in the production factor is made. Innovation implies

¹ Draft presented at NORDOM 2016, Lund University, Sweden, 2016-08-26.

that a greater physical product has occurred. At the same time, innovation means that one is able to do something that was not possible previously or at least not as economically as after the introduction of the innovation. The economic result of the introduction of the innovation in the market is entrepreneurial profit. Entrepreneurial profit is not the only benefit for the entrepreneur, and Schumpeter stressed that the profit is not a motivation for the entrepreneur for undertaking all the risk and hazard; it is simply the proof that the innovation was a success. In other words, the entrepreneurial profit left out; there has not been any successful achievements. Entrepreneurial profit is a theoretical and calculated surplus over cost summing up the margins between price totals. The entrepreneur is the sole owner of the entrepreneurial profit. Furthermore, Schumpeter points to static versus dynamic production functions, whereas in the static, no change will ever occur as result of innovation, only change characterized as small-steps, or machine and product improvements will take place. In the dynamic production function, entrepreneurs introduce innovations, which have the capacity of altering the whole production mode and shift the competition to a much higher and different technological level. This phenomena is what Schumpeter calls development and it is carried out by entrepreneurs only, no government or groups of people like committees, boards of directors and so on are able to take the role of the single entrepreneur.

The successful entrepreneur's achievement is to make a change in the production function, the introduction of an innovation. That intervention takes place in the production function, but the entrepreneur himself is not a part of the production function. The entrepreneur is operating outside of the production function. In the case where the entrepreneur takes active part in the production himself, like a working hands, a manager etc. he will have to calculate wages for himself in line with the market price for such labor at the same point of time and deduct the amount from the total entrepreneurial profit. As an entrepreneur, he is not undertaking any other duties than being responsible for the result of the process.

One important question arises from the theory: why should any free man undertake the risk, hazard and strenuous work if it was not only for making a profit for himself. Schumpeter answers this question by presenting a complete motivation theory, showing the driving forces behind the entrepreneur's mindset. In the science of motivation and management, one can divide the theories in two main categories, management and motivation of the working force, which is the input factor, and management and motivation of oneself, that will be the entrepreneur, outside of the production function. The twentieth century has given us an overflow of theories on how to manage and motivate the working hands², but very little about the motivation and development skills of the single entrepreneur. Schumpeter's Theorie is an exception. Schumpeter underlines three motivation factors:

“First of all, there is the dream and the will to found a private kingdom, usually though not necessarily, also a dynasty. The modern world really does not know any such positions, but what may be attained by industrial or commercial success is still the nearest approach to medieval lordship possible to the modern man (...) Then

² Scientific Management, Human Relation, Hierarchy of Needs, Theory X and Theory Y, to mention a few.

there is the will to conquer: the impulse to fight, to prove oneself superior to others, to succeed for the sake, not of the fruits of the success but of success itself (...) Finally, there is the joy of creating, of getting things done, or simply of exercising one's energy and ingenuity (Schumpeter, 2008, p. 93)".

The motivation theory was developed and presented only a few years before the fall of the Austro-Hungarian Empire and the new mapping of Europe. It would be too easy to think that Schumpeter was inspired by his own country's recent history when he formed his first argument. At the same time, he had spent his youth at the Theresianum, very close to the top of the aristocracy and management of the Empire, obviously the influence from this early period in his early life must have taken a great part of inspiration and functioned as a role model in the construction of the motivation theory. His mother had re-married after the death of Schumpeter's father, and her new husband, the retired field marshal Sigismund von K ler, a real aristocrat and military man might also have inspired Schumpeter in his assumption about the motivation of the entrepreneur.

However, there is a much deeper approach to the first factor of the motivation theory. Isn't it true that every healthy boy on the planet in his very first living years dreams about nothing else than becoming a king? He will be obsessed with the thought and dream until the surroundings sanction him and force him into another more accepted and realistic, corresponding to the boy's social class belonging, down to earth thoughts and dreams. In kindergartens in socialist nations, children's dreams are more pragmatic like becoming a police officer, bus driver or even the garbage man. Socialist-Marxian mindsets do not allow the individual to be something more or anything else than the average. In his *Theorie*, Schumpeter shows that the entrepreneur is something more and something else than the socialist average. The entrepreneur is a unique individual with unique dreams and aspirations, and is motivated by strong individual goals like reaching the top of society, which in modern understanding is not the kingdom, but the market positioning.

The motivation theory of Schumpeter corresponds to his definition that the entrepreneur cannot be anything else but a single individual, not a group of people, a board of directors, a committee or the government. No state, be it Marxian or non-Marxian, accepts any individual on any top-position above the state or on the same level as the state. As the state cannot take the position of the entrepreneur to carry out the new combinations, according to Schumpeter, the individual entrepreneur automatically, when successful, will place himself on top of the regime, a position that is uttermost dangerous for the individual and most unwanted by the regime. Regimes must feel and believe they are in control of development, they are not; successful entrepreneurs are. This is the main reason why Schumpeter's *Theorie* is not accepted or used as a political handbook on many topics like unemployment, economic development, peace, human rights etc.

In the first edition of *Theorie* of 1912 Schumpeter presented the theory in seven chapters. The seventh chapter was the Economy as a whole. He wanted to show how the micro development inflicted on the whole economy. In 1926, he decided to publish edition number two of the book with minor changes, however without the seventh chapter. Due to different circumstances, he wanted to leave the last chapter

out of the book. In 1934, after accepting a position as full professor at Harvard he decided to let the book translated into English (Schumpeter, 1934/2008). However, it was the second edition from 1926 that was translated, without the seventh chapter. The English version, in various reprints has been the basis for translation to other languages. The readership of the world have been familiarized with the Theorie, but without the seventh chapter. What are the consequences? The seventh chapter, or the lost chapter as it also have been named, is a very important chapter for the understanding of how the economy develop. Probably most scholars are unfamiliar with the science that is included in the seventh chapter, unless they have had access to the first German edition of 1912, and can read and understand German. It was not until 2002 that the seventh chapter was translated into English (Backhaus, Peukert, 2002).

References

1. Backhaus, U. (2002), "The Economy as a Whole": the Seventh Chapter of Schumpeter's *The Theory of Economic Development*: Translation. "Industry and Innovation, vol. 9. Number 1/2.
2. Peukert, H. (2002), "Schumpeter's lost Seventh Chapter: A Critical Overview." *Industry and innovation*, vol. 9, numbers 1/2.
3. Sandal, J-U. (2003), *Jakten på Entreprenøren – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere og differensiere entreprenører i det 21. århundre?* Stockholm: Almquist och Wiksell International.
4. Schumpeter, J.A. (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig. Duncker & Humblot.
5. Schumpeter, J.A. (1934/2008), *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers.

д.е.н., професор Леоненко П.М.
ДННУ «Академія фінансового управління»

«ПАРАДОКСИ ОСОБИСТОСТІ Й. А. ШУМПЕТЕРА» ТА ПАРАДОКСИ ЙОГО НАУКОВОЇ ТВОРЧОСТІ

В дослідженнях наукової творчості, зокрема наукового новаторства, видатного австро-американського вченого-економіста ХХ ст. Йозефа Алоїза Шумпетера неважко вирізнити тему парадоксів. Вона охоплює як «парадокси особистості» цього патріарха економічної науки, так і парадокси в його поглядах. Автор однієї з найповніших і найавторитетніших біографій Й. Шумпетера (1883-1950) американський економіст Р. Аллен писав: «Парадокс, невдача, катастрофа та невдоволення були основними ідеями життя й наукової діяльності Шумпетера. Він прожив парадоксальне життя, зробивши парадоксальну кар'єру. Він висував парадоксальні ідеї й писав парадоксальні книги. Раз у раз він зазнавав невдач як науковець, політик, бізнесмен і навіть як людина... Проте, як не парадоксально, ця низка суцільних невдач у своїй сукупності виявилася досить успішною» [Цит. за: 1, с. 68].

До парадоксів, що характеризують особистість Шумпетера, належить також думка професора М. Перлмана про відношення вченого до посилань на

власні праці. У передмові до Шумпетерівської «Історії економічного аналізу» (1954) М. Перлман пише: «Шумпетер не відносився до числа людей, які відзначалися скромністю (справжньою чи хибною); тому нас вражає відсутність згадок про його власні роботи; можливо, це було залишено на кінець книги» [2, XXVI]. Проте, як відомо, вона залишилася незавершеною, а тому неможливо спростувати чи підтвердити здогадку Перлмана.

В радянській фаховій літературі справжнім парадоксом вважалися спроби Й. Шумпетера віднайти якийсь «третій шлях» (поза «буржуазною» і «пролетарською» політекономією) у галузі економічної теорії та практики. Дійсно, у багатьох зарубіжних дослідженнях різних відомих авторів (Б. Селігмен, В. Баумоль, С. Цуру та ін.), опублікованих у різний час, пошукам спільного і виявленню відмінностей у марксистській економічній теорії та в концепціях Шумпетера приділялася дуже значна увага. З боку ортодоксальних марксистів такі дослідження піддавалися критиці з одночасною констатацією визнання рядом відомих вчених Заходу деяких сильних сторін економічної теорії марксизму. Вони (визнання) трактувались як нібито свідчення кризи «буржуазної» політичної економії.

Розкриття теми слід, очевидно, розпочати з парадоксу Шумпетера як вченого, тобто із з'ясування його специфічного місця та ролі в економічній теорії, економічній історії та історії економічної думки. Тут існує кілька реальних проблем, а саме: до якого напрямку чи напрямів тогочасної економічної науки тяжів (чи належав) Шумпетер, яких наукових парадигм він дотримувався, чи мав власну наукову школу, а якщо, незважаючи на наукові новаторства, не мав, то чому? Власне, якими причинами взагалі обумовлені парадокси у галузі економічних наук? які їх значення та роль?

Про спробах визначення належності Й. Шумпетера до якихось наукових шкіл або напрямів сучасної йому політичної економії (економічної теорії) спостерігається значне розходження точок зору: від тверджень про «повну інтелектуальну незалежність» вченого і дуже незначний ступінь прояву специфічного «австрійського впливу» (Г. Хаберлер), «перебування поза будь-якими конкретними школами і течіями» (А. Мілейковський, В. Бомкін) до характеристики вченого як представника або послідовника австрійської (віденської) школи (К. Фримен, Ф. Лука, І. Кірцнер та ін.), прихильники інституціонально-еволюційного напрямку в економічній теорії (Н. Розенберг та ін.), предтечі нешумпетеріанства (Дж. Ходжмен та ін.).

Парадокс, на наш погляд, полягає в тому, що всі ці твердження і характеристики, що знаходяться у певній суперечності між собою, правильно відображають реальність, тобто наукову творчість і наукові новаторства Шумпетера. Таємниця парадоксу насправді проста: наведені вище точки зору про належність/неналежність Шумпетера до певних шкіл або напрямів економічної теорії статичні, тобто відображають реальність на певний момент часу, без врахування як попереднього, так і наступного розвитку і еволюції поглядів вченого. До того ж вони, по суті, абсолютизують і відображають лише якусь одну із сторін наукової творчості Шумпетера.

На мій погляд, в значній мірі ці обставини враховані у характеристиці Й. Шумпетера як «найбільшого гетеродокса серед ортодоксів» [1, с. 33], запропонованій професорами К. Фрименом і Ф. Лукой. Нюансування цієї характеристики таке: «Шумпетер був найбільшим вальрасіанцем і ортодоксом серед усіх прихильників неокласичної економіки й, крім того, єдиним економістом магістрального напрямку, який зважився заперечити основи парадигми рівноваги і в такий спосіб – найбільшим гетеродоксом серед її прихильників» [1, с. 67].

В сучасній українській та зарубіжній літературі теоретична спадщина Й. А. Шумпетера загалом розглядається як така, що належить до галузі інституціонально-еволюційної теорії. Звичайно, Шумпетер ні в початковій, ні в завершальній стадіях своєї творчої діяльності не був вченим, який ставив перед собою завдання змінити (повністю чи частково) парадигму неокласиків. Проте він віддавав перевагу рухові вперед в галузі економічної теорії, історії економіки і економічної думки хоч би приблизно в правильному напрямку, ніж застою на твердих і непохитних позиціях неокласичної ортодоксії. Водночас загалом неприйняття теоретико-методологічних засад кейнсіанства та інституціоналізму, як альтернативних неокласиці напрямів економічної думки обумовили, на мій погляд, проміжне становище Шумпетера між неокласикою і еволюціонізмом. Звідси випливає і «парадокс Шумпетера» - прихильність до неокласичної теорії з одночасним сприйняттям складників інституціонально-еволюційної концепції у шумпетерівській теорії розвитку, інноваційного підприємництва тощо.

Для економічної теорії початку ХХ ст. парадоксом стало розуміння Шумпетером економічного розвитку та його відмінностей від економічного зростання. За Шумпетером, розвиток – це окреме явище, цілком відмінне від явищ, що описуються під кутом руху економічної системи до стану рівноваги. Як зауважує вчений, «це спонтанні й дискретні зміни у шляхах перебігу економічного життя, порушення рівноваги, які назавжди змінюють і замінюють попередній стан рівноваги» [3, с. 73-74]. Дослідник підкреслює, що він розглядає тип зміни, яка постає зсередини системи, «яка настільки зміщує свою точку рівноваги, що нову неможливо досягнути, рухаючись нескінченно малими кроками від старої» [3, с. 74].

Перший блок парадоксів у науковій творчості видатного вченого пов'язаний із загальною оцінкою становища в економічній науці та окремих її сферах. Досить повно він представлений в доповіді Шумпетера «Наука та ідеологія», як президента Американської економічної асоціації (1948 р.). Вчений розкрив прогрес у розвитку економічної науки під впливом нової системи статистичних методів дослідження, збагачення набору інших аналітичних інструментів. Разом з тим Шумпетер зауважував, що така точка зору не тільки не є загальною, але й повсюдно піддається запереченню: «Економісти (не кажучи уже про громадськість) вважають нормою професійної етики зневажливе судження про стан нашої науки» [4, с. 248].

Проте таке парадоксальне становище в оцінці розвитку економічної теорії стало її «надбанням» в другій половині 50-х р. ХХ ст. початку першого десятиліття ХХІ ст.

Так, професор Д. Хаусман (США) вважав парадоксальним становище в економічній теорії, що склалося в останній третині ХХ ст. оскільки «одні економісти голосно заявляли про універсальну цінність економічного підходу до людської поведінки, а інші всерйоз сумнівалися в її цінності навіть для самої економіки» [4, с. 9]. Така ситуація сприяла підвищенню інтересу до економічної методології.

Приблизно в той же період виявилась, стверджує Хаусман, «ще одна парадоксальна обставина», яка стала другою причиною різкого підвищення інтересу до методології економічної науки. «Поки економісти голосно заявляли про важливість економічного підходу до людської поведінки, - пише вчений, - когнітивні психологи і економісти, натхненні роботою цих психологів, довели, що багато базових тверджень сучасної мейнстримівської економічної теорії спростовуються в ході економічних експериментів» [4, с. 9].

Як і у свій час Й. Шумпетер, Д. Хаусман нині тісно пов'язує парадоксальні ситуації в економічній теорії з кризовими явищами в економіці та фінансах. При цьому він вірно зауважує, що рядові громадяни «схильні оцінювати економістів за поточним становищем в економіці, а не за систематичною оцінкою економічних теорій» [4, с. 8].

Перебільшення, а то й абсолютизація (Р. Лукас та ін.) прогресу в розвитку економічної науки, приписування його винятково неокласичному напрямку, некритична оцінка успіхів в економіці (зокрема довгострокового зростання), неправильне тлумачення ролі та значення окремих фінансових інновацій стали однією з важливих причин глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. Разом з тим остання виявилась неочікуваним, несподіваним явищем для більшості представників економічної науки.

Відомі американські економісти К. Рейнхарт і К. Рогофф, розкриваючи парадоксальність ситуації в теорії та практиці напередодні кризи та в ході виходу з неї, пишуть: «Звичайно, може здатися, що «на цей раз все буде інакше», але дуже часто більш пильний погляд говорить, що так не буде. Історія підтримує нас і дійсно надає попереджувальні сигнали, які політичні діячі можуть взяти до уваги, якщо тільки вони не виявляються надто оп'янілими своїми успіхами, що підживлюються «бульбашкою» і не говорять, як це робили їх попередники протягом століть: «на цей раз все буде інакше» [5, с. 346].

Другий блок наукових парадоксів у творчості Шумпетера охоплює ті, що мають пряме чи посереднє відношення до питань економічної теорії К. Маркса та його послідовників, передбачення майбутнього новими пророками. Головним прийомом стало протиставлення марксистської теорії практиці державного соціалізму, пошук принципових «розходжень» між ними [6, с. 17]. Він став особливо модним серед значної частини постсоціалістичних економістів, суспільствознавців взагалі після 80-х років ХХ ст.

Таким чином, парадокси наукової творчості Й. А. Шумпетера свідчать не про банальність його суспільно-економічних поглядів, а є науковими засобами для кращої постановки та успішного розв'язання проблем економічної теорії та практики.

Список використаних джерел:

1. Фримен К. Як час спливає. Від епохи промислових революцій до інформаційної революції / Крис Фримен, Франсиско Лука; пер. з англ. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 500 с.
2. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: В 3 т. / пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – СПб: Экономическая школа, 2001. – XI. III + 1664 с.
3. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку [Текст] : дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Йозеф А. Шумпетер ; пер. [з англ.] Василя Старка. - К. : Києво-Могилянська академія, 2011. - 242 с.
4. Философия экономики. Антология [Текст] / под ред. Д. Хаусмана; пер с англ. – М.: Изд. Института Гайдара, 2012. – 520 с.
5. Рейнхарт К. М., Рогофф К. С. На этот раз все будет иначе. Механизмы финансовых кризисов восемь столетий одни и те же / Кармел М. Рейнхарт, кеннет С. Рогофф; пер с англ. – М.: Карверс Пресс, 2012. – 528 с.
6. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Йозеф А. Шумпетер; пер. з англ. К.: Основи, 1995. – 528 с.

д.е.н., професор Павлов О. І.

Одеська національна академія харчових технологій

Й. ШУМПЕТЕР ЯК ПЕРЕДВІСНИК МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО СИНТЕЗУ ЕКОНОМІКИ ТА СУМІЖНИХ НАУКОВИХ ДИСЦИПЛІН

Як свідчить історія економічної думки, економічна наука протягом тривалого часу приймає активну участь в процесах міждисциплінарного синтезу. В теорії та на практиці відомі три способи міждисциплінарного стику економіки з іншими науками. Перший заснований на економічному імперіалізмі, під яким розуміється «інтервенція» економічної науки у дослідження негосподарських сфер суспільного життя. Сутність другого способу полягає в здійсненні економічних досліджень за методологічного та теоретичного пріоритету інших (іншої) наук. Через це такий спосіб визначають як «економічну вассальність». Третій спосіб – реального співробітництва є справжнім шляхом до міждисциплінарного синтезу, коли кожна з наукових дисциплін одночасно сприймає та здійснює зворотний вплив на розв'язання «стикових» наукових проблем за рахунок взаємного теоретичного та методологічного збагачення. Цей спосіб є найбільш природним і реалізується в умовах універсалізації та спеціалізації знань, коли вчені, за висловом В. Вернадського [1, с. 370] все більше спеціалізуються не за науками, а за проблемами, що дозволяє, з одного боку, надзвичайно занурюватися в явища, що вивчаються, а з іншого – розширювати їх охоплення з усіх точок зору. В

будь-якому випадку результатом взаємодії економіки з іншими науками на засадах міждисциплінарного синтезу є генерація нового знання.

Ця наукова та практична проблема актуалізувалася у зв'язку з прийняттям у квітні 2015 року урядової постанови [2], яка ідентифікує економіку поряд з політологією, соціологією, психологією тощо як соціальну та поведінкову наукову та навчальну дисципліну. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба у зверненні до витоків цього явища.

На наш погляд, є усі підстави вважати причетним до цього історичного процесу й Й. Шумпетера, незважаючи на те, що в прямій постановці він даною науковою проблемою не займався.

Проте у своїх двох фундаментальних працях [3; 4] Й. Шумпетер приділяє чимало уваги міждисциплінарним аспектам баталій «теоретиків» та «істориків» про методи дослідження, питанням суміжності економіки та історії, соціології й політології, зв'язкам економічної теорії з математикою, статистикою та економетрією.

Окреме місце у теоретичній спадщині Й. Шумпетера займає «бачення» картини економічної реальності як «першого сприйняття або уявлення від явищ, які належать дослідити» [3, с. 748], як «суміш сприйняття та донаукового аналізу» [5, с. 253], або як «переданалітичний акт пізнання, що поставляє матеріал для аналізу» [3, с. 49]. Спеціальний інтерес Й. Шумпетера до економічної онтології можна пояснити його належністю до прибічників нормативної теорії. В контексті теми нашого дослідження, «бачення» Й. Шумпетера постає як канал проникнення ідеології. Отже, мова йде про співвідношення в науковому аналізі наукової та ідеологічної складових, що надає цій проблемі статусу своєрідного методологічного орієнтиру міждисциплінарного стику економіки та інших наукових дисциплін.

Й. Шумпетер [3, с. 8, 14] продемонстрував власне розуміння зв'язку наукової теорії та ідеології. Наука, стверджував він, – це галузь знання, що виробила спеціалізовану техніку пошуку та інтерпретації (аналізу) фактів. Вченого-економіста відрізняє володіння технікою аналізу в таких областях: історія; статистика; теорія; економічна соціологія.

Кожен аналітик, на думку Й. Шумпетера [3, с. 41], також є продуктом соціальної сфери та залежить від свого положення в суспільстві. Це спонукає його звертати увагу на конкретні факти та розглядати їх під певним кутом зору. Крім того, під впливом середовища людина підсвідомо намагається бачити факти в тому чи іншому світлі. Це підводить нас до проблеми впливу ідеології на економічний аналіз.

Такий погляд Й. Шумпетера на проблему співвідношення науки та ідеології в контексті методології економічного дослідження свідчить, з одного боку, про визнання ним ролі ідеології (світогляду) в науковому пізнанні та схильність до історизму – з іншого.

Недарма Й. Шумпетер виступав «арбітром» в суперечці про методи між маржиналістами (К. Менгер) та представниками нової історичної школи (Г. Шмоллер). Зокрема, позиція щодо несприйняття «істориками» такого типу економічної теорії, при якому логіка наукових абстракцій сприймається як

логіка самого економічного життя, знайшла підтримку у Й. Шумпетера, який визначив таку підміну як «рикардіанський порок».

Й. Шумпетер взагалі надавав історичній науці значну роль в досягненні економічного розвитку. Невипадково у своїй фундаментальній праці «Теорія економічного розвитку» він використовував термін «економічний історик» [4, с. 1063], обґрунтовуючи його походження тим, що часткове оволодіння істориком економічним полем не було унікальним, оскільки усі суспільні науки частково підпадали під його вплив. Проте, підкреслював Й. Шумпетер, історія має зворотний вплив на економіку. Якщо економіст віддає перевагу історичному підходу до економічного середовища, він може – виходячи зі знання про те, які ціннісні судження асоціюються з даним середовищем, – запропонувати історично прийнятну пораду, не виходячи за межі своєї професійної компетенції. Це є кроком в підтримку виправданості ціннісних суджень економістів. З іншого боку, це розвінчує міф про те, що економісти ставилися з презирством до дослідження історичних чи сучасних фактів, а економічна теорія в цілому була чисто спекулятивною чи втратила опору на факти. Економіст повинен передусім оволодіти історичним методом. Озброївшись цим методом, він занурюється в океан економічної історії, щоб досліджувати певні структури чи процеси в усіх їх життєвих деталях, місцевих та часових особливостях. Додамо, що для економіста науковий інтерес представляє не стільки «індивідуальне у минулому», скільки наслідки минулого у сучасному. Тобто мова має йти не про інтерпретацію історичних подій, а про включення до аналізу сутнісного, що знаходить свій прояв в індивідуальних та колективних діях суб'єктів господарської діяльності.

Отже, становлення економічної теорії та методології економіки вже за часів Й. Шумпетера, відбувалося у тісній взаємодії зі суміжними науками шляхом обміну методами дослідження. Ця тенденція сприяла подоланню меж не тільки між економікою та історією, а й економікою і соціологією та психологією. Тісний зв'язок між економікою й переліченими суміжними науками Й. Шумпетер розглядає в окремій главі своєї фундаментальної праці «Теорія економічного розвитку». Так, він підкреслює, що для економічної науки найбільш важливою суміжною дисципліною є соціологія, зокрема економічна соціологія та історична соціологія. Через історичну соціологію Й. Шумпетер [4, с. 1029, 1034, 136] прослідковує зв'язок економіки з етнологією («культурною» антропологією). В іншій своїй праці [3, с. 712] він окреслює коло питань, що охоплює економічна соціологія, а саме:

– факти економічної поведінки, з яких економісти виводять деякі допущення;

– інститути, що характеризують економічну організацію суспільства.

Наголошуючи на ролі психології в її міждисциплінарному синтезі з економікою, Й. Шумпетер класифікує її як експериментальну психологію, біхевіоризм, гештальт-психологію, фрейдистську психологію, соціальну психологію. Він також прослідковує [3, с. 1391–1394] зв'язок психології з теорією корисності.

Крім цього, Й. Шумпетер чимало уваги приділяв ролі в розвитку економічної теорії математики, статистики, економетрії. Математика має, на його переконання, велике значення для розвитку чистої економічної теорії. Економетрії він відводив роль інтегратора економічної теорії та статистичного методу. Статистичні дослідження, вважав він, є основою для конструювання економічної теорії [3, с. 1257, 1505, 1529].

Представлені погляди Й. Шумпетера щодо міждисциплінарного синтезу економіки з іншими науковими дисциплінами свідчать про те, що він дійсно є передвісником цього наукового феномену.

Список використаних джерел:

1. Вернадский В. И. Размышления натуралиста / В. И. Вернадский. Библиотека журнала «ORGANIC UA». – Кн. 12, т. 3. – ВК «АПС», 2013. – 532 с.; серия «Отечественная мысль», кн. 6.
2. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти: постановка Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248149695
3. Шумпетер Й. История экономического анализа. – Т. 1–3 / Й. Шумпетер. – СПб: Экономическая школа, 2001. – 1744 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Шумпетер Й. Наука и идеология / Философия экономики. Антология. Под ред. Д. Хаусмана. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 520 с.

**д.е.н., професор Галушка З. І.,
к.е.н., доцент Соколов В. О.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У КОНЦЕПЦІЇ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ Й.ШУМПЕТЕРА ТА ЙОГО СУЧАСНЕ ЗНАЧЕННЯ

Тривалий час наукове осмислення сутності та причин циклічності економічного розвитку ґрунтувалося на дослідженні техніко-економічних детермінант розвитку виробничих процесів. Підтвердженням цьому є відома класифікація економічних циклів (Жугляра, Кузнеця, Кітчина, Кондратьєва).

Так, М. Кондратьєв, дослідивши дані статистичного й описового характеру про динаміку економічної кон'юнктури в Англії, Франції, Німеччини і США з кінця XVIII ст., прийшов до висновку про існування великих циклів економічної кон'юнктури тривалістю близько 48-55 років. Згідно з його дослідженням перший такий цикл почався в кінці 1780-х - початку 1790-х рр. і тривав до 1844-1851 рр.; другий цикл – з 1841-1851 по 1890-1896 рр.; третій почався в 1890-1896 рр. Основну їх причину вчений бачив у механізмі нагромадження, акумулювання і розсіювання капіталу, достатнього для створення нових основних продуктивних сил.

Кожен цикл за теорією М. Кондратьєва, складається з двох частин, або хвиль: підвищувальної та знижувальної. Підвищувальна хвиля – це період тривалого переважаючого високої господарської кон'юнктури у світовій

економіці та її бурхливого розвитку, порівняно легкого подолання короткочасних криз. Низхідна хвиля – це період тривалого переважання низької господарської кон'юнктури, коли, незважаючи на тимчасові підйоми, домінує депресія і млява ділова активність, а світова ринкова економіка розвивається, нестійка. У період знижувальної хвилі світове господарство як би накопичує сили і ресурси для нового ривка, нового витка еволюції.

М. Кондратьєв встановив чотири тенденції у розвитку великих економічних циклів: а) перед початком і на початку підвищувальної хвилі кожного великого циклу спостерігаються глибокі зміни в умовах економічного життя суспільства; вони виражаються в значних змінах техніки (чому передують у свою чергу значні технічні відкриття і винаходи), залученні у світові економічні зв'язки нових країн, зміні видобутку золота і грошового обігу; б) на періоди висхідної хвилі кожного великого циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь (воєн і революцій); в) періоди знижувальної хвилі кожного великого циклу супроводжуються тривалою і яскраво вираженою депресією сільського господарства; г) в період підвищувальної хвилі великих циклів середні капіталістичні цикли характеризуються стислістю депресій і інтенсивністю підйомів; в період знижувальної хвилі великих циклів спостерігається зворотна картина [3].

Й.Шумпетер переніс категорію «хвилі Кондратьєва» у площину теорії інноваційного розвитку, поєднавши економічні цикли з інноваційною діяльністю. Він запропонував концепцію циклічного розвитку, відповідно до якої причиною довгих хвиль вважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях. На його думку, кожне базове нововведення спричинює вторинні нововведення, які вдосконалюють уже існуючі продукти (товари), формуючи вторинну хвилю. Учений показав, що нововведення в економічній системі з'являються не рівномірно, а у вигляді поєднаних між собою новацій-кластерів – сукупності базисних нововведень, що освоюються майже одночасно та визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу. Він розробив класифікацію хвиль, визначив ключові фактори кожної хвилі, що дають імпульс її поширенню та формують відповідний технологічний устрій. Це три хвилі: 1) 1790–1840 рр. (в її основі – механізація праці в текстильній промисловості); 2) 1840–1890 рр. (її виникнення пов'язане з винаходом парового двигуна та розвитком залізничного транспорту); 3) 1890–1940 рр. (активізована глобальною електрифікацією та розвитком чорної металургії).

Згідно інноваційної теорії Шумпетера, кожен цикл ділився на дві частини: інноваційну – створення і впровадження нових технологій, і імітаційну – їх поширення. У теорії Кондратьєва вони відповідають підвищувальній і знижувальній стадіям циклу, однак, графіки циклів довгих і інноваційних хвиль при їх зіставленні не збігаються хронологічно, вони трохи суміщені по фазі. Й. Шумпетер вважав, що це, ймовірно, пов'язано з інерційністю суспільно-економічних процесів. Як показав досвід, особливо розбіжність стала проявлятися після другої хвилі – з 40-х рр. ХХ століття. У зв'язку зі стихійним розвитком продуктивних сил управління ними значно ускладнилося. Це

виявилось також у значному відриві фінансового капіталу від промислового і відставанні наукових розробок від вимог суспільного виробництва.

Й. Шумпетер вважав, що інновації – фактор виникнення недосконалої конкуренції. Досконала конкуренція – автоматично або у результаті спеціальних заходів – тимчасово руйнується і завжди руйнувалася скрізь, де з'являлось будь-що нове [4, с. 151]. Принциповим положенням теорії економічного розвитку Й. Шумпетера є також те, що нове, як правило, не виростає зі старого, а з'являється поряд із ним і витісняє його. Подальший розвиток, на думку вченого, це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами й іншими людьми.

Ці положення теорії Й. Шумпетера пізніше стали підґрунтям інноваційних концепцій, суть яких полягає у тому, що рушієм прогресу у формі циклічного руху є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише інновації, тобто введення принципово нових товарів, техніки, форм виробництва та обміну; кожна інновація має життєвий цикл, який можна розглядати як «процес творчого руйнування»; численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді пучків або згустків (кластерів); різні види інновацій спричиняють порушення статичної і формування динамічної рівноваги. Це теорії нерівномірності інноваційної активності Г. Менша, концепція технологічного розриву Р. Фостера, концепція технологічних устроїв Д. Львова і С. Глазьева, теорія інтелектуальної технології Ф.Хайєка, теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера та інші.

Істотним внеском у розвиток інноваційної теорії можна вважати розробку концепції технологічних укладів, що визначають рівень конкурентоспроможності продукції та реалізують цілий комплекс базисних інновацій. У даний час науковці виділяють шість технологічних укладів і передбачають появу ознак сьомого (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Характеристика технологічних укладів

Технологічний уклад	Період	Ядро технологічного укладу	Переваги даного технологічного укладу
1-й уклад	1785 - 1835 р.	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів	Механізація і концентрація виробництва на фабриках
2-й уклад	1830 – 1880 р.	Паровий двигун, залізничне будівництво, кораблебудування, вугільна промисловість, чорна металургія	Зростання масштабів і концентрація виробництва на основі парового двигуна
3-й уклад	1880 – 1940 р.	Електротехнічне важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія	Збільшення гнучкості виробництва на основі використання електродвигунів, стандартизація виробництва, урбанізація
4-й уклад	1940-1990 р.	Автомобілебудування, тракторобудування, кольорова металургія, виготовлення товарів тривалого використання, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти	Масове і серійне виробництво

5-й уклад	1990-2020 р.	Електронна промисловість, обчислювальна, оптиковолоконна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації, робота будівництва, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги	Індустріалізація виробництва і споживання, підвищення гнучкості виробництва, деурбанізація на основі інформаційних технологій
6-й уклад	середина XX ст. - ...	Біотехнології, нанотехнології, фотоніка, оптоелектроніка, аерокосмічна промисловість, нетрадиційні джерела енергії	Подолання екологічних обмежень за рахунок використання нетрадиційних джерел енергії
7-й уклад	XXI ст. - ...	Технології «термоядерного синтезу», пси-технології, біоенергетика, технології, пов'язані з мораллю та відповідальністю	Поява категорій «гіперінтелект», «гіперінформація» та «гіперзнання»

Інновації залишаються головним критерієм успішного розвитку країн. У розвинених країнах світу сьогодні домінує виробництво товарів п'ятого технологічного укладу, який передбачає розвиток таких галузей промисловості, як: роботобудування, оптиковолоконна промисловість, електронна промисловість, тощо і з'являються інноваційні підприємства, які впроваджують технології шостого. В Україні ж в основному домінує третій і четвертий технологічний уклад на які припадає 58% і 38% продукції відповідно, на п'ятий технологічний уклад припадає лише 4% продукції, виробництво товарів шостого технологічного укладу практично відсутнє (0,1%) [2].

Основні напрямки розвитку шостого технологічного укладу: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Подальший розвиток отримають гнучка автоматизація виробництва, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів з наперед заданими властивостями, атомна промисловість, авіаперевезення. Зростання атомної енергетики і споживання природного газу буде доповнено розширенням сфери використання водню в якості екологічно чистого енергоносія, істотно розшириться застосування відновлюваних джерел енергії. Відбудеться ще більша інтелектуалізація виробництва, перехід до безперервного інноваційного процесу в більшості галузей і безперервної освіти в більшості професій. Завершиться перехід від «суспільства споживання» до «інтелектуальному суспільству», в якому найважливіше значення придбають вимоги до якості життя і комфортності середовища проживання. Виробнича сфера перейде до екологічно чистих і безвідходних технологій. У структурі споживання домінуюче значення займуть інформаційні, освітні, медичні послуги. Прогрес в технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій, фінансових технологіях спричинить за собою подальшу глобалізацію економіки, формування єдиного світового ринку товарів, капіталу, праці [1].

Теорія економічних циклів та її інноваційні аспекти залишаються актуальними для забезпечення перспектив безкризового розвитку економіки кожної країни. Однак кожна країна має свій економічний потенціал. Аналізуючи підходи до розробки стратегій подальшого розвитку національної економіки, важливо враховувати принципи антициклічної політики,

орієнтованої на збереження наявного економічного потенціалу та пріоритетне створення умов і ключових виробництв нового технологічного укладу.

Список використаних джерел:

1. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : Наука, 1990. – 232 с.
2. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 766 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1992. – 231 с.

д.е.н., професор Ковальчук Т. М.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СУПЕРЕЧЛИВИ ПІДХОДИ Й ШУМПЕТЕРА, ЩОДО ВПЛИВУ ФІЛОСОФІЇ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРАЦІ «ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ»

Стан будь-якої науки в даний
момент у скритому вигляді вміщує
її історію і не може бути задовільно
висвітленим, якщо цю скриту присутність
не зробити відкритою.

Й Шумпетер

Феномен Й Шумпетера та його праці «Історія економічного аналізу» був і залишається об'єктом дискусій серед економістів і соціологів, математиків та істориків. Говорячи словами Дж. Вайнера, «ця книга написана людиною, яка володіла енциклопедичними знаннями, може бути й останнім ерудитом. Й. Шумпетер володів знаннями і здібностями, які явно перевищували знання і здібності, що проявлялися в інших економістів його або нашого часу, і в цій книзі він використав свої здібності на освіту своїх читачів блискуче та віртуозно, які захоплюють і поражають, навіть якщо не цілком переконують» [6, с.XLI].

Наука – це складна самоорганізована система, розвиток якої постійно генерує нові способи і форми пізнання, нові ситуації вибору тенденцій дослідження й інтерпретації результатів. Рефлексія цього процесу породжує різні моделі та образи розвитку науки, які значно відрізняються від пропонованих у минулому столітті. Сучасний вчений має знати ці моделі, орієнтуватися в нових підходах до розуміння наукового пізнання, тобто він повинен бути знайомим із історією наукового знання, його структурою, і динамікою, а також із сучасними тенденціями розвитку науки.

Слушну думку у цьому зв'язку висловив, на наш погляд, Й. Шумпетер. Він вважав, що досліджуючи історію науки, ми дізнаємося про дрібні та плодотворні протиріччя, про хибні шляхи, глухі кути та марні зусилля, про короткі та перервані періоди прогресу, про всевладність випадку, проте як не потрібно вести дослідження, як виходити із ускладнених положень, усвідомлюємо, в силу яких причин ми знаходимося саме на даній стадії розвитку і не просунулися далі. Крім того, розпізнаємо, які ідеї в науці користуються успіхом і чому [6, с.6]. Отже, історизм як спосіб осмислення минулого, сучасності та ймовірного майбутнього змушує дослідників шукати коріння всіх явищ у минулому, зрозуміти, що між епохами існує спадкоємність, а кожну епоху потрібно оцінювати з погляду її історичних особливостей та можливостей. Виходячи з цього, досліджуваний об'єкт можна розглядати як щось цілісне і взаємопов'язане, а цілісне дозволяє глибше зрозуміти окремі його елементи. Водночас в ході аналізу трансформації процесів і явищ дуже важливо встановити причинно-наслідкові зв'язки у процесі історичної зміни досліджуваного явища або процесу.

До того ж, як відзначає Й.Шумпетер: «Вивчення історії науки часто наділяє нашу свідомість творчим імпульсом. Вплив історії на різних дослідників неоднаковий, але, як видно, лише в дуже не багатьох випадках він зовсім відсутній. Лише істинно ліниві розуми не здатні розширити горизонт своїх знань, відірвавшись від роботи на злобу дня і споглядаючи величні гірські ланцюги, створені думкою наших попередників. Продуктивність такої творчості може проілюструвати хоча б той факт, що основні ідеї потім виллюються у спеціальну теорію. Крім натхнення, кожен із нас, вивчаючи історію своєї науки, може одержати корисні, хоч іноді і гіркі уроки» [6, с.5-6].

Як правило, наука існує як вид пізнавальної діяльності і як система наукових знань. Крім того, наука – це соціальне явище, оскільки створюється співтовариством учених і представляє систему відношень між членами наукового співтовариства. Ці відносини регулюються нормами та цінностями, які змінювалися протягом історії науки відповідно до особливостей її розвитку, зміною її статусу в житті суспільства і з розвитком всього суспільства в цілому. Наукове пізнання завжди розвивається в певному соціально-історичному і соціокультурному контексті. Отже, щоб зрозуміти його природу, особливості та істинну динаміку, необхідно його розглядати як соціально-культурний процес. Варто зрозуміти, як здійснюється і розвивається соціальне життя людей, як воно визначає на різних етапах своєї історії стан і особливості наукової діяльності.

Наука економічний аналіз – це когнітивна, пізнавальна діяльність. По відношенню до економічного аналізу філософія виконує світоглядну, гносеологічну, методологічну і аксіологічну функцію. Вплив філософських принципів на процес аналітичного дослідження завжди здійснюється не прямо і не безпосередньо, а складним опосередкованим шляхом через методи, форми і концепції.

Проте, Й. Шумпетер намагався відійти від класичного аналізу, применшуючи вплив філософії на розвиток економічного аналізу. Вчений

вважав, що типові для буржуазної історіографії часті посилання на філософію є «одним із важливіших джерел псевдо положення розвитку економічного аналізу». Він стверджував, що економічний аналіз ніколи не піддавався впливу філософських поглядів вчених-економістів, хоч досить часто спотворювався їхніми політичними поглядами [6, с.37]. Таке твердження не тільки не відповідає дійсності, але й протирічить змісту книги Й. Шумпетера, де вплив філософії на економічну науку представлено досить широко та глибоко. Правда намагання дотримуватися проголошеного принципу нерідко приводить до очевидних логічних протиріч. Зокрема, в першому розділі другої частини він дає характеристику економічних поглядів давньогрецьких вчених (параграф 2-5), які як відомо, були оригінальною складовою частиною їх філософських концепцій, до характеристики давньогрецької філософії [6, с.6]. Сама постановка такого питання, на наш погляд, некоректна. Автор акцентує увагу на кінцевому продукті наукової діяльності – системі наукового знання, її структурі та генезі. Проте, найбільш традиційний аспект дослідження науки – епістемологічний, тобто з погляду теорії пізнання. Підтвердженням цьому є висновок зроблений американським філософом і істориком Т. Куном в роботі «Структура наукових революцій», що саме історія науки повинна стати джерелом і пробним каменем епістемологічних концепцій [4, с.37].

Філософські аспекти методології економічного аналізу вперше досліджували М.І.Баканов, А.Д. Шеремет. Вони звернули увагу на зв'язок аналізу і теорії пізнання і зазначили: «аналіз як метод пізнання безпосередньо пов'язаний із мисленням, із свідомим, активним сприйняттям людиною реальної дійсності. Мислення являє собою, як відомо, вищу аналітико-синтетичну діяльність людського мозку, яка є органічною складовою пізнавального процесу, вчення про мислення – невід'ємний елемент теорії пізнання» [1, с.12]. Пізніше, розробляючи наукові основи економічного аналізу, вони підкреслюють, що виступаючи в якості методологічних основ, всіх галузей науки, теорія пізнання визначає сутність, необхідність і послідовність економічного аналізу [2, с.9]. У результаті проведеного дослідження вчені прийшли до висновку, що економічний аналіз наука прикладна. Якщо вона базується на теорії пізнання, забезпечує практичну цінність, підвищує економічну ефективність практичної діяльності людини, тобто в цьому випадку її можна рахувати наукою.

Слушну думку у цьому зв'язку висловив В.В. Осмиловський, він справедливо зазначає, що за допомогою економічного аналізу, який ґрунтується на загальній теорії пізнання і законах діалектики можна своєчасно виявити негативні тенденції в соціально-економічному розвитку підприємства і розробити заходи по їх попередженню або подоланню [5, с. 10-13]. Отже, методологічна роль філософії проявляється в тому, що вона дає науці найбільш загальні принципи, які формулюються на підґрунті певних категорій. Ці принципи реально функціонують в науці у вигляді всезагальних регуляторів, універсальних норм, вимог, які суб'єкт пізнання повинен реалізувати у своєму дослідженні (методологічний аспект). Вивчаючи найбільш загальні закономірності буття та пізнання, філософія виступає в якості граничного

самого загального методу наукового дослідження. Свідоме використання фундаментальних філософських знань у методологічному аспекті економічного аналізу, формування на їх основі ефективних парадигм, створює міцні його концептуальні основи, визначає сутність, необхідність і послідовність економічного аналізу.

Розуміння науки як системи знань цілком правомірне, оскільки її функцією є пізнання. Звідси можна виділити такі аспекти існування аналітичної науки: один із видів пізнавальної діяльності, метою якого є одержання нових знань; результат цієї діяльності, який можна презентувати як об'єднання нових наукових знань у цілісну органічну систему, яка під впливом зовнішніх факторів і внутрішніх протиріч постійно еволюціонує й оновлюється. У сучасних умовах економічний аналіз як наука – це система спеціальних знань для системного, комплексного, органічно взаємопов'язаного дослідження економічних явищ і процесів щодо забезпечення цілеспрямованого їх розвитку, діагностики ознак невідповідності регламентованому рівню, пошуку нових можливостей у досягненні мети, вироблення науково обґрунтованих управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту та ризику. Система знань ґрунтується на теорії наукового пізнання, яка вивчає можливості та закономірності пізнання шляхом дослідження об'єктивної реальності: від відчуттів, уявлень, понять до об'єктивної дійсності, досягаючи виявлення її достовірності та істини.

Наука економічний аналіз функціонує за визначеними законами та характеризується специфічними особливостями. Функціональна структура наукового знання, яке продукує економічний аналіз включає: теоретичне знання (пізнання законів і закономірностей ринкової економіки, механізму їхньої дії (певної системи об'єктивних економічних форм і процесів, через які проявляються найбільш стійкі та суттєві причинно-наслідкові зв'язки, що охоплюють поле діяльності даного закону або вимоги з боку закону до форм організації господарської діяльності як окремих виробників, так і суспільства в цілому) [3, с.48], а також можливості комплексного вдосконалення теорії на основі фундаментальних принципів дослідження сукупності фактів, які одержали трактування в межах теорії економічного аналізу і які формують її емпіричний базис); онтологічне знання, яке складається із найбільш загальних сутностей і категорій; інструментальне знання і навички по технології дослідження; інструментальне знання і навички прикладного характеру.

Однак сучасна наукова діяльність не зводиться до чисто пізнавальної, а є значним аспектом інноваційної діяльності. При цьому суспільство вимагає від науки не просто пізнавальних, а максимально корисних інновацій.

Отже, проблему розвитку науки економічний аналіз не можна вважати вирішеною, «закритою». Це завжди, на всіх етапах розвитку суспільства, процес нелінійний, який характеризується різноспрямованістю зміни форм наукового знання, де завжди виникають нові точки росту, різноманітні можливості та ситуації вибору, формуються та теоретично систематизуються об'єктивні знання, в яку наука економічний аналіз – по мірі свого розвитку – проникає все глибше та ширше.

Список використаних джерел:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 287 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416с.
3. Зайцев Ю.К. Системна парадигма та аналіз соціального ринкового господарства. – Чернівці: Золоті литаври, 2000. – 290с.
4. Кун Т Структура научных революцій М.: Ермак, 2003
5. Теория анализа хозяйственной деятельности / Под общ. ред. В.В.Осмоловського. – Мн.: Новое знание, 2001. – 318 с.
6. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т./ Пер.с англ.под ред. В.С.Автономова СПб.:Экономическая школа, 2004,Т1 LVI + 496с.

к.е.н., доцент Сторощук Б. Д.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФЕНОМЕН ШУМПЕТЕРА В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІКИ ВЛАДИ

Важливою особливістю економіки як науки є відсутність чисто абстрактної форми, тобто усі опубліковані і доступні для нас міркування представників різних епох, які ми сприймаємо в контексті історії економічної науки, завжди були реакцією їхніх авторів на конкретні реалії оточуючого повсякденного життя. Дана особливість зумовлює ряд важливих методологічних наслідків. З одного боку, дана особливість означає, що економічна наука не є наукою в класичному розумінні науки [1]. Проте з іншого боку дана риса зумовлює особливу привабливість економічної науки як специфічної сфери досліджень, безпосередньо пов'язаної з усіма особливостями динаміки нашого повсякденного життя. Очевидно, що в такій ситуації постійні зміни у функціонуванні економічних механізмів нашого повсякденного життя об'єктивно повинні зумовлювати неминучу зміну методології економічної науки.

Раніше ми уже розглядали проблему трансформації предмета економічної науки в контексті концепції економіки влади, зокрема, влади інституційної. [2,с.154-156] Одним із найяскравіших прикладів дії та наслідків інституційної влади ринкового механізму є життєвий шлях і наукові здобутки видатного вченого економіста Йозефа Алоїза Шумпетера, який, крім цього, також сформулював відповідну до цього концепцію економіки влади.

Досить суперечлива і неоднозначна характеристика Шумпетера як особистості і вченого в цілому в значній мірі відповідає його характеристиці підприємця.

Шумпетер запропонував блискучу відповідь на одне з ключових питань економічної науки того часу про джерела прибутку, який є підсумком сплати волі і проникливості новатора і зникне в ту хвилину, коли інші капіталісти розкусять секрет першопрохідника. Новатор - той, хто поєднує звичні фактори

виробництва раніше невідомим способом. Він анітрохи не схожий на “нормального” бізнесмена, слідує прийнятним правилам, він порушує розмірне протягом тривалого часу економічне життя. Шумпетер звернувся до словника ранніх економістів і витяг звідти слово *entrepreneur* – яке перекочувало з французької в англійську – означення підприємця.

Успішний підприємець являє собою нерозривне поєднання дикої, непрогнозованої, буйної фантазії і чіткого прагматичного розрахунку – це той, про якого завтра всі будуть розказувати, як він учора зробив те, що інші почали робити лише сьогодні, а сьогодні – він робить те, що інші робитимуть післязавтра. Таким чином, інституційна влада ринку робить капіталізм динамічним і орієнтованим на зростання завдяки феномену підприємництва.

Шумпетер говорив, що, як правило, інноваціями займалися лише найвидатніші учасники ринку, і якщо шанс стати лідером випадає нечасто і ноша це важка, то бути послідовником майже нічого не коштує. Отже, когорта лідерів являє собою окреме суспільне утворення. Цим людям по праву належить місце на вершині. В новітній економічній історії світу ми можемо назвати цілий ряд таких особистостей, які зуміли успішно потіснити на ринку крупні корпорації і з нуля створити свої:

І хоча лідери можуть тіснити один одного, дух лідерства вічний. “Верхні прошарки суспільства, - писав Шумпетер, - дійсно нагадують готелі: вони завжди заповнені, але постояльці щоразу змінюються” [3]

Таким чином, в уявленні Шумпетера історія по суті є розповіддю про вплив еліт – малочисельних груп надзвичайно обдарованих людей – на інертні маси. При цьому, шумпетерівські обрані стають такими в силу своїх особистих якостей, а не знатного походження.

Сформований на основі швидкого виявлення і врахування постійно змінюваних умов зовнішнього середовища, підприємець-новатор як ключова фігура методології Шумпетера в цілому та його концепції влади зокрема став також зразком повсякденної поведінки та історії життя самого вченого.

Йозеф Алоїз Шумпетер, будучи одним із найвизначніших вчених економістів, є також одним із тих яскравих прикладів, які визначають неповторну оригінальність та привабливість історії економічної думки як теоретико-методологічної основи інших економічних наук. Мова в даному випадку йде про одну з ключових проблем застосування принципу історизму в наукових дослідженнях – діалектику змісту та наслідків взаємовпливу і взаємозалежності влади особистості та інституційного середовища її перебування в процесі цивілізаційного розвитку.

Учень неокласичної австрійської школи маржиналізму, якого різні вчені зараховують до пізньої неокласики, інституціоналізму, неоконсерватизму або неолібералізму викладав цілий ряд курсів економічного характеру в університетах міст Чернівці і Грац, в Японії, в Рейнському університеті Німеччини, в Колумбійському та Гарвардському університетах США, а також мав досвід практичної роботи в Міжнародному суді в Каїрі, в соціалістичному уряді Австрії після Першої світової війни та в керівництві приватним банком.

Формування особистості Шумпетера відбувалось в ранній період наукової кар’єри, і в тому числі, в Чернівецькому університеті, адже сам він вважав, що

світогляд людини формується до тридцяти років, а на решту частину припадає вдосконалення раніше сформованих поглядів: "...всі колись придбані нами знання та навички вкорінюються в нас і зливаються з іншими елементами нашої особистості настільки ж міцно, як, скажімо, залізничний насип із землею, на якій вона стоїть..." [3] Формування ним власного методу економічного дослідження відбувалось в умовах жорсткого пресингу з боку представників домінуючих на той час в Австро-Угорщині історико-індивідуалістичних методів економічних досліджень. За Шумпетером, ще з перших кроків наукового життя закріпилась і, власне, вже ніколи не полишала слава відступника, „білої ворони”, інтелектуала-дисидента.

Наслідком для Шумпетера стали непрості стосунки з офіційною науковою елітою Австрії та Німеччини, яка не бажала бачити в своїх лавах порушника традицій. Тому Й. Шумпетер змушений був починати свою професорську кар'єру на окраїні Австро-Угорської імперії в Чернівцях. Але це також мало суттєві переваги для майбутнього.

На периферії інституційна влада ринку давала значно більше можливостей для нововведень у протистоянні з владою панівної системи. Чернівці на той час переживали перетворення у справжню європейську перлину внаслідок динамічної серії бурхливих нововведень (університет, електрифікація, водопровід, каналізація, бруківка, театр, трамвай) з подачі яскравого бургомистра-новатора Антона Кохановського, Саме тут Йозеф Шумпетер написав свою першу фундаментальну працю "Теорія економічного розвитку"[4], в якій економічний розвиток представляється як процес постійно повторюваного виникнення і втрати монопольної влади учасників ринку, основою чого є інноваційна діяльність підприємців-новаторів.

Відношення Шумпетера до інституційної влади ринкового механізму теж не є однозначним. Даному механізму, на думку Й. Шумпетера, може загрожувати тільки самознищення від власних досягнень соціально-економічного прогресу. Проте цей процес не тільки руйнує власну інституційну структуру, а й створює умови для іншої. Поняття "творчого руйнування», вперше використане німецьким економістом Вернером Зомбартом в книзі "Війна і капіталізм" [5] і популяризоване Шумпетером у книзі "Капіталізм, соціалізм і демократія" [3], використовувалося для позначення "процесу індустріальної мутації, яка безперервно реконструює економічну структуру зсередини, руйнуючи стару структуру і створюючи нову". Думка про те, що внаслідок еволюції ринковий механізм буде ламати або переростати власні раніше створені інститути, є глибоким науковим передбаченням.

Й. Шумпетер ніколи не пов'язував себе з жодною науковою школою економічної теорії, проте він значно розширив межі економічних досліджень. В період керівництва кафедрою державних фінансів Рейнського університету він під впливом методології свого улюбленого вченого Леона Вальраса разом з Рагнарсом Фрішем, Ірвінгом Фішером, Фрідріхом Дівізіа та Людвігом фон Борткевичем заснував міжнародне Економетричне товариство і журнал "Економетрика". в певній мірі, результатом досліджень в даному напрямку стає праця "Бізнес-цикли: теоретичний, історичний та статистичний аналіз капіталістичного процесу" [6]. Й. Шумпетер також вийшов на існуючі у той час

міждисциплінарні проблеми суспільних наук і, у процесі дослідження саме соціально-економічних процесів, вимушений був розглядати так звані „неекономічні критерії”, тобто вплив неекономічних чинників на економічну динаміку. Яскравим прикладом даного підходу є одна з трьох ключових фундаментальних праць Шумпетера, які принесли йому світове визнання, „Капіталізм, соціалізм і демократія” [3]. Саме тому багато вчених, не без підстав, вважають Шумпетера одним з теоретичних батьків окремої наукової галузі, яку ми нині називаємо соціологією.

Історію економічної науки Шумпетер розглядав як процес розвитку аналітичного апарату і методів дослідження економічних явищ. Дослідження в цьому напрямку стали завершальним етапом його наукової діяльності і остання фундаментальна праця Шумпетера „Історія економічного аналізу” [7], яка в ХХ ст., особливо в другій його половині, фактично поклала початок відповідних досліджень в багатьох країнах світу. Феномен Й.Шумпетера, який в цілому можна описати як збагачення світової науки через внесення найважливіших елементів творчого осмислення спадщини німецькомовних шкіл та реальної економічної дійсності країн перебування вченого, як і під час його активної творчої діяльності, так і в сучасних умовах посідає особливе місце в історії економічної науки і залишається об’єктом наукових дискусій серед економістів та істориків, математиків і соціологів, з одного боку, а також неокласиків, кейнсіанців, неолібералів, неінституціоналістів, неомарксистів – з іншого.

Тим не менше, феномен Шумпетера, як практичне втілення інституційної влади ринкового механізму, в цілому укладається в досить чітку логічну еволюційну схему: фундаментальна полімовна освіта, вивчення соціально-економічних дисциплін, зацікавленість математичними методами в економіці, теорія економічного розвитку, досвід різноманітної практичної діяльності, заснування Економетричного товариства, кон’юнктурні дослідження, цивілізаційно-формаційні дослідження, узагальнення процесів розвитку економічної науки. Відповідно до цього Шумпетера часто називають засновником еволюційної економічної теорії.

Американський економіст Г. Хаберлер [5], який часто спілкувався з Й. Шумпетером, зазначав, що і як людина, і як науковець-дослідник він був, у першу чергу, громадянином світу. Й. Шумпетер ніколи не любив ототожнювати себе з будь-якою національністю, групою і школою, він не був ні реформатором, ні прихильником або противником капіталізму чи соціалізму, чи будь-якої економічної доктрини; його стежа – бути незалежним дослідником та інтелектуалом, для розуміння ролі якого однозначно варто пам’ятати слова непересічного вченого Джона Мейнарда Кейнса, який має дуже багато спільного із Шумпетером (рік народження, манера поведінки і спілкування, неоднозначна оцінка економічної системи капіталізму), але який також був одним із ключових ідеологічних опонентів Шумпетера: “Проблема полягає не в нових ідеях, а в нашій неспроможності позбутися старих ідей, які міцно засіли в кожному закутку нашої свідомості.” [5]

У розпал Великої депресії Шумпетер, читаючи лекції з економіки в Гарвардському університеті, увійшов в аудиторію, скинув свій плащ європейського покрою і з виразним віденським акцентом оголосив здивованій

публіці: “Чентльмени, ви турбуєтеся з приводу депресії. Вона не варто того. Депресія - це корисний холодний душ для капіталізму” [5].

Відкрите діалектичне протистояння старого з новим як в теоретичній, так і в практичній сферах робить нові комбінації більш життєздатними, більш орієнтованими на більш якісне задоволення наших потреб.

Список використаних джерел:

1. Economics: An Introductory Analysis, 1948
2. Сторошук Б.Д. Діалектика трансформації предмета економічної науки в контексті парадигми економічної влади // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – С.154-156.
3. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — 540 с.
4. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ.. В. Старка. — К.: Видавничий дім «Києво-могилянська академія», 2011. — 242с.
5. Блауг М. Кейнс, Джон Мейнард // 100 великих економістів до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. — СПб.: Экономика, 2008. — С. 121-124. — 352 с.
6. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 1939, 461 pp.
7. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 тт. — СПб.: Экономическая школа, 2004.

к.е.н., доцент Губатюк І. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ Й.ШУМПЕТЕРА

Перехід економіки України до ринкових відносин вимагає трансформації основних поглядів щодо проблем динаміки господарської системи. Однією з проблем, що набуває, на наш погляд, все більшого значення як в суто практичному плані, так і в плані теоретичному і методологічному є проблема детермінації діяльності економічних суб'єктів. Зростаюча увага до цієї теми примітна особливістю розвитку економічної теорії в наші дні, наслідок глибинних процесів, які відбуваються в нашу епоху.

Становлення нового типу економічної системи, зумовлене розвитком світової економічної цивілізації, висуває нові вимоги до всієї сукупності детермінант, що складають зміст суб'єктивного фактору економічного процесу. Ці гносеологічні економічні питання постійно знаходилися в полі зору австро-американського економіста Йозефа Шумпетера. Особливу увагу цим проблемам він присвятив у своєму ринковому маніфесті – творі «Капіталізм, соціалізм і демократія», що побачила світ у 1942 р. Ця книга представляє собою вже цілісну систему стійких економічних поглядів Шумпетера. Перші

теоретичні нотатки вченого з проблем інтересів як детермінанта економічного розвитку приходяться на початок ХХ ст. («Теорія економічного розвитку» – 1912 р.).

Цікавим аспектом теоретичної спадщини Й.Шумпетера з проблем інтересів виступає різноманітний характер дослідження. Роботи Шумпетера свідчать про загальноекономічний, функціональний, загальнофілософський, соціологічний, політичний і, навіть, математичний характер аналізу різнобарвної проблематики інтересів. Якщо в його ранніх роботах у Й.Шумпетера переважав романтичний підхід до загального інтересу, то в останніх роботах він вже виступає як прихильник класичної доктрини економічних інтересів.

Своє теоретичне ставлення до проблеми інтересів Й.Шумпетер представляє в 21-й главі «Капіталізму, соціалізму і демократії» [1, С.332-354], де співставляються загальні та індивідуальні інтереси. Марксистська концепція виходить з того, що на першому плані повинні бути інтереси усього суспільства, потім – колективні інтереси, а особисті інтереси повинні бути підпорядковані інтересам більш високих рангів – виявилась небездоганною в теорії й руйнівною на практиці. Якщо економічні інтереси це рушійна сила, то їх реалізація на першому ступені це фундамент усіх спонукальних факторів зростання виробництва, а отже, і задоволення потреб колективу, регіону й усього суспільства. Щодо термінології, то Й.Шумпетер користується категорією «воля» («воля індивіда», «воля народу») замість загальноприйнятого у вітчизняній економічній літературі «інтереси».

В змістовному плані питання про суть інтересів традиційно розглядається в межах філософсько-гносеологічного підходу (первинності або вторинності). Така постановка проблеми не втратила свого значення і сьогодні. Проте, на наш погляд, треба просуватись істотно далі традиційного підходу і розглядати інтереси в широких межах, а саме: в контексті діяльності економічного суб'єкта, така зміна ракурсу дослідження дозволить глибше розкрити суть інтересів, вийти в дослідженні цієї проблематики диспозіональних відносин на новий рівень теоретичних узагальнень, необхідний і для розв'язання практичних завдань виходу з кризи української економіки, і для задоволення внутрішніх потреб економічної науки.

Формально можливі і дійсно мають місце в історії пізнання економічного світу різні підходи до пояснення походження цілей суб'єктів економічного процесу: 1) розглядаються тільки необхідні суб'єктні (внутрішні) фактори діяльності (різноманітні варіанти утилітаристського тлумачення зумовленості економічної діяльності людини); 2) звертається увага тільки на необхідні зовнішні фактори, значення яких абсолютизується (вульгарний економічний матеріалізм); 3) вивчаються і внутрішні, і зовнішні детермінуючі фактори, проте без глибинного аналізу їх взаємозв'язку, лише механічно, а не як система (так звана теорія множини факторів).

На відміну від марксистської апологетики радянських часів, західні економісти в своєму розумінні людської діяльності виходять, як правило, з емпіричного уявлення про необхідність задоволення «зовнішніх» (по

відношенню до діяльності) потреб, без яких неможливе існування людського життя. Абстрагуючись від відмінностей творчої діяльності і діяльності споживацької, самодіяльності і відчуження діяльності (бо ці відмінності – витівки марксистської науки, яка ігнорувала принцип свободи), вони всяку людську діяльність, починаючи від задоволення фізіологічних потреб і закінчуючи суспільно-політичною та громадською діяльністю, оголошують безпосередньою функцією потреб. За таким підходом закони відчуженої діяльності виявляються найбільш універсальними, її рушійним силам відповідають універсальні функції та можливості.

Проте глобальною проблемою в теорії економічного інтересу виступає проблема узгодження різноманітних інтересів. Саме цій проблемі присвячені розділи 21-ої глави Шумпетерівської «Капіталізм, соціалізм і демократія». В першому з них «Загальне благо і воля народу» [1, С.322-335] розглядаються проблеми співставлення загального інтересу та інтересу народу (країни). В другому розділі «Воля народу і воля індивіда» [1, С.335-339] розглядаються проблеми диспозиції та узгодження суспільного та особистого економічного інтересу.

Втім, Шумпетер не збирався приховувати «вузькі місця» утилітаристської доктрини економічної демократії. По-перше, не існує однозначно визначеного поняття загального інтересу, яке влаштовувало б усіх, якщо тільки будуть наводитися раціональні аргументи. Це пов'язано не тільки з тим, що деякі особистості мають прагнення, які не збігаються із загальним інтересом, але в першу чергу з тим основоположним моментом, що різні індивіди і групи вкладають у поняття «загального блага» різний зміст. По-друге, навіть якщо достатньо визначене загальне благо (таке, як максимум економічного задоволення) виявилось б прийнятливим для всіх, це не призвело б до визначених відповідей на конкретні питання. Тут думки могли б розділитись настільки, що породили б фундаментальні розбіжності з приводу самих цілей. Бо «здоров'я можуть бажати всі, але у людей, як і досі, не було б єдиної думки з приводу доцільності вакцинації чи операції» [1, С.334]. По-третє, концепція загального інтересу, або загальної волі не має реального підґрунтя. Ця концепція передбачає існування однозначно визначеного загального блага, прийнятного для всіх.

Отож, як помітив Й.Шумпетер, утилітаристи виводили волю народу з суми інтересів індивідів. Утилітаристський центр тяжіння, з одного боку, об'єднує індивідуальні інтереси і намагається сполучити їх за допомогою раціональної дискусії у волю народу і, з іншого боку, надає останній виключно статичне значення, яке поєднується з демократією класичної концепції. Ця концепція не полягає лише в поклонінні загальному інтересу як такому, проте ґрунтується на певних уявленнях про «природний об'єкт» такого інтересу, вибір якого пояснюється утилітаристськими міркуваннями.

Загальний інтерес зумовлює необхідність існування і дотримання рівності. Саме тут спостерігається розбіжність між класичним і радикальним (марксистським) уявленням про рівність. Якщо перший напрямок тлумачить рівність на вході в економічну систему, то другий – на виході з неї.

Радикальний напрямок позбавляє людину (як і підприємство) скористатись можливістю змінити ефективність використання своєї економічної свободи. Тому постулат економічної рівності слід переформулювати в поняття «рівність можливостей». Для забезпечення цієї рівності необхідне економіко-правове встановлення «правил економічної гри» в господарській системі. Головна роль тут належить власності. Проте не ресурс сам по собі є власністю, а частка економічних прав на використання ресурсу становить власність. Саме в цьому контексті власність є економічною основою представництва, дії, оголошення, легалізації та реалізації інтересу.

Саме такий аспект взаємозв'язку та інтересу дозволить сформувати систему економічних інтересів сучасної перехідної економіки України, побачити короткотермінові та довготермінові наслідки лібералізації економіки, приватизації тощо. Тому економічні аспекти громадянського суспільства для нашої країни виступатимуть двигуном дії механізму узгодження економічних інтересів. Права власності забезпечуватимуть «правила гри» в економічній системі і складаються з низки форм прояву.

Отже, зміст і мета специфікації прав власності полягає в тому, щоб створити умови для придбання прав власності тими, хто цінує їх вище (для яких альтернативна вартість вища), хто здатний отримати від них більшу користь. Якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені і продані, їх врешті-решт придбають ті, хто вище цінує можливості виробництва або розваги. В цьому процесі права будуть придбані, структуровані і скомбіновані так, щоб можлива за їх допомогою діяльність приносила дохід, який має найбільшу ринкову цінність.

Тому основне завдання специфікації, тобто чіткої визначеності прав власності, полягає у зміні поведінки господарюючих суб'єктів так, щоб вони здійснювали найбільш ефективні рішення. Адже тільки на власника розповсюджуються усі позитивні і негативні результати його діяльності. Тому він виявляється зацікавленим у максимально повному їх урахуванні при прийнятті рішень.

Чим більш визначені права власності, тим сильнішим є стимул у господарського суб'єкта враховувати ті вигоди або той збиток, які його рішення приносять іншій особі. Саме тому в процесі обміну права власності на блага будуть передаватися тому економічному агенту, для якого вони мають найвищу цінність. Тим забезпечується ефективний розподіл ресурсів, оскільки в ході обміну вони переміщуються від менш продуктивного до більш продуктивного використання, від осіб, які менше цінують, до осіб, що цінують їх більше.

Головна відмінна риса теорії інтересів полягає в тому, що феномен власності виводиться в ній з проблемами відносної рідкості або обмеженості ресурсів. Уперше такий підхід був обґрунтований ще в 1871 р. австрійським економістом К. Менгером. Власність, писав К. Менгер, своїм кінцевим підґрунтям має існування благ, кількість яких менша у порівнянні з потребами в них. Тому інститут власності є єдиним можливим інститутом розв'язання проблем «нерозмірності між потребою і доступною розпорядженню кількістю благ» [2, С.79]. Такий підхід до аналізу економічних інтересів поділяв і

Й.Шумпетер як вихованець австрійської школи. Саме ця методологія виявилася для нього вирішальною при дослідженні різноманітних економічних проблем. Економічні реформи, що здійснюються сьогодні в Україні, надають економічним працям Й.Шумпетера не тільки теоретичного, але й прикладного характеру.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія. – М., 1995.
2. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа политической экономии. – М., 1992.

к.е.н. Дутчак А. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**ІДЕОЛОГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
Й. ШУМПЕТЕРА І ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ**

У вітчизняній науковій думці Й. Шумпетер розуміється як ідеолог інноваційного розвитку. Шумпетерівські інновації і “креативне руйнування” якнайчастіше пов’язується із конкурентоспроможністю підприємства[2; 6], що тягне за собою створення численних класифікацій інноваційної діяльності фірми[1], структури і стратегій інноваційного процесу, типології конкуренції. У світовій академічній думці шумпетеріанська доктрина креативного руйнування також зазнавала переосмислень, які були відходом від її первісного сенсу. Це стосується як тривалого залишення поза увагою розуміння економічних циклів як процесу структурних зрушень, так і переносу уваги на венчурне і мале підприємництво як на носія інноваційних змін.

Для Й. Шумпетера інноваційний розвиток є процесом “креативного руйнування”, сутність якого полягає у нерівноважності економічної динаміки (проти неокласичних моделей економічної рівноваги) та недосконалій конкуренції фірм-інноваторів (проти досконалої цінової конкуренції класичної економічної науки). Останню обставину Й. Шумпетер підкреслює у своєму творі “Капіталізм, соціалізм і демократія”. Нерівноважність економічної динаміки, яка є тісно пов’язаною із бізнес циклами, стимулює технологічні зміни. Здатними до них є лише корпорації, як можуть у широких масштабах здійснювати засноване на інноваційних проривах оновлення виробництва, лінійки продуктів, власної організації. Інноваційна динаміка має наслідком суттєвий перерозподіл економічних ресурсів на користь фірм та галузей інноваторів, що можна розглядати і як присвоєння ними “технологічної ренти”[9, 155-179]. У масштабах національної економіки виникає розглянутий Ф. Перру ефект “полюсів зростання” або (та) виявляються кластерні ефекти [8]. Шумпетерівський циклічний інноваційний розвиток пов’язаний із структурними зрушеннями та інвестиційним процесом, який за своєю природою має бути масштабним та здійснюватися у умовах нерівно вісної економічної динаміки.

На сьогодні світовою практикою вироблені ефективні форми

інноваційного підприємництва, зокрема венчурні фірми та стартапи. При цьому “креативне руйнування” зовсім не обов’язково є асоційованим саме із новими фірмами. Було би спрощенням розуміти сучасну модель інноваційного підприємництва як засновану на малому бізнесі. Або, як це робиться у вітчизняних роботах, зводити “креативне руйнування” до підтримання стабільності фірми завдяки “систематичному упровадженню інновацій”[5].

Змістом моделі інноваційного розвитку є використання гнучких організаційних форм водночас у двох площинах: організації, що забезпечується “фірмами-проектами”, та фінансування, яке забезпечують дієві механізми залучення інвестиційних ресурсів. Інновації у сучасній економіці генеруються дослідницькою сферою, яка стає самостійним конкурентним сектором господарства. Інноваційні процеси у сучасній економіці призводять до зрушень у соціальній структурі суспільства.

Отже, для успіху шумпетерівської моделі інноваційного розвитку потрібні декілька основних умов: готовність економіки до структурних зрушень; наявність дієвих механізмів концентрації капіталів; сприятливі умови для інноваційної трансформації підприємств; ефективність науково-дослідної сфери.

Аналіз державної інноваційної політики, яка здійснювалась у Україні, свідчить про фундаментальне нерозуміння її авторами принципів, на яких побудована система сучасної інноваційної економіки. Існуючі правові акти щодо розвитку національної інноваційної сфери, зокрема “Концепція розвитку національної інноваційної системи” від 17 червня 2009 р. та “Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері” від 10 вересня 2012 р., відзначаються лише обмеженим розумінням потреб інноваційного розвитку економіки України. Будучи повними загальних побажань та констатацій, вони засновані на репресивній ідеології державної дріб’язкової регламентації інноваційної діяльності, що прямо декларується у самих актах. Провідної ролі лідера інновацій відводиться державному сектору та державному замовленню. Центром уваги програмних документів є розподіл “функцій і повноважень” органів державної влади, яким надається ролі суб’єктів здійснення політики інноваційного розвитку, а не арбітрів і асистентів, як цього потребує логіка сучасних інноваційних систем.

Не дивно, що за провідними світовими інтегративними індексами стан інноваційної складової національної економіки України є незадовільним [3]. Що перешкоджає розвитку інноваційної моделі української економіки?

По-перше, такою завадою на наш погляд є ілюзія державного управління інноваційною політикою, яка існує як у вітчизняній академічній думці, так і у практичній політиці, і тривалий час визначає вітчизняні підходи до даної проблеми. Як свідчать результати моніторингу реалізації пріоритетних напрямів державної інноваційної політики за 2013-2014 рр., визначені стратегічні пріоритети є застарілими, а стан їх фінансування – незадовільним [7]. Складні схеми управління інноваційним сектором, зокрема, такі інструменти як технопарки та вільні економічні зони, є занадто складними для реальних умов економіки України. На практиці, вони є скоріше ремінісценцією властивого радянській плановій економіці мислення. Створення подібних “стимулюючих гетто” суперечить самій природі сучасної децентралізованої

моделі інновацій та ідеї “креативного руйнування” Й. Шумпетера.

По-друге, завадою є не ліберальні принципи правового регулювання господарства; ця завада є фундаментальною за своєю природою. Українське господарське законодавство залишається просякнутим радянським дозвільним принципом “прямо не дозволене законом заборонено”. Діючим, зі змінами, залишається Кодекс законів про працю 1971 року, сама ідеологія якого є заснованою на радянських принципах регулювання трудових відносин (негативний вплив положень КЗПП 1971 р. на інноваційний розвиток країни є багатограним, зокрема, це стосується гнучкості кадрової політики підприємств, яка є визнаним чинником формування людського капіталу [10]). Це робить проблематичним досягнення необхідних для ефективної інноваційної моделі гнучкості організаційних форм та динаміки структурних зрушень.

По-третє, виключеним із інноваційної динаміки є масштабний державний сектор економіки України. Правове регулювання його діяльності є архаїчним, а політика управління – вочевидь неефективною.

По-четверте, реалізація інноваційної моделі розвитку в Україні потребуватиме створення умов щодо концентрації інвестиційних ресурсів. Це питання є пов'язаним із правовими реформами, зокрема, щодо гарантій прав інвесторів, та із ефективною макроекономічною політикою. Дослідниками визначається доцільність розробки національної стратегії кредитування інноваційного розвитку [4].

По-п'яте, інноваційна економічна модель потребує активної ролі науково-дослідного сектора. Науково-дослідний сектор має отримати можливостей щодо створення гнучких форм участі у інноваційному процесі. Це потребує правового врегулювання проблем щодо участі науково-дослідних установ, переважна більшість із яких знаходяться у державній власності, у схемах фінансування інноваційних проектах та отримання прибутків від інноваційної діяльності. Доцільним є впровадження приватно-державного фінансування наукових досліджень за цільовим проектним принципом. Необхідним є перегляд ролі вищих навчальних закладів у науково-дослідному процесі.

Ці проблеми має вирішувати оновлена ліберальна стратегія інноваційного розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко С. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку в системі управління підприємством / С. А. Бондаренко // Проблеми економіки. – 2016. – № 2. – С. 90-101.
2. Величко Є. І. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття "конкурентоспроможність підприємства" / Є. І. Величко // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 2. □ С. 221-227.
3. Демчишак Н. Б. Підвищення рівня інноваційної безпеки України у глобальному економічному просторі // Ефективна економіка № 8 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5108>
4. Диба О. М. Стратегічні основи кредитування інноваційного розвитку у Європі / О. М. Диба, Ю. О. Гернего // Економіка розвитку. – 2016. – № 1 (77). – С. 11-19.
5. Кибик О. Н. Предпосылки инновационного развития экономической системы Украины / О. Н. Кибик // Наукові праці Національного університету "Одеська юридична академія". - 2012. - Т. 12. - С. 266-272.

6. Маслак О. І. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, П. К. Кулінічев // Технологический аудит и резервы производства. - 2014. – № 3 (3). - С. 57-61.

7. Писаренко Т. В. Визначення інноваційних пріоритетів на основі моніторингу реалізації чинних пріоритетних напрямів в Україні / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша, О. Ф. Паладченко // Економіка розвитку. - 2016. – № 1 (77). - С. 20-28.

8. Підоричева І. Ю. Теорії регіонального зростання та розвитку з інноваційною домінантою / І. Ю. Підоричева // Вісник економічної науки України. - 2014. – № 1. - С. 87-94.

9. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт; пер. с англ. Натальи Автономовой под ред. Владимира Автономова. - 2-е изд. - Москва Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. – 382, [1] с. — (Серия Экономическая теория / сост.: Валерий Анашвили науч. ред.: Владимир Автономов).

10. Шульгіна Л. М. Роль компетенцій персоналу в інноваційній діяльності підприємства / Л. М. Шульгіна, Р. Барчик, Я. Клісінський // Проблеми економіки. - 2016. – № 2. - С. 136-140.

Соболева М. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДІАЛЕКТИКА МОНОПОЛІЇ І КОНКУРЕНЦІЇ У ВЧЕННІ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА

У сучасному світі змінюється природа конкурентного процесу, залишається все менше традиційних галузей, у яких основним завданням фірм є балансування між витратами та виручкою. Все більш актуальною стає не цінова конкуренція, а використання нових методів виробництва, збуту та просування товарів і послуг за рахунок впровадження інновацій. Більш детально використання такого нецінового методу конкуренції як пошук та впровадження інновацій запропонував Й. Шумпетер у книзі “Теорія економічного розвитку”.

Конкуренція, що розглядається у якості динамічного процесу, веде до відкриття нового товару, нової технології, нового джерела сировини або нового типу організації. Ця конкуренція, з одного боку, забезпечує суттєве скорочення витрат і підвищення якості продукції, але з іншого боку, «вона загрожує існуючим фірмам не значним скороченням прибутків і випуску, а повним банкрутством» [3]. Причому ця конкуренція впливає не тільки тоді, коли вона здійснюється, а й до цього, тоді, коли вона розглядається ще як потенційна загроза. Й. Шумпетер писав, що така конкуренція дисциплінує ще до свого наступу. Бізнесмен відчуває себе у конкурентній ситуації навіть тоді, коли він є повним монополістом у своїй галузі”. Таким чином, монополія виступає лише в якості іншої форми конкуренції.

Монополізація економіки несе негативний імпульс, як прийнято вважати у неокласичній теорії, призводить до скорочення обсягів виробництва і зростання цін і, як наслідок, деформує нормальні економічні і соціальні стосунки. Однак існують і протилежні точки зору. Наприклад, Е. Чемберлін розглядає елемент

монополії як природну, нормальну межу конкурентної системи і підкреслює відмінність своєї теорії монополістичної конкуренції від теорії недосконалої конкуренції Дж. Робінсон.

А от австрійський економіст Й. Шумпетер критикував досконалу конкуренцію і захищав монополію, вважаючи її наслідком використання нововведень та благодотворним результатом конкуренції [2, с.124]. На його думку, фірми в рамках досконалої конкуренції, намагаючись удосконалити технологію, можуть діяти неефективно, оскільки вони перебувають у такому стані, що їм важче оцінити і використовувати нові можливості; впровадження нових товарів несумісне з досконалою конкуренцією; монополізація може збільшити сферу діяльності більш розумних людей і зменшити сферу дії менш розумних; у розпорядженні монополіста можуть знаходитися способи виробництва, недоступні або малодоступні для його конкурентів; думка про те, що влада монополіста практично безмежна, є неправильною навіть для найодіозніших випадків; наявність удосконалених способів виробництва і великого управлінського апарату зрушує оптимальну для монополіста ціну у бік конкурентної ціни.

Й. Шумпетер бачив можливість позитивної взаємодії монополії та конкуренції. Найкращі умови для досягнення зниження витрат виробництва і підвищення якості продукції за рахунок технічних, організаційних і управлінських новацій мають найбільші компанії і їх монополістичні об'єднання. Саме монополії, які володіють величезними ресурсами, мають можливість проводити дослідницькі роботи, впроваджувати нову техніку і технології, що а найчастіше пов'язано з гігантськими капіталовкладеннями та тривалими термінами окупності інвестицій.

Те, що Шумпетер вважав введенням нововведень у виробництво, збут та інші процеси підприємницької діяльності, можна вважати засобами введення конкуренції на сучасних ринках. Наприклад, “виготовлення нового, тобто невідомого споживачу, блага або створення нової якості того чи іншого блага” можна вважати диференціацією продукту за якістю; “запровадження нового, тобто даній галузі промисловості ще практично невідомого, методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати у новому способі комерційного використання відповідного товару” – використання нових методів виробництва, що, по суті, також веде до диференціації продукту; стимулювання збуту, галузева та міжгалузева нецінова конкуренція проявляється в “освоєнні нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому до цього часу дана галузь промисловості країни ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні”; “проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного стану шляхом створення нової організаційної структури” – організаційний неціновий метод.

Думки Й. Шумпетера про роль великих корпорацій, підприємств-монополістів як суб'єктів інноваційної діяльності, були використані у теорії галузевих ринків для з'ясування взаємозв'язку між структурою ринку, монопольною владою та рівнем інноваційної діяльності. Було сформульовано

“гіпотезу Шумпетера”: монопольне становище фірми є головною умовою успішної інновації. Тобто монопольна структура ринку є ефективнішою структурою порівняно з досконало конкурентною.

Разом із тим Й. Шумпетер визначає, що у динамічному аспекті саме інновації змінюють монопольні структури, оскільки запобігають стратегії обмеження виробництва, збереженню пануючого становища фірми для максимізації прибутку [1, с.413].

Таким чином, згідно з вченням Й. Шумпетера, монополістична практика служить елементом довгострокової політики зростання галузі, а сама монополія володіє позитивними рисами, які можуть переважувати можливі структурні її наслідки у вигляді обмеження випуску і зростання цін. А монопольне становище фірми є головною умовою успішної інновації. Тобто монопольна структура ринку є ефективнішою структурою порівняно з досконало конкурентною.

Список використаних джерел:

1. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник / А. І. Ігнатюк. – К. : ВПЦ “Київський університет”, 2015. – 448 с.
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу /Й. Шумпетер. -К.: Видавничий дім “Києво-Могилянська академія” –2011. - 242 с.
3. Нілова Н.М. Конкуренція: дослідження теоретичного підґрунтя / Н.М. Нілова, Т.О. Семененко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – 2012. – Випуск 36. – с.117-125.

**Khrystyna Yevchuk,
Mariia Cherednychenko**

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

INNOVATIONS IN BUSINESS ECONOMY AND THE MAIN SCHUMPETER CONCLUSION

For the successful operation of the company must have a strategy for the development, appropriate opportunities of the company and the environmental conditions and the alleged innovative changes. Based on the theory of "long" opportunistic wave of business activity, he showed a new ability to output production system from the crisis, not associated with an increase in scale of operations, reduction of costs or increase in prices on the old products, and with the change in the economic process through the creation and implementation of innovations. According to Schumpeter, through innovation, the company can use the new competitive methods that are different from previous forms of price competition.

In modern conditions of production efficiency can be achieved primarily through the development of innovative processes, receiving final expression in the new technologies, new types of competitive products. Finding and using innovation directly in enterprises is an urgent problem. The development of new technical, organizational and technological solutions, improving the basic management

principles with respect to the specifics of the domestic market creates the conditions for updating the reproduction processes in enterprises and provide additional impetus for economic growth. By their nature, innovations include not only technical or technological developments, but also any changes for the better in all areas of research and production activities.

The Austrian economist Joseph Schumpeter is the founder of the theory of innovation. The Schumpeter main idea is economic development based on the introduction of new products and innovations. According to Schumpeter, innovation is "the use of existing resources in new ways.". Innovation - new products, new technologies, new organization of industrial production, the opening of new markets. The source of the development are the internal processes, new combinations of production factors on the basis of innovation[1, 14].

Schumpeter identified five typical changes :

- manufacture of products with new properties ;
- the introduction of a new method (method) production;
- development of new markets ;
- the use of a new source of raw materials ;
- implementation of appropriate production reorganization.

In accordance with international standards, innovation is defined as the final outcome of innovation, were embodied in the form of new or improved products, introduction on the market of a new or improved technological process used in practice.

Traditionally, all the innovations are divided into two main categories: technological and non-technological. Most researchers are paying the most attention to technological innovation, it is the direct production of characteristic intensity. These include all of the changes affecting the means, methods, technology, determining the scientific and technical progress [2, 158].

Accordingly, innovation, organizational, administrative, legal, social, environmental attributed to non-technological innovation. Classification of innovations according to the criterion of significance in the development of the productive forces of society presupposes their division into the following groups:

Firstly, the basic innovation - these are innovations that implement the major inventions and become the basis for a revolution in technology, the formation of its new directions, qualitative changes of the technological system, the creation of new industries. Such innovation requires a long period of time and large expenditures for development, but provide a significant level and scale of economic effect.

Second, the major and fundamental innovations - innovations that have arisen on the basis of comparable rank of inventions, scientific and technical advice, as a result of which there is a change of generations of technology within this area or the appearance of new technologies, while maintaining the original fundamental scientific principle.

Established primarily as a result of applied research and development of new equipment and technology it has a high technical and economic indicators to meet the new requirements. Innovation of these projects takes place in a shorter time and at lower cost, but also the leap into the technological level and efficiency is much lower.

Thirdly, medium and innovations are combinatorial use of various combinations of compounds constructive elements. Realizing the average level of inventions and know-how, these innovations make it possible to create a base for the development of new models and modifications of the generation equipment, to improve the existing technology, improve the basic technical and economic indices of production.

Fourth, small and combinatorial innovation - innovation that arise on the basis of small inventions, innovations, production experience. They are necessary to maintain a technical and economic level of basic or secondary improvement of technical and economic parameters of equipment and technology, improve product parameters, which contributes to more efficient production of these products, or improve the efficiency of its use.

In order to improve the functioning of the enterprise innovation activities should provide:

- the most complete and timely satisfaction of needs;
- the company's competitiveness in terms of product quality and production efficiency, achieving a balance between stability (control of traditional technology) and the efforts to implement the new technology. Keeping the traditional productive technology, it is necessary to direct part of the resources at the same time to introduce the new technology, thereby diversifying set of technical means;
- the organization of interaction of internal and external elements of the system, are the main factors which information system innovations market, selection of projects from among alternatives and mutual interest[3, 241].

Currently, the strategies of many companies there is a certain reorientation. The transition from the full use of the economic effects of large-scale production of a more focused innovation strategy. Innovations are essential tools to ensure the stability of the economic operation, the functioning and competitiveness. There is a strong relationship between the competitive positions of the enterprise efficiency and innovative potential. The effectiveness of enterprise operation can be achieved by improving the quality of products, the implementation of resource conservation policy, the issuance of new, competitive projects, the development of viable business projects.

Thus, it can be argued that innovation - innovation is embedded in enterprise activities in order to increase its effectiveness through better meet the specific needs of the public. It should be noted that under the performance is to be understood certain economic, industrial, social, environmental and other results expected from the introduction of innovations.

References

1. Schumpeter, J.A., 2012 [1934]. Theory of economic development. With a new introduction by John W. Elliott. Reprint of the 1st English translation from 1934. New Brunswick: Transaction
2. Schumpeter, J. 1943. Capitalism in the postwar world. In: Harris, S. (Ed.) Postwar Economic Problems. McGraw-Hill, London. Reprinted in: Schumpeter, J. Essays on Economic Topics of J.A. Schumpeter, Kennikat Press, Port Washington, NY.
3. Schumpeter, J., 1912. The Theory of Economic Development. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

**BUDGET AND FINANCIAL PLANNING OF THE STATE AS A TOOL
OF REALIZATION OF ECONOMIC DIMENSION OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT AND IDEAS BY J. A. SCHUMPETER**

Formation of the economic system of the state with a qualitatively high level of the budget and financial planning is of an important strategic value for the development of the national economy. Qualitative budget and financial planning can be the basis for effective implementation of such priority directions, as: (1) macroeconomic and macro-financial stabilization; (2) economic growth; (3) reforming of the national economy for its modernization; (4) transition of the state at the new qualitatively higher level of the technological structure; (5) ensuring financial security of the state in any country, according to its level and stage of development and anytime. It should be noted, that the budget and financial planning can present effective tools for realization of the above-mentioned directions, and of other important tasks necessary for the development of the state.

In its turn, the General Assembly of the United Nations (UNGA) adopted the Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» on 25 September 2015 [1], according to which, at present the concept of sustainable development is a global recommendatory landmark for the world in general for the period up to 2030. The adopted Resolution of the UNGA The 17 Millennium Development Goals [1], which was above-mentioned, presents realistic tasks for economic, social and environmental dimensions, which should be achieved. The realization of the global concept of sustainable development should have positive consequences for the future development of world.

However, it should be noted, that, in our opinion, the global community view the concept of sustainable development as a promising challenge. Certainly, it is connected, first of all, with global challenges of the modern development [6, P. 159–160]. The world is living through sufficiently many important challenges of global character and, therefore, The Millennium Development Goals, in the first instance, call for overcoming such challenges. For better understanding the concept of sustainable development we find it necessary to briefly characterize some of its basic tasks. In the first place, let us note that the basis of sustainable development presupposes the transfer of the national wealth, renewable and non-renewable natural resources, unpolluted environment and other fundamentally important dominants of the development for future generations in those volumes and quantities, as it was received from generation to generation before [7, P.46]. In their turn, budget and financial planning, as fundamental tools for the development of the national economy, can and should present realistic effective basis for the realization of important tasks of sustainable development.

It should also be understood, that modern global challenges we face, which are concentrated in economic, social and environmental dimensions, are difficult to overcome in short-term perspective. And sustainable development has been designed

for overcoming these challenges in the medium and long-term time. Therefore, for overcoming global challenges, not yet defined in the 70s, the international scientific community developed the concept of sustainable development and, accordingly, its economic, social and environmental dimensions [6, P. 160]. To globally implement, as a whole, each of these three dimensions (economic, social and environmental) the Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» was adopted by the UNGA on 25 September 2015 [1].

In our opinion the economic dimension of the concept of sustainable development should be considered important for the process of the development of the national economy. We mean, first of all, the «sustainable economic development» and «sustainable financial development» of the state [6, P. 161–163]. In its turn, especially important place is taken and basic role is played by budget and financial planning of the state as being necessary for the realization of the economic dimension of sustainable development and, accordingly, its «sustainable economic development» and «sustainable financial development». We consider, that a comprehensive model of the interrelationship and inter-influence for these definitions displays them from general to specific as follows: «*sustainable development*» → «*economic dimension of sustainable development*» → «*sustainable economic development*» → «*sustainable financial development*» → «*financial planning of the state*» → «*budget planning of the state*»; the above-mentioned comprehensive model of interrelationship and inter-influence explains some fundamental positions of the economic dimension of global concept of sustainable development.

Sustainable development is an important, and, possibly, an integral part for social understanding of how the states should really develop today and in the near future. To a great extent, the global concept of sustainable development has led to «the change of mentality of the whole population in the context of postulates of this concept for the comprehensive environmental conservation of the planet and its transfer to future generations» [6, P. 160]. Without doubt, the concept of sustainable development, except its own pragmatic and practical principles, includes some philosophical ideas, which are related, to a great extent, with really true long-term development of the planet Earth in the economic, social and environmental directions. But the concept of sustainable development cannot be implemented by itself. For the global realization of this practical concept and, to some extent, its philosophical idea, it is necessary to make use of a whole number of real tools, and among them we should and can find the budget and financial planning of the countries.

The importance of such real practical tools as the budget and financial planning of the state should be understood. So, we should note, that most countries possess few tools of such general and national level and importance. The budget and financial planning influence on: *firstly*, the determination of the vector of the future development of the national economy; *secondly*, to a great extent, on the realization of many public functions; *thirdly*, ensuring, in one way or another, the economic security in general, and financial security of the country, in particular. In addition, we consider it necessary to note, that the budget and financial planning can present the

tools for the development of new technologies in the country, that is, its innovative activity.

Innovation and innovative activities in the country have an influence on the development of the national economy. It is common knowledge that small and medium-sized businesses, transnational corporations, state agencies can be engaged in innovative activity. It should be noted, that there is some interrelationship and inter-influence between the country's «budget and financial planning» and «innovations and innovative activity». It is general belief that the budget and financial planning can have an influence on the development and realization of the innovative activity in the country. And, in their turn, the results of the innovation activities in the future can have a direct influence on the budget and financial planning of the state.

In his works the prominent economist and outstanding personality Joseph Alois Schumpeter (1883–1950) assigned a special place and role to «*innovations*», to the tools necessary for economic progress. He considered them an important mechanism for the development of new technologies and, accordingly, in some time, for the economic development. J. A. Schumpeter is the author of a number of the world-recognized economic works, namely: «The Theory of Economic Development» (1911) [2], «The Past and Future of Social Sciences» (1915) [3], «Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process» (1939) [4], «Capitalism, Socialism and Democracy» (1942) [5] and others. It should be mentioned, that his economic research, the results of which are published in his works, in our opinion, have a positive influence on the development of the «innovational» direction.

It should be realized, that global challenges we face today were triggered by a number of factors. One of these factors is that, modern capitalistic system in general extensively and irrationally uses the countries' national wealth and natural resources of the planet Earth [7, P. 46]. J. A. Schumpeter was criticizing the capitalistic system in a number of his works, e.g. in the work «Capitalism, Socialism and Democracy» [5] he shared the view that, that capitalism «will eventually be transformed into a new socially oriented economic system» [7, P.46]. For the first time the work «Capitalism, Socialism and Democracy» [5] was published in 1942 and even at that time the scientist foresaw potential challenges of the capitalistic system and realistic direction of future developments. It's important to mention that sustainable development, by its character, has to overcome modern global challenges.

Summarizing the above-mentioned, we consider, that the budget and financial planning of the state can and should be an effective tool for true practical realization of the economic dimension of the global concept of sustainable development, and to approach that goal the community should: 1 achieve The Millennium Development Goals [1] (relevant to the economic dimension); 2: the countries should pay special attention to «sustainable economic development» and «sustainable financial development», associated with their decisive place and role; 3: change social thinking and understanding which are so important for implementation of practical tasks and philosophical ideas of this long-term concept. A lot of factors affect the development of the national economy, one of which is the country's innovative activity. In

particular, the world-recognized scientist and economist J. A. Schumpeter paid special attention to innovations. He believed that innovations and innovative activity should be a tool for the country's economic development. The combination of the country's innovative activity (in the context of the recommendations by J. A. Schumpeter) and the realization of the economic dimension of the global concept of sustainable development can move the national economy on to a higher qualitative level.

References

1. Resolution № A/RES/70/1 on the topic of «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» adopted by the General Assembly of the United Nations on 25 September 2015. The site on the Internet. [Electronic resource] — Access mode : http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1
2. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. [Text] / J. A. Schumpeter. — Leipzig : Duncker & Humblot, 1911. — 548 p.
3. Schumpeter J. A. Vergangenheit und Zukunft der Sozialwissenschaft. [Text] / J. A. Schumpeter. — München und Leipzig : Duncker & Humblot, 1915. — 142 p.
4. Schumpeter J. A. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. [Text] : Volume I – Volume II / J. A. Schumpeter. — New York and London : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1939. — 1095 p.
5. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. [Text] / J. A. Schumpeter. — New York : Harper & Brothers, 1942. — 431 p.
6. Medvetskyi I. A. Theoretical Principles of Budget Planning in the Context of the Dimensions of World Concept of Sustainable Development [Text] / I. A. Medvetskyi // Actual Problems of International Relations : Scientific journal. — Kyiv : Institute of International Relations of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2015. — Release 126 (part II). — P. 159–167.
7. Medvetskyi I. A. Budget Resolution of Ukraine in the Context of Solidarity Model of the Economy. «Alternative Economic System: Solidarity Economy for Ukraine» : Proceedings of the 3rd International Scientific Conference. [Text] / I. A. Medvetskyi. — Kyiv : Institute of International Relations of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2015. — P. 46–51.

к.е.н. Кузь В. І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

РОЗВИТОК ПІДСИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛОЖЕНЬ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ Й.А. ШУМПЕТЕРА

Теорія економічного розвитку Й.А. Шумпетера базується на революційних технологічних змінах шляхом реалізації «нових комбінацій» ресурсів, що продукує порушення рівноваги і виникнення нових виробничих відносин. В контексті теорії економічного розвитку нового змістового наповнення набувають такі економічні категорії як «підприємство», «прибуток», «капітал», «кредит» та інші. За умови, що метою господарської діяльності підприємства є отримання підприємницького прибутку: «підприємницький прибуток – це результат втілення нових комбінацій» [4, с. 136], управлінські дії підприємця повинні відходити від традиційних дій в межах сталого економічного

колообігу. В даному ракурсі подій, на мікрорівні, змін зазнає не тільки виробнича сфера, а й інші елементи господарського процесу, зокрема – управлінський процес.

Таким чином, отримання підприємницького прибутку слід вважати індикатором економічного розвитку на мікрорівні, що забезпечується належною організацією та здійсненням виробничого і управлінського процесів на основі поєднання нових комбінацій факторів виробництва.

Як стверджує Й.А. Шумпетер економічний розвиток базується на здійсненні нових комбінацій ресурсів та охоплює п'ять випадків: 1) запровадження нового товару, себто досі незнайомого споживачам, чи нової якості товару; 2) запровадження нового методу виробництва, себто ще не випробуваного на практиці у відповідній галузі виробництва, який не конче має ґрунтуватися на науковому відкритті й може також полягати в новому способі комерційного поводження з товаром; 3) відкриття нового ринку, себто ринку, на який конкретна галузь національного виробництва ще не виходила, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше; 4) відкриття нового джерела постачання сировини чи напівфабрикатів, знову ж таки безвідносно до того, існувало це джерело раніше чи його щойно створено; 5) реорганізування якої-небудь галузі промисловості, наприклад, створення монопольного положення (скажімо, шляхом трестування) чи підрив монопольного положення [4, с. 75].

Для досягнення стану економічного розвитку управлінському персоналу слід орієнтуватися на довгострокові цілі господарської діяльності, які неодмінно потребуватимуть врахування ризику та невизначеності зовнішнього соціально-економічного середовища при прийнятті управлінських рішень. Досягнення позицій економічного розвитку потребує здійснення стратегічного управління господарською діяльністю, обрання до застосування окремої стратегії розвитку, формування інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень.

Серед низки дослідників теоретичних та практичних аспектів стратегічного управління в частині трактування сутності стратегії підприємства, на особливу увагу заслуговує визначення наведене А. Томпсоном та Дж. Стріклендом: «стратегію краще за все розглядати як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень промисловості та нової диспозиції на чолі конкурентної боротьби» [2, с. 20]. Також прийнятним є твердження Б. Карлофа, який розглядає обрану стратегію підприємства в якості певної моделі. Дослідник визначає стратегію як узагальнюючу модель дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [1, с. 147].

Досягнення мети стратегічного управління суб'єктом господарювання багато в чому залежить від якісного формування його інформаційного забезпечення, тобто системи облікового відображення фактів господарського життя із зовнішнього та внутрішнього соціально-економічного середовища. Дана система разом із застосуванням аналітичних процедур забезпечуватиме раціоналізацію процесу прийняття стратегічних управлінських рішень в рамках визначення стратегічних цілей, розробки альтернатив управлінського рішення, його вибору, оцінки параметрів досягнення стратегічних цілей тощо. За даних умов можна вести мову про необхідність формування якісно нової

інформаційної системи, головною метою якої є забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень релевантним масивом даних. Заважаючи на необхідність акумулювання інформації не тільки із внутрішнього соціально-економічного середовища, але й зовнішнього, ідентифікована інформаційна система не являється системою бухгалтерського обліку, а зваживши на необхідність оброблення як внутрішньої, так і зовнішньої інформації її доцільно визначати в якості окремої підсистеми системи бухгалтерського обліку. В контексті понятійного наповнення досліджуваних категорій вказану підсистему інформаційного забезпечення стратегічного управління слід розглядати в якості підсистеми стратегічного обліку.

Стратегічний управлінський облік покликаний бути системою обґрунтування управлінських рішень, тобто він повинен забезпечити необхідною інформацією певних менеджерів компанії, відповідальних за прийняття стратегічних управлінських рішень [3, с. 15]. Існуючі дискусії щодо понять «стратегічний облік» та «стратегічний управлінський облік» можна нівелювати взявши за основу твердження, що будь-яка підсистема системи бухгалтерського обліку в кінцевому результаті власного функціонування спрямована на задоволення інформаційних потреб управлінського персоналу, а отже, містить управлінську складову. Тим паче, що підсистема стратегічного обліку, на відміну від інших підсистем системи бухгалтерського обліку, призначена, в якості джерела інформації, тільки для управлінського персоналу.

Обрання до виконання стратегії розвитку носить прямий вплив на визначення переліку завдань та ідентифікацію об'єктів підсистеми стратегічного обліку. Основним завданням функціонування вказаної підсистеми бухгалтерського обліку є задоволення інформаційних потреб процесу прийняття стратегічних управлінських рішень. Проте, його можна деталізувати в рамках обраної до виконання стратегії розвитку. В рамках положень теорії економічного розвитку Й.А. Шумпетера актуальними завданнями, що висуваються до підсистеми стратегічного обліку як інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень є: 1) акумулювання даних про стан і рентабельність наявних виробничих програм суб'єкта господарювання; 2) збір та оброблення інформації про методи виробництва нових видів продукції; 3) оцінка ринків збуту нових видів продукції, сировинних ринків та ринків праці; 4) аналіз потенційних змін в організаційних структурах виробництва та управління; 5) моделювання перспективного стану, визначення стратегічних цілей та параметрів їх досягнення; 6) накопичення інформації про наявний капітал та можливі шляхи його залучення тощо.

Наведені завдання стратегічного обліку визначені в рамках основної риси економічного розвитку – пошуку нових комбінацій використання факторів виробництва та інших ресурсів. Слід відмітити, що виконання вказаних завдань стратегічного обліку дозволяє сформувати інформаційне забезпечення стратегічного управління в межах застосування більшості відомих стратегій (корпоративних стратегій, ділових стратегій, ресурсних стратегій, стратегій зростання, активних стратегій, стратегій лідерства та інших).

Об'єкти стратегічного обліку ідентифікуються в рамках визначення необхідного масиву фінансової та нефінансової інформації із внутрішнього і

зовнішнього середовища з метою забезпечення даними процесу прийняття стратегічних рішень, аналізу досягнення стратегічних цілей, їх коригування. Отже, під об'єктами стратегічного обліку слід розуміти об'єкти підсистеми фінансового обліку підприємства (інформація за якісним та кількісними параметрами, що становить інформаційне забезпечення прийняття стратегічних рішень), сильні та слабкі сторони господарської діяльності підприємства та його конкурентів, об'єкти фінансового обліку інших суб'єктів господарювання (діяльність яких входить до сфери, що окреслена визначеною стратегією підприємства), показники зовнішнього соціально-економічного середовища з приналежністю до визначеної підприємством стратегії розвитку тощо.

Відповідно до положень теорії економічного розвитку Й.А. Шумпетера для економічних суб'єктів на мікрорівні, виходячи із необхідності досягнення цілей стратегії розвитку інформаційного оброблення потребують наступні об'єкти: ресурси, нові види продукції, джерела постачання, ринки збуту, методи та технології виробництва, ринкова кон'юнктура, ризики та невизначеність зовнішнього соціально-економічного середовища, витрати на дослідження і розробки, нематеріальні активи, фінансові результати та інші. Наведені об'єкти можуть деталізуватися удаючись до їх практичної необхідності та методичних можливостей виявлення, вимірювання і підготовки релевантної інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Для прикладу, застосування положень теорії економічного розвитку Й.А. Шумпетера, в рамках системи стратегічного управління, спонукатиме управлінський персонал суб'єкта господарювання до розподілу отриманих позитивних фінансових результатів за якісними характеристиками: прибуток, отриманий в ході традиційного економічного колообігу; прибуток, що одержаний за результатами інноваційної діяльності. Цінність останнього визначається не тільки масштабами і надійністю джерела отримання, але й тим, що прибуток даного виду є індикатором сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Розглядаючи фінансові результати, отримані від застосування нових комбінацій ресурсів, як об'єкт стратегічного обліку, слід вказати на необхідність його ідентифікації та визначення можливого діапазону значень ще до початку провадження інноваційної діяльності, а також на параметри конкурентних переваг, яких планується досягти.

Методологія підсистеми стратегічного обліку характеризується масштабністю у застосуванні прийомів та процедур для підготовки релевантних даних. Виконання завдань стратегічного обліку передбачає застосування методологічного інструментарію не тільки бухгалтерського обліку, але й методів, які формують методологічну базу економічного аналізу, менеджменту, психології, інформатики тощо.

Отже, теорія економічного розвитку Й.А. Шумпетера для економічних суб'єктів на мікрорівні формує розуміння необхідності пошуку нових комбінацій застосування засобів виробництва та інших ресурсів для забезпечення їх сталого розвитку. Наведений стан речей потребує від управлінського персоналу суб'єкта господарювання ідентифікації і обрання до застосування прийнятної стратегії розвитку, що неодмінно позначиться на інформаційному забезпеченні процесу прийняття управлінських рішень та

приведе до необхідності побудови підсистеми стратегічного обліку. Підсистеми з чітко визначеними завданнями та ідентифікованими об'єктами, інформація про які забезпечить досягнення конкурентних переваг в рамках реалізації функцій стратегічного управління суб'єктом господарювання.

Список використаних джерел:

1. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
2. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд. – М.: Юнити, 1998. – 576 с.
3. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.
4. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

РОЗДІЛ II
БІЗНЕС-ЦИКЛИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ, ІСТОРИЧНИЙ
ТА ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

CHAPTER II
BUSINESS-CYCLES: THEORETICAL, HISTORICAL
AND ECONOMETRICAL ANALYSIS OF MARKET TRANSFORMATIONS

д.е.н., професор Ігнатюк А. І.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ РИНКІВ
В УМОВАХ 4-ОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Цього року 45-й Всесвітній економічний форум підтвердив висновок про пріоритетність вирішення питань економічного розвитку та глобального управління на сучасному етапі для світового співтовариства. Однією з головних проблем є визначення нової економічної моделі розвитку. Як «цунамі технологічних досягнень, які будуть трансформувати світову економіку» було описано 4-ту промислову революцію, найбільш відому як «Індустрія 4.0». Цю назву вона отримала у 2011 р. на промисловій ярмарці у Ганновері, коли німецькі промисловці сформулювали ідеї про необхідність розробки стратегії розвитку німецької промисловості з метою підвищення її конкурентоспроможності шляхом інтеграції «кіберфізичних систем» (CPS) (підключення машин та устаткування до інтернету) у заводські процеси. Передбачається, що ці системи будуть об'єднуватися в одну мережу, зв'язуватися один з одним в режимі реального часу, самонастроюватися і вчитися новим моделям поведінки. Такі мережі зможуть вибудовувати виробництво з меншою кількістю помилок, взаємодіяти з виробленими товарами і при необхідності адаптуватися під нові потреби споживачів. Це має бути абсолютно новий підхід до виробництва, поєднання крупних промисловців, фахівців у галузі штучного інтелекту, економістів та академіків.

Німецький уряд всебічно підтримує цю ініціативу, хоча поступово Індустрія 4.0 розповсюджується на весь світ. У США був створений некомерційний консорціум Industrial Internet, яким керують лідери промисловості, такі як General Electric, AT&T, IBM и Intel; у Нідерландах - Smart Factory; Usine du Futur - у Франції; High Value Manufacturing Catapult - Великобританії, Fabbrica del Futuro в Італії; Made Different - Бельгії; "Зроблено в Китаї-2025" тощо.

Виклики й можливості, наслідки для бізнесу, урядів та людей «Індустрії 4.0» надав відомий швейцарський економіст, засновник і президент Всесвітнього економічного форуму в Давосі К.М. Шваб у 2015 р. [1]. Він визначає, що 4-та промислова революція вплине на бізнес шляхом: зростання

очікувань споживачів; вдосконалення продуктів і товарів; розвиток спільних інновацій; вдосконалення організаційних форм.

Зміниться інфраструктура ринку за рахунок утворення мереж, розробки технології з підтримкою платформ, які поєднують в собі попит і пропозицію, наприклад, за допомогою смартфона.

Відбудуться зміни з боку пропозиції: багато галузей промисловості будуть впроваджувати нові технології, з метою створення абсолютно нових способів обслуговування існуючих потреб, що суттєво порушить існуючі ланцюжки створення вартості у промисловості.

Конкурентні переваги будуть мати гнучкі, інноваційні компанії, які завдяки доступу до глобальних цифрових платформ для досліджень, розробок, маркетингу, продажів і дистрибуції, можуть потіснити домінуючих операторів, які вже добре себе зарекомендували, та мали переваги за рахунок підвищення якості, швидкості, або ціни.

З боку попиту буде спостерігатися зростання прозорості, участі споживачів та нових моделей споживчої поведінки (частіше побудованої на доступі до мобільних мереж і даних), що буде змушувати компанії адаптувати до потреб споживачів дизайн, ринок, і змушувати поставляти відповідні продукти і послуги [2].

Кардинальні зміни відбудуться у виробництві: впровадження кіберфізичних систем у заводські процеси; підключення машин та устаткування до інтернету; зменшення витрат енергії; створення мережі машин; навчання машин, які зможуть аналізувати дані не лише за задалегідь запрограмованими інструкціями; розширення сервіс-орієнтованого проектування; повна автоматизація виробництва; зменшення кількості зайнятих у виробництві працівників. Нових ознак набуде людська праця. Серед навичок, які будуть найбільш затребуваними до 2020 року: вирішення комплексних завдань; критичне мислення; творчі здібності; управлінські таланти; координація з іншими; емоційний інтелект; здатність міркувати і приймати рішення; орієнтація на обслуговування; навички ведення переговорів; когнітивна гнучкість.

Характерною ознакою ринків стане Інтернет речей, що виробляє великий обсяг даних для прогнозування аварійних ситуацій, надання лікарям інформації у режимі реального часу, оптимізації продуктивності у різних галузях, забезпечує зв'язок між самокерованими автомобілями, забезпечує роботу розумних домівок із підключеною побутовою технікою.

Нові технологічні прориви будуть спостерігатися у таких в таких галузях, як штучний інтелект, робототехніка, Інтернет речей, автономних транспортних засобів, 3-D друку, нанотехнології, біотехнології, матеріалознавства, зберігання енергії і квантових обчислень.

Згідно з опитуванням 800 лідерів технологічних компаній, проведеним спеціально для форуму в Давосі, ключовими драйверами змін стануть хмарні технології, розвиток способів збору і аналізу Big Data, краудсорсінг, шерінгова економіка і біотехнології [3].

Шегінгова економіка – це економіка спільного користування. Вона передбачає скорочення витрат споживачів, виробників (а згодом, можливо, навіть отримання прибутку) за рахунок оренди тій частині своєї власності, яка поки власникові не потрібна. У теорії перелік того, що можна здати в оренду, необмежений: від одягу до об'єктів нерухомості. Наприклад, Airbnb - найбільший у світі онлайн-майданчик для розміщення, пошуку і короткострокової оренди приватного житла. Пропонує понад 2 млн варіантів будинків, квартир, кімнат в 33 тис. Містах в 192 країнах. Проект стартував в 2008 р. А в 2015 році послугами Airbnb скористалися вже майже 30 млн. Чоловік. Або BlaBlaCar - глобальний лідер у галузі райдшерінга - спільне використання легкових автомобілів. Спільнота об'єднує водіїв і пасажирів, яким по дорозі. Сьогодні BlaBlaCar налічує понад 30 млн. користувачів в 22 країнах. Ця компанія ілюструє екологічну ефективність шерінговими економіки: діяльність BlaBlaCar скоротила кількість викидів вуглекислого газу в атмосферу на 700 тис. т. OLX - Міжнародна платформа, що надає послуги онлайн-сервісів оголошень в більш ніж 40 країнах. В Україні OLX працює з 2007 року (до 2014 року під назвою Slando). Сервіс миттєво отримав величезну популярність. OLX пропонує швидкий спосіб купувати, продавати або обмінюватися товарами і послугами в конкретних країнах шляхом публікації оголошень.

А Price water house Coopers прогнозує, що вже до 2025 р. доходи від сервісів спільного споживання перевищать \$335 млрд. (для порівняння – доходи країн ЄС від туризму у 2014 р. склали \$ 422,6 млрд.) [3].

Таким чином, глибокі зміни спостерігаються з боку попиту, пропозиції та конкуренції на ринках товарів і послуг. При цьому не можна не помітити й суперечності процесів, які відбуваються. Перш за все, вигоди отримують не тільки споживачі, але у першу чергу глобальні корпорації, які першими приймуть Індустрію 4.0. Міністр економіки Німеччини З. Габріель в минулому році відзначав, що «великі дані, необхідні Індустрії 4.0, збираються не національними компаніями, а чотирма фірмами з Кремнієвої долини, й у цьому нашій побоювання» [4]. Відповідно, для країн, що розвиваються, великі сподівання на прорив у цьому напрямі навіть не слід робити. Хоча спостерігаються цікаві тенденції щодо розвитку стартапівського бізнесу в Україні, особливо в ІТ індустрії, що може свідчити про новий вид інвестицій та нові можливості в умовах сучасної промислової революції.

Як відмічають багато дослідників, у порівнянні з попередніми, четверта промислова революція розвивається не з лінійною швидкістю, а в геометричній прогресії, одночасно підриваючи роботу майже в кожній галузі, в кожній країні [1]. Широта й глибина цих процесів призводить до трансформації систем виробництва, управління, конкурентних відносин та економічних відносин в цілому. Ринки все більше отримують ознак мережевих, все більше глобалізуються внаслідок більш простої комунікації між попитом та пропозицією, більшій стандартизації продукції між країнами.

Переваги компаній внаслідок доступу до обмеженої інформації, більш швидкого запровадження нових технологій дозволяють їм отримати

монополъне становище на ринку, що послаблює конкуренцію на ринках та посилює їх монополізацію.

Список використаних джерел:

1. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond [Електронний ресурс] // Foreign Affairs. – 2015 . – December 12. – Режим доступу: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>
2. Немецкая Индустрия 4.0 vs американский Консорциум промышленного интернета [Електронний ресурс] // Fast salt times. – Режим доступу: <http://fastsalttimes.com/sections/obzor/428.html>
3. Как шеринговая экономика меняет мир [Електронний ресурс] // *FINANCE.UA*. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/383774/kak-sheringovaya-ekonomika-menyayet-mir>
4. Хель И. Индустрия 4.0: что такое четверта промышленная революция // Hi-News.ru: новости высоких технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revolyuciya.html>
5. Четвертая промышленная революция: интернет вещей, циркулярная экономика и блокчей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.furfur.me/furfur/changes/changes/216447-4-aya-promyshlennaya-revolyutsiya>
6. IV промышленная революция: какие навыки будут нужны в 2020 году [Електронний ресурс] // Ліга. Бізнес. – Режим доступу: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/3225290-iv-promyshlennaya-revolyutsiya-kakie-navyki-budut-nuzhny-v-2020-godu.htm>

Dr. Marlies H. Schutz

Graz Schumpeter Centre, University of Graz

TOWARD A FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION?

History has faced various radical innovations which spurred economic growth and had a deep impact on the socio-economic structure. Some of them were particularly 'radical' and triggered an industrial revolution and hence induced far-reaching structural transformations in the economy. Each industrial revolution was characterised by a specific core technology which diffused over the whole economy: while the first industrial revolution took its origin in the 18th century in Britain and was associated with the steam engine, the second industrial revolution started in the first half of the 20th century in the United States and was based on the diffusion of electricity. As to the third industrial revolution, this started in the 1970s in the United States and Japan and is deemed as the 'digital era'. At the core was the broad dissemination of the new information and communication technologies which has virtually affected all sectors of the economy. Today, economic history presumably is at the edge of a fourth industrial revolution, which is essentially driven by recent technological breakthroughs in robotics and artificial intelligence and their integration into cyber-physical systems.

Economic history shows quite plainly that innovations are the impetus of economic development and growth. In this regard, one, however, cannot pass the more recent history of economic thought and it is essential to relegate to J.A.

Schumpeter: in his famous books *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (1912) and *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) he puts a lot of emphasis on innovations as the key to economic development and tries to develop a deeper understanding of how innovations arise and how they transform and impact on the economy through their diffusion. The central idea of what later came to be known as the 'Schumpeterian trilogy' is that first, an 'invention' refers to the availability of new knowledge, second, 'innovation' means the introduction of an invention into the economic system. Third, 'diffusion' involves the spread of an innovation, whereby it gains economic weight and depending on its nature has more or less severe impacts on the economy which it transforms from within. Also, in *Business Cycles* (1939) Schumpeter devotes great effort to explain the dynamic behaviour of economies, and particularly that of capitalist societies: innovations are the determining force of cyclical behaviour in the short-term (business cycles) and they are of no less importance for long waves or growth cycles (Kondratieff cycles) (see Kurz and Storn, 2012 and Haas et al., 2016 for a detailed discussion).

His work in the later 20th and 21st century inspired many scholars interested in the problems of growth and technical change. Particularly, since the 1980ies Schumpeter's ideas have entered into Neo-Schumpeterian and evolutionary theorising paving the way for the development of a bunch of modern innovation theories. Among them which focus on radical technical change, the following can be found (see Strohmaier, 2014):

- Techno-economic paradigms (Dosi, 1982 and Perez, 1983)
- Macroinventions (Mokyr, 1990)
- General purpose technologies (Bresnahan and Trajtenberg, 1995; Lipsey et al. 2005)

As discussed before, all past industrial revolutions have been heralded by the diffusion of a core technology. These core technologies can be subsumed under the notion of 'general purpose technologies' as each of them is characterised by a variety of applications across a broad range of sectors up- and downstream (i.e. 'pervasiveness'). Moreover, general purpose technologies are not a ready-to-use technical solution, but improve over their life cycle; they trigger complementary innovations and technological complementarities. Of no less importance is their impact on the facilitating environment, where they cause deep changes in the industrial organisation and workforce. Due to their pervasive character, effects within and across industries eventually involve significant changes in the economic structure and have the potential to induce real growth cycles.

It is arguable whether cyber-physical systems, the potential core technology of the fourth Industrial Revolution, share effectively the characteristics of a general purpose technology. Yet, there are clear signs for it. Generally speaking, the concept of 'cyber-physical systems' often appears as an element in the word cloud of novel terms such as 'Internet of Things', 'Industry 4.0', the 'Industrial Internet', 'Machine-to-Machine', the 'Internet of Everything', 'Smart Machines', 'Smart Homes', 'Smart Cities' amongst others. Cyber-physical systems can be defined as software-intensive, computerised systems and these complex IT-networks are embedded into physical objects and involve the communication and interaction between physical objects as

well as their regulation and control (Lee, 2008). They are aware of and interact with their physical environment, show fully- or semi-autonomous behaviour, plan ahead and predict certain future states, cooperate with each other, support their users' actions and are capable of learning and adapting their behaviour to the external environment (Torngren et al., 2014).

Fully-developed cyber-physical systems are said to have a vast use-potential and application domains include key areas such as energy supply and agriculture, manufacturing branches (automotive production, aerospace, the chemical industry etc.), healthcare, transport, buildings and infrastructure (Geisberger and Brody, 2014). The rise of cyber-physical systems is enabled and fostered by software innovations and computational methods, which condense huge amounts of data into useful information. With respect to their potential impact on the facilitating environment, and related to this, their capability to deeply transform the economic structure, one can expect that their use e.g. (i) allows the decentralization of process management, (ii) increases the flexibility in production, (iii) leads automatization to reach new levels, (iv) causes changes in required working skills and capabilities as well as in working tasks.

Anticipating that cyber-physical systems are the nucleus of the fourth industrial revolution, raises a few urging questions, such as:

- How ready are countries for a fourth industrial revolution?
- Should governments intervene in the process of smart industrialisation and what are promising innovation policies?
- How to coordinate the co-development of complementary technologies/inputs?
 - What about technological unemployment?
 - How to ensure and design (intellectual) property rights?
 - How to protect information streams and to avoid information leakages?

The vast application potential of cyber-physical systems together with the observation that the fourth industrial revolution only gains momentum so that one can only surmise its actual consequences, finally inevitably leads one again to resort to Schumpeter who put forth that "we must recognize that evolution is lopsided, discontinuous, disharmonious by nature - that the disharmony is inherent in the very modus operandi of the factors of progress. [...] evolution is a disturbance of existing structures and more like a series of explosions than a gentle though incessant, transformation." (Schumpeter 1964[1939]: 100)

References

1. Bresnahan T. and M. Trajtenberg (1995), 'General purpose technologies: 'engines of growth'', *Journal of Econometrics*, vol. 65(1), 83-108.
2. Dosi G. (1982), 'Technological paradigms and technological trajectories, The determinants and directions of technical change', *Research Policy*, vol. 11(3), 147-162.
3. Haas D., Kurz H. D., Palan N., Rainer A., Schütz M. and R. Strohmaier (2016), 'Technical Change and Innovation', in: Faccarello, G. and H. D. Kurz (eds.), *Handbook on the History of Economic Analysis. Volume III: Developments in Major Fields of Economics*, Chapter 36, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
4. Geisberger E. and M. Brody (2014) (eds.), *Living in a networked world. Integrated research agenda Cyber-Physical Systems (agendaCPS)*, München Herbert Utz Verlag.

5. Kurz H. D. and R. Storn (2012), *Schumpeter für Jedermann, Von der Rastlosigkeit des Kapitalismus*, Frankfurt: Frankfurter Allgemeine Buch.
6. Lee E.A. (2008), 'Cyber Physical Systems: Design Challenges', Tech. Rep. UCB/EECS-2008-8, EECS Department, University of California, Berkeley.
7. Lipsey R., Carlaw K. and C. Bekar (2005), *Economic Transformations, General purpose technologies and long-term economic growth*, New York: Oxford University Press.
8. Mokyr J. (1990), *The lever of riches. Technological creativity and economic progress*, New York and others: Oxford University Press.
9. Perez C. (1983), 'Structural change and the assimilation of new technologies in the economic and social system', *Futures*, vol. 15(5), 357-375.
10. Schumpeter J. A. (1912), *The Theory of Economic Development*, Leipzig: Duncker & Humblot.
11. Schumpeter J. A. (1939), *Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 volumes, New York: MacGraw-Hill.
12. Schumpeter J. A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York: Harper & Brothers.
13. Schumpeter J.A. (1964) [1939], *Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 volumes, abridged, with an introduction by R. Fels, New York: MacGraw-Hill.
14. Strohmaier, R. (2014), *Innovations and Economic Change, The Role of General Purpose Technologies*, Dissertation, Karl-Franzens-Universität Graz, Austria.
15. Törnqren M., S. Bensalem, M.V. Cengarle, D.-J. Chen, J. McDermid, R. Passerone, A. Sangio-vanni-Vincentelli and T. Runkler (2014), 'Cyber-Physical European Roadmap & Strategy (CyPhERS), Deliverable D5.1 - CPS: State of the Art', Retrieved from <http://cyphers.eu>, last accessed: September 23rd, 2016.

д.е.н., професор Шиян Д. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФАКТОР ОЧІКУВАНЬ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ

Проблема пояснення механізму дії економічного циклу, як складової економічної динаміки є, можливо, центральною в усій економічній науці. Вона бере свій початок ще в роботах Адама Сміта, який відмічав наявність торговельних криз, називаючи це явище «надмірним розширенням торговельних операцій» [1].

Про її значимість свідчить і роботи Нобелівських лауреатів з економіки, зокрема Є. Прескотта, які в значній мірі були пов'язані саме з проблемами економічної динаміки. Постійна увага науковців щодо з'ясування причин і механізмів циклічних коливань у розвитку економічних систем викликана складністю самого явища. Дуже переконливо і образно цей бік справи охарактеризував визнаний авторитет у галузі дослідження циклічності виробництва український вчений М.І. Туган-Барановський. У передмові до другого видання своєї книги «Періодичні промислові кризи» він писав: «Книга ця присвячена дослідженню найзагадковішого й незрозумілого явища господарського ладу нашого часу, - явища, яке до цих пір ще залишається не поясненим в науці - періодичним промисловим кризам. Яка сила керує цією

дивовижною зміною поживлення і застою торгівлі, розширення і скорочення виробництва?” [2, с.10].

З того періоду минуло багато часу, однак проблема не тільки не зникла, а значно загострилася. Це було пов'язано з тим, що світова економіка значно більше інтегрована ніж кілька десятиліть назад. Відтак ціна яку доводиться платити суспільствам за необачну економічну політику, теж зростає.

Розпочнемо з методичних основ, спираючись на які було запропоновано концептуальну модель механізму економічного циклу. У першу чергу необхідно відмітити велике значення очікувань і прогнозів, вірніше їх адекватності, для суб'єктів економічного процесу. У даному контексті мова йде про принцип раціональних очікувань.

Одним з перших, хто поставив проблему очікувань в економіці, був Д. Кейнс. В його фундаментальному дослідженні “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” [3] було сформовано кілька положень, які безпосередньо пов'язувалися з поняттям “очікування”. Перше з них стосувалося визначення граничної ефективності капіталу: “...гранична ефективність капіталу визначається тут з точки зору очікуваного доходу і поточної ціни пропозиції капітального майна” [Там само, с.131]. Більш того, коливання граничної ефективності капіталу, а відповідно і очікуваних доходів, повинно впливати безпосередньо на циклічність розвитку економіки.

Друге важливе положення, яке пов'язане з майбутніми очікуваннями, стосувалося теорії процента. Кейнс починає її розгляд з поняття схильності до споживання. В його розумінні кожен індивід повинен вирішити яку частину доходу він використає вже сьогодні, а яку зарезервує на майбутнє. Цей процес, у свою чергу, безпосередньо пов'язаний перевагою ліквідності. Одним з факторів, який її визначає, є норма відсотка: “...норма відсотка як така є не що інше, як величина, обернена відносно суми грошей до того, що можна отримати, розлучаючись з можливістю розпоряджатися цими грошами на обумовлений період часу” [Там само, с.158]. Таким чином, знову важливе місце має ланцюг між подіями сьогодні і майбутніми очікуваннями. Джоан Робінсон підсумувала ці положення теорії Кейнса таким чином: “Для мене вираз посткейнсіанський належить до економічної теорії чи методу аналізу, який звертає увагу на різницю між майбутнім і минулим” [4].

Сьогоднішні теоретичні спори, які мають місце між неокласичним та неокейнсіанськими напрямками, значною мірою пов'язуються з теорією циклів [5]. Поштовхом для цього стало розходження між положеннями кейнсіанської теорії і фактичними результатами державної політики в економіці розвинутих країн на початку 70-х років. Річ у тому, що в 1958 р. А.Філліпс надрукував свою відому статтю, у якій вивів залежність між інфляцією і безробіттям [6]. Ця залежність отримала назву крива Філліпса і сьогодні вона входить до всіх підручників з макроекономіки. Одним з її критиків, Нобелівським лауреатом (1995) Р. Лукасом було зазначено, що дана теорія ігнорує оптимальну поведінку економічних агентів, включаючи формування раціональних очікувань [7]. Фактично це означало, що економічні агенти роблять переважно правильні прогнози на майбутнє і можуть передбачати в своїх планах дію уряду.

Подальший розвиток теоретичні положення висунуті Р. Лукасом, здобули у роботі Нобелівських лауреатів 2004 р. Ф. Кюдланда та Е. Прескотта [8]. Зокрема вони використали положення про оптимальну поведінку домогосподарств та інвесторів. Так, було зроблено припущення, що фірми максимізують свій прибуток та приймають рішення про інвестиції, враховуючи очікування на майбутній попит на їх продукцію. Домогосподарства ж оптимізують своє споживання від очікуваних у майбутньому доходів.

З нашого погляду, одна з головних причин припинення економічного зростання і відповідно початку кризової фази полягає в тому, що в період підйому автоматично відбувається генерування та накопичення системного ризику в економіці. Його зростання обумовлене, по-перше, тією обставиною, що суб'єкти господарювання в цей час прихильні до продовження тривалості періоду прогнозування. Причому, в силу суб'єктивних особливостей людини ці прогнози, як правило, є оптимістичними. Дана особливість, як можна припустити, дуже тісно пов'язано з відміченою Д. Кейнсом граничною схильністю до збережень. Під час економічного піднесення відбувається збільшення доходів громадян, відтак вони отримують можливість більшу відносну частку їх трансформувати в збереження. Це, з нашої точки зору, відбувається ще і тому, що підвищується впевненість людей в майбутньому. Вони прогнозують покупки все більшої кількості товарів тривалого використання і відкладають для цього частку свого доходу та звертаючись за кредитом. У свою чергу це породжує пропозицію на ринку капіталу під нижчий процент на більш тривалий період. Цей капітал поступово починає перетворюватись на інвестиції.

У даному випадку слід відмітити, що існує й інша точка зору, яка полягає в тому, що в період економічного піднесення попит на капітал породжує зростання його вартості, яке повинно відобразитись у збільшенні відсотків за кредит. Однак практика останніх десятиріч свідчить про те, що відсотки за кредитами регулюються в першу чергу ставками національних банків. Як правило, це регулювання дуже тісно пов'язане з політичними процесами в кожній країні. Це обумовлено тим, що завдання будь-якого уряду - не допустити економічного застою та зростання рівня безробіття. Найбільш надійним засобом для цього є пожвавлення інвестиційної та споживчої активності економічних суб'єктів через низьку ставку відсотка за кредитом. Однак подібна практика також породжує окрему проблему, яка стосується того, що в економічну діяльність залучаються підприємці які не здатні робити правильних розрахунків та передбачень відносно ефективності свого бізнесу. Це так би мовити новатори «другої хвилі». Їх ефективність з точки зору економічної системи нижча, а рівень ризиків в діяльності - вищий.

На цьому етапі в будь-якій економічній системі виникають кілька суперечностей, які створюють доволі нестійку ситуацію. У більшості суб'єктів добрі очікування і вони будують довгострокові прогнози. Тих, хто сумнівається, стає все менше, бо успіхи вдалих бізнесменів не викликають більше жодних сумнівів у можливості власних досягнень. Фактично, більшість вважає, що ризики інвестицій мінімальні, хоча це можна бути далеко не так.

Цю ситуацію можна порівняти з рівнем ентропії системи. В загалі, поняття ентропії було введено Клаузісом у 1865 році [9]. Як відомо, відповідно до другого закону термодинамики, рівень ентропії будь-якої системи з часом повинен наростати. Її характеризує стан складових об'єктів даної системи. Наприклад, якщо додати до кави молоко, то воно поступово буде розподілятися по чашці збільшуючи ентропію системи.

Економіка це теж своєрідна система, яка складається з мільйонів різних суб'єктів. Більшість з них представлена споживачами, менша - інвесторами та підприємцями. В період економічного зростання ентропія системи поступово зменшується через те, що очікування і дії всіх її суб'єктів піддаються прогнозам. Наприклад, робітники чекають підвищення зарплат і не бояться втратити роботу. Інвестори впевнені, що сировина та готова продукція буде дорожчати, а фінансові інвестори майже не сумніваються в тому, що індекси на біржах будуть зростати.

Однак, ситуація може дуже швидко змінитися. Однією з причин цього стане те, що поступово окремі інвестори, порівнюючи свої доходи з очікуваними та рівнем ризику, дійдуть висновку - параметри системи їх не влаштовують. Почнеться поступовий вихід з інвестиційних проектів і перехід в своєрідний стан очікування. В цей час значно загостриться проблема довіри між учасниками ринку, що ще більш погіршить ситуацію. Це автоматично призведе, до зростання ентропії економічної системи і майже знищить всі очікування. Разом з ними будуть знищені і ті імовірності та відповідно рівні ризиків, які виникли під час економічного буму. Причому цей процес може розпочатись в будь-якому елементі системи, де має місце найбільше накопичення різниці між реальним станом справ та очікуваннями суб'єктів. Так, більшість експертів вважають, що криза 2008 р. виникла через проблеми з ринком іпотеки в США. В той же час Велику депресію 1929 р., пов'язують з фондовим ринком. Саме тому дуже важко, а фактично неможливо, сформувати єдину модель економічної кризи, яка б чітко визначила конкретні її чинники.

Виходячи з цього, ми вважаємо, що є сенс ввести поняття економічної ентропії. З нашої точки зору її можна трактувати як синхронність рівня співпадіння очікувань з фактичним ходом події у суб'єктів економічної системи. Під час економічного піднесення синхронність дій зростає, в економіці превалюють позитивні очікування і прогнози робляться відносно коректно. В моменти падіння інвесторам дуже важко прийняти рішення. Вони, з одного боку, не можуть зовсім припинити рух капіталу, а з іншого, прогнози робити майже неможливо. Багато хто при цьому помиляється і опиняється в стані банкрутства. Однак під час паніки на ринках, яка як правило, супроводжує початок будь-якої кризи, дії людей теж є доволі прогнозованими та відповідно рівень ентропії економіки в якийсь момент теж починає зменшуватись. Найбільшого рівня ентропія досягає в період розвороту економічної системи. В цих умовах прибутки суб'єктів теж максимальні через дешевизну ресурсів та послуг. Починається фаза економічного зростання. Вона буде тривати доти, поки в якомусь сегменті чи сегментах економіки не

накопичиться критичний рівень розбіжностей між очікуваннями та реальною ефективністю капіталу.

Як тільки рівень економічно ентропії зменшиться нижче умовної критичної межі, яка задана об'єктивними умовами, то це фактично буде означати, що криза неминуча через масові помилкові дії економічних суб'єктів. В цей час має місце вкладання ресурсів та інвестиції, які об'єктивно не можуть бути затребувані ринком в силу різних обставин. Також ціни на цілу низку товарів, в першу чергу сировинних ресурсів та нерухомість, починають перевищувати їх реальну вартість.

Список використаних джерел:

1. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Социально-экономическая література, 1962. – 684 с.
2. Туган-Барановский М.И. Переодические промышленные кризисы. 4-е издание. / М.И. Туган-Барановский - Петроград-Москва: Изд-во «Книга»,. 1923. – 386 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. –352 с.
4. Robinson J. Keynes and Ricardo // Journal of Post Keynesian Economics, Fall. 1:12-18, 1978.
5. Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов / Е. Балашова // Вопросы экономики. – 2005.- №.1. – С.133-153.
6. Phillips A. The Relationship between unemployment and the Rate change of Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957. - *Economica*, 1958, vol.25, november.
7. Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique. Carhegie-Rochester Series on Public Policy, 1976, vol.1.
8. Kydland F., Prescott E. Time to Build and Aggregate Fluctuations. – *Econometrica*, 1982, vol. 50, Noveber, p.1345-1370.
9. Пригожин И. Порядок и хаос / И. Пригожин, и. Стенгерс. - М.: Прогресс, 1986. – 432 с

к.е.н. Страпчук С. І.

Національний фармацевтичний університет

ФАЗА КРИЗИ ЯК НЕОБХІДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Дослідження питань згладжування піків економічних циклів з метою задоволення ритмічності виробництва є одним з найбільш актуальних, адже 42 Нобелівських лауреата з економіки отримали високу винагороду створюючи економіко-математичні моделі, що так чи інакше пояснювали наявність циклів і криз в світовій економіці.

Теорія циклів, що розглядалась такими видатними економістами як Д.Рікардо, К. Маркс, Д. Кейнс, Й. Шумпетер, К. Жюглар, Дж. Кітчин, В. Леонт'єв, Д. Сорос, відкриває безмежні можливості для пізнання існуючих закономірностей розвитку. Систематизація окремих досліджень даного питання була запропонована Й. Шумпетером в його моделі мультициклічного розвитку, що об'єднала три види циклів: довгі цикли Н.Д.Кондратьєва з середньою

тривалістю 56 років, середні цикли, що досліджені К. Жюгларом з тривалістю близько 9,5 років та короткі цикли Дж. Кітчина, середньою тривалістю 3,2 роки. Й. Шумпетер розглядав кризу як необхідне середовище для «запуску» механізму координації структури економічної системи.

Економічні кризи з одного боку розрушують старі форми, способи та методи ведення господарювання, а з іншого – привносять техніко-технологічні інновації завдяки яким відбувається подальше зростання.

Глибина економічної кризи залежить від того, які хвилі економічного (ділового) циклу збіглися у часі при проходженні фази низини (дна). Найбільш тривалими й руйнівними вважаються такі, коли на цій фазі збігаються короткі, середні та довгі хвилі економічного циклу й відбувається заміщення технологічних укладів – технологічна хвиля перебуває у фазі низини [1].

Відтак, основними тенденціями, які доведеться враховувати в ХХІ-му столітті будуть глобалізація, виснаження всіх видів природних ресурсів, всевітня грамотність, революція у сфері інформаційних технологій, прогрес науки, падіння народжуваності і старіння населення, що стане причиною жорсткої конкуренції систем і стандартів в економіці та науці.

Для того щоб утриматись на світовому ринку Україна має шукати і запускати схеми роботи наукомістких інновацій в економіці, а не триматися за сировинну орієнтацію в експорті. І першочергову увагу слід приділити енергозберігаючим технологіям та альтернативним джерелам енергії, зважаючи на переважно «важку структуру економіки» країни.

Список використаних джерел:

1. Степанюк Н.А. Прогнозування кризових явищ в економіці [Електронний ресурс]. - Режим доступу: esj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/20.pdf

к.е.н., доцент Сайкевич М. І.

Житомирський національний агроекологічний університет

ФОРМУВАННЯ СОЦІО-ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПЕРЕЛОМНОМУ МОМЕНТІ ВЕЛИКОЇ ХВИЛІ РОЗВИТКУ

Лабільний характер процесів, які відбуваються у світовій економіці протягом останніх 10 років абсолютно справедливо розвертає економічну думку в бік інноваційної теорії економічного розвитку Й.Шумпетера та теорії великих циклів М.Кондратьєва. Зростання інтересу до інноваційно-циклічної теорії поглиблення досліджень зв'язків між технологічними революціями, організаційними змінами, рухом фінансового капіталу та соціо-інституційними трансформаціями проявляється через збільшення числа яскравих публікацій, таких як «Технологічні революції та фінансовий капітал» К.Перес [3], організацію наукових конференцій із зазначеної тематики на регулярній основі.

Розглядаючи динаміку економічного зростання через призму інновацій та циклічних коливань ділової активності вчені не обов'язково доходять згоди щодо застосовуваних термінів чи точних строків початку та завершення циклу.

Так, К.Перес протиставляє етапи великої хвилі – впровадження, агресія, синергія та зрілість – підвищуючій та знижуючій фазам великого циклу Кондратьєва, а її техніко-економічна парадигма певним чином корелюється але не є тотожною поняттю технологічного укладу С.Глазьева. Не зважаючи на подібні розбіжності, згадані теорії містять ідею щодо особливого проміжку – «переломного моменту», протягом якого відбуваються зміни траєкторії економічного розвитку. Попри розбіжності у визначенні строків завершення третьої хвилі (третього укладу) та початку четвертої, більшість авторів погоджується, що саме сьогодні світова економіка перебуває на переломному моменті п'ятої хвилі і переживає тривалу рецесію, в очікуванні «золотого віку».

Наслідуючи традиції Й.Шумпетера, К.Перес продемонструвала динаміку взаємодії підприємців-іноваторів та фінансових капіталістів щодо впровадження революційних технологій. Їй вдалося виділити загальні риси великих хвиль, що тривають від одного «великого вибуху» до наступного, і, що більш важливо, показати як технологічні зміни йдуть рука об руку зі змінами ділової практики, організації бізнесу, з трансформаціями у сфері публічного управління.

Проведене дослідження виявило існування в об'єктивом історичному контексті специфічного періоду – «переломного моменту». Як його визначає К.Перес, цей період являє собою відрізок часу, зовсім не моментальний. Його тривалість залежить від великої кількості чинників, а його успішне проходження, в свою чергу, визначає, на скільки соціально-економічна система змогла пристосуватися до викликів технологічних змін і реалізувати весь потенціал, ними згенерований.

Траєкторію розгортання технологічної революції, ініційованої великим вибухом можна описати в термінах закону спадної віддачі. Коли сталі норми ділової практики поєднуються із зростаючим числом сфер, до яких дісталися нові технології, спостерігається зменшення віддачі від технологій. Це вимагає змін практики ведення бізнесу. В свою чергу, розширене застосування нових правил ведення бізнесу за умов сталої моделі публічного управління породжує аналогічну проблему спадної віддачі, але вже рівнем вище. Можна припустити, що в недалекому майбутньому ми усвідомимо необхідність перегляду концепції ринкової економіки та ціннісних установок людства, оскільки існуючі обмежують перелік доступних альтернатив для вибору ефективної моделі публічного управління та соціо-інституційної парадигми, що відповідала б «здоровому глузду» нової техніко-економічної парадигми.

Описуючи зв'язок між технологічними революціями та змінами в соціо-інституційній парадигмі, Перес виділяє форми, в яких реалізуються інноваційні принципи організації економічної активності, що становлять «здоровий глузд» нової парадигми. Водночас, автор зазначає, що парадигмальний перехід відбувається не за ідеологічними чи волонтаристськими рішеннями, а шляхом інтерактивних соціальних, політичних та управлінських змін.

Порівняно зі змінами ділової практики, які мотивуються прагненням прибутку, конкуренцією, інстинктом виживання, позитивними зовнішніми ефектами, що генеруються новими технологіями, зміни в соціальній та інституційній сферах гальмуються прихильністю до рутини, інерцією, очікуванням віддачі від раніше вкладених засобів. Для того, щоб інституційні

зміни відбулися необхідно, як зазначає Перес, щоб провідні діячі економічної, громадської та урядової сфер усвідомили нестабільність існуючих практик та тенденцій. Вибір шляху відбувається на основі інтересів, ефективності, далекоглядності та відносної влади сил, що беруть участь у цьому процесі.

Важливість переломного моменту важко переоцінити. З одного боку, розрив усталених тенденцій, відсутність гарантовано правильних варіантів поведінки вирівнює шанси високорозвинених та відстаючих країн на досягнення успіху, створює можливість для останніх швидким стрибком наздогнати лідерів, вирватися з числа аутсайдерів. З іншого - невдалий вибір соціо-інституційного патерну чи принципова неспроможність його здійснити призводить до формування дуалістичної економіки, до розколу соціально-економічної системи на частини, одна з яких демонструє швидші темпи зростання за рахунок трансфертів з боку іншої, а остання, в свою чергу, втрачає здатність до наздоганяючого розвитку.

Нова соціо-інституційна парадигма має допомогти реалізувати потенціал технологічної революції, відвернути дію закону спадної віддачі, запобігти формуванню дуалістичної економіки і, що більш важливо, забезпечити гнучкість економічної структури суспільства, готовність сприймати нові виклики та генерувати нові можливості. Гарним підґрунтям для формування нової соціо-економічної парадигми на переломному моменті п'ятої великої хвилі виступає концепція інтелектуальної економіки. Вона пропонує певну альтернативу економіці ринків, розкриваючи іншу якість відносин між економічними агентами та нову систему цінностей.

Провайдинг концепції інтелектуальної економіки здійснюють переважно економісти країн Східної Європи. У фахових виданнях популяризується міждисциплінарний підхід в економічних дослідженнях. Гуманістичний підхід до інтелектуальної економіки розвивають російські вчені Б.Саліхов, Д.Летунов [4], Є.Наумов [2]. На підриві ринкового господарства, що зумовлюється переважанням в сучасній економіці творчої праці, зорієнтованої на задоволенні індивідуалізованих потреб творчої людини, зосереджується увага в публікаціях А.Чухна [6]. Неоднозначність трактування поняття інтелектуальної економіки потребує детальнішого розгляду різних підходів до її визначення, а також виділення завдань, які мають бути поставлені перед економічною наукою в контексті формування інтелектуальної економіки в Україні.

Беззаперечною є теза, що будь-яка економіка ґрунтується на інтелекті та знаннях. Але при цьому не будь-яка економіка, що ґрунтується на інтелекті, є інтелектуальною економікою. Основою економіки є виробництво. Характеризуючи інтелектуальне виробництво російський автор Б.Саліхов звертає увагу на його результат – інтелектуальні блага [4]. На противагу йому американський автор *Agtmael* пропонує використовувати термін *brainfacturing*, розуміючи під ним діяльність людини в умовах інтенсивного використання інтелекту як продуктивної сили, високоефективних технологій виробництва благ та створення нових знань [7].

Ще однією особливістю інтелектуального виробництва є той факт, що основою примноження вартості в інтелектуальному виробництві виступає не поділ праці та спеціалізація, а навпаки, процеси інтеграції елементів інтелектуального капіталу, синтезу інтелектуального потенціалу різних галузей

науки та виробництва. Є.Балацкий звертає увагу на негативні наслідки спеціалізації у сфері знань, яка дозволяє навіть примітивним особистостям досягати успіху у своїй вузькоспеціалізованій професійній галузі. Накопичення часткових знань забезпечує формування нових технологій, які полегшуючи життя людини, знімають з неї певні функції та обов'язки, але водночас перетворюють в інфантильну безвідповідальну персону, винну у зростанні кількості техногенних катастроф та соціального хаосу [1].

Поряд із збільшенням інтенсивності використання знань, інтелектуальне виробництво також характеризується зменшенням обсягів використання природних ресурсів та орієнтацією на збереження еколого-економічної рівноваги. Даний аспект, через призму середовища проживання людини як специфічної цінності, розглядає вже згаданий Б.Саліхов. Зростаючий обсяг необхідних людині життєвих благ має створюватися за рахунок більш інтенсивного використання відтворюваних інтелектуальних ресурсів – нових знань, при збереженні навколишнього середовища та забезпеченні його здатності до відтворення [4]. Реалізація такого підходу до інтелектуального виробництва вимагає від людини високих моральних якостей. Але як зазначає С.Толкачев, науково-технічний прогрес не може автоматично забезпечити моральне вдосконалення людини [5]. Ступінь засвоєння людиною загальних знань зі сфери соціально-гуманітарних наук, світової культури та релігії сприятиме моральному зростанню особистості, що ще раз підкріплює тезу про інтегративний характер інтелектуального виробництва. Водночас, важко однозначно окреслити зв'язок між інтелектуальним виробництвом на основі інтенсивного використання знань та високими моральними якостями людини, особливо на фоні сучасної кризи у соціально-гуманітарних науках.

На основі аналізу зазначених публікацій можна виділити специфічні риси моделі інтелектуальної економіки, яка виступає певною альтернативою традиційній моделі ринкового обміну та основою нової соціо-інституційної парадигми. В першу чергу відмітимо, що при обміні цінностями та благами в інтелектуальній економіці не накладаються вимоги еквівалентності. Індивідуалізація потреб які задовольняються на основі індивідуалізації виробництва, зумовлює формування індивідуальної оцінки вартості. По-друге, обмін знаннями відбувається без їх відчуження від власника. Більше того, в умовах інтелектуального виробництва більш важливим фактором розвитку стає не володіння інтелектуальним активом, а спроможність і вміння ним скористатися. По-третє, центральною фігурою інтелектуальної економіки виступає не максимізуючий корисність індивід, а людина високих морально-етичних кондицій, що демонструє пріоритет національно-ментальних та соціокультурних факторів розвитку. По-четверте, інтелектуальній економіці в більшій мірі притаманне виробництво нових знань, які виступають ресурсом для подальшого виробництва, при цьому змінюється коло руху знань.

Список використаної літератури:

1. Балацкий, Е.В. Закономерности и парадоксы социальной эволюции / Е.В.Балацкий // Общественные науки и современность. – № 2. – 2013. – С.138-150.
2. Наумов Е. А. Интеллектуальная экономика и устойчивое развитие в свете теории институционального конструктивизма. / Е. А. Наумов, А. А. Понукалин, А. Е. Бенуа // «Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика». – 1(10). –

2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yrazvitie.ru/wp-content/uploads/2013/06/6-Naymov.pdf>

3. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2011. - 232 с.

4. Салихов Б. В. Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития /Б. В. Салихов, Д. А. Летунов // Проблемы современной экономики. – № 3 (27). – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.ru/art.php?nArtId=2070>

5. Толкачев С. Что такое интеллектуальная экономика и «мозгопроизводство» / С.Толкачев //Мировой кризис - хроника и комментарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://worldcrisis.ru/crisis/1648016>

6. Чухно А. А. Твори: У 3 т. – Т 2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А.А. Чухно / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, Наук.-досл. ін.-т. при М-ві фін. України. - К., 2006. – 512 с.

7. Antoine Van Agtmael, Fred Bakker. Made in the U.S.A. (Again). // Foreign Policy. – March 28. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.foreignpolicy.com/articles/2014/03/28/made_in_the_usa_again .

к.е.н, доцент Кулага І. В.,

к.е.н, доцент Ткаченко О. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА ДЕТЕРМІНАНТА ТЕОРІЇ ЦИКЛІЧНОСТІ

Факт нестабільності ринкового способу виробництва і відповідна активізація проблем вирішення завдань підвищення стійкості динаміки господарської системи суспільства змушує науковців поступово переосмислювати значимість впливу циклів на економічні системи, переглядати їх властивості та наслідки.

Наявність широкого спектру наукових праць по проблематиці циклічності, економічних криз свідчить, з одного боку, про стійкий інтерес до неї протягом тривалого часу, з іншого, про відсутність повністю завершених теорій, які б пояснили це абсолютне і вкрай просте емпіричне явище. Світову економіку і досі вражають все більш глобальні кризи, вихід з яких стає все більш проблематичним.

Напрацьована за понад 300 років теорія циклічності видозмінювалася разом зі змінами самої соціально-економічної дійсності. За даними Фонду вивчення економічних циклів (США) було встановлено 1380 циклів. За критерієм тривалості до основних економічних циклів віднесено [3]:

- аграрні цикли (до 1 року);
- короткосторокові фінансові цикли Д. Кітчана (2-4-роки);
- ділові (промислові) цикли К. Жугляра (7-11 років);
- інвестиційні (будівельні) цикли С. Кузнеця (15-25 років);

- довгострокові технологічні (кон'юктурні) цикли Н. Кондратьєва (50-60 років);
- формаційні цикли М. Еванса (110 років);
- політичні цикли Дж. Модельського (90-120 років);
- вікові хвилі Ф. Броделя (100-150 років);
- цивілізаційні цикли Дж. Форрестера (200 років);
- цикли-епохи Е. Тоффлера (1000-2000 років).

В процесі еволюції теорії циклів та криз вчені висловлювали різні точки зору на їх природу. Традиційно в основі аналізу циклічного характеру розвитку економіки були чинники, що пов'язані з функціонуванням реального сектору, зокрема: кількістю і якістю фізичного капіталу, зростанням продуктивності праці, підприємницькою активністю, нормою прибутковості. Саме промисловість в індустріальну епоху була сферою зародження та поширення економічних криз як циклоутворюючого економічного процесу. Відповідно для індустріальної епохи характерною формою соціально-економічного циклу був середньостроковий промисловий цикл. Стрімкий розвиток глобальної фінансової кризи 2008 р. і перехід її у структурну економічну поставили під сумнів численні теоретичні підходи до проблем циклічності і, відповідно, емпіричні рішення, які могли б оперативнo стримати поширення кризових явищ зразка ХХ ст. Увага вчених в останні десятиліття зміщується у напрямку дослідження фінансових факторів коливань економічної кон'юктури [2].

Фінансова сфера приваблювала увагу вчених вже на етапі формування теорії циклічності, хоча варто відзначити, що фінансові фактори формування економічної нестабільності тривалий час лише емпірично опинялися в центрі уваги дослідників. Так, фінансовою детермінантою першої циклічної кризи 1825 року було масове створення акціонерних компаній по розробці корисних копалин в країнах Нового світу, а також масштабне надання позичок країнам Південної Америки, що отримали незалежність в 1810 -1820-х рр.

Дослідження взаємозв'язку між розвитком фінансових ринків та реальною економікою розпочинається з праць представників класичної політичної економії. Марксистська економічна теорія при аналізі рушійних сил відтворювального процесу виокремлювала фінансову складову. К. Маркс стверджує, що економічні кризи виражаються у перенакопиченні капіталу у трьох формах, зокрема: товарній (зростання нереалізованої продукції); виробничій (збільшення недозавантажених виробничих потужностей, товарних запасів, зростання безробіття); грошовій (зростання кількості вільних, не зайнятих у виробництві грошей). Саме марксистська теорія обґрунтовує процес утворення фінансового капіталу на межі ХІХ-ХХ ст. та його двоїсний характер, що обумовлює можливість відокремленого розвитку грошового, позичкового і акціонерного капіталу.

Посилається на висновки Маркса і сучасний дослідник, представник школи світ-системного аналізу Дж. Аррігі. На його думку, запроваджена К. Марксом загальна формула капіталу Г-Т-Г' розкриває чергування фаз матеріальної (Г-Т) та фінансової (Т-Г') експансії. Саме у фазі фінансової

експансії відбувається масштабне зростання обсягів фондового ринку, похідних фінансових інструментів та боргових зобов'язань, які відповідно залучають маси надлишкового капіталу [1].

Проблема фінансової компоненти економічних криз знайшла відображення і у працях Й. Шумпетера. Запропонований ним «інноваційний підхід» залишався найважливішим підходом в теорії криз протягом ХХ ст. В продовженні розвитку основних положень теорії М. Кондратьєва, Й. Шумпетер обґрунтував концепцію, згідно з якою головною причиною "великих" циклічних коливань стає хвилеподібна динаміка змін у техніці і технології, тобто у технічних нововведеннях (інноваціях). Технологічні революції, створюючи потенційно високорентабельні інноваційні галузі, одночасно запускають процес «творчого» руйнування [4]. При цьому особливу роль у руйнуванні застарілої і створенні більш прогресивної технологічної інфраструктури відіграє мобільний фінансовий капітал. Визначення інновацій не лише у реальному секторі, але й у фінансовому сприяло формуванню в економічній науці нової сфери аналізу – співвідношення фінансових інновацій та економічної нестабільності.

Перша цілісна фінансова теорія економічної нестабільності, що базується на кредитно-грошовій концепції циклу, була розроблена у першій третині ХХ ст. Р. Хоутрі та Ф. Хайєком. Її продовжує теорія боргової дефляції І. Фішера, яка переміщує центр аналізу на борговий тягар економічних агентів як в реальному, так і у фінансовому секторі. Серед нових макроекономічних фінансових теорій варто виділити концепцію фінансового акселератора, розроблену групою американських дослідників на чолі з Б. Бернанке в 1990-ті рр., згідно якої фінансовий ринок виступає «провідником» різних економічних збурень і шоків, викликаючи ефект «кругів на воді». В цьому і є суть механізму фінансового акселератора, який схожий на ефект акселератора, запропонованого П. Самуельсоном та Дж. Хіксом для реального сектору.

Історія розвитку економіки налічує велику кількість фінансових криз, їх дослідження свідчить, що всі вони пов'язані з перевиробництвом фінансових інструментів, розбалансуванням реального і фінансового секторів. Проте, форми прояву сучасних фінансових криз, зокрема кризи 2008 р., стали більш розгорнутими і складними в результаті глобалізації та лібералізації фінансових ринків, перетворення фінансового капіталу в потужну самодостатню силу, що потребує переосмислення існуючих теорій та практики антициклічного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Джованни Арриги. Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство ХХІ век / Джованни Арриги; [пер. с англ. Т. Б. Менская] М.: Институт общественного проектирования, 2009 г. – 456 с.
2. Кулага І.В., Ткаченко О.В. Фінансіалізація економіки як чинник сучасної циклічності / Збірник тез наукових робіт V Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та фінансів» (Буковель–Україна) 21–24 березня 2016 року, I том / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. — С. 90-94.

3. Игонина Л.Л. Теории экономических циклов и современные финансовые кризисы / Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 1. С. 200 – 208.

4. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. - N.Y.-L., 1939.

к.е.н., доцент Терлецька Ю. О.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЦИКЛІЧНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КРИЗ

Розвиток української економіки супроводжується закономірностями економічного циклу. Зокрема, періоди швидкого економічного зростання і високого рівня зайнятості перериваються періодами сповільнення або спаду темпів економічного розвитку, зростання безробіття і зниження реальних доходів населення. Загалом ринковій економіці притаманна властивість циклічного розвитку через періодичні піднесення і спади рівнів економічної активності. Підприємства прагнуть укріпити свої позиції на ринку за рахунок реформування систем управління ресурсами. Необхідність докорінних змін економічного механізму функціонування суб'єктів господарювання викликана, насамперед, посиленням вимог конкурентного середовища до якості та ефективності менеджменту. Зусилля менеджменту спрямовані на вирішення стратегічних і тактичних проблем, які мають специфічні форми прояву. Проблемний характер носять соціальні відносини з приводу зміни норм споживання і купівельної спроможності грошей. Їхній вплив позначається на життєвому циклі продукту і підприємства в цілому, що згодом може призвести до загострення суперечностей. Серед них слід зазначити надлишок виробничих потужностей, що призводить до перевиробництва і падіння цін, відбувається масова ліквідація підприємств, зростання безробіття. В результаті цього настає економічна криза.

Проблема з'ясування причин циклічного розвитку економіки є однією з найбільш складних і дискусійних в економічній науці. Так, економісти нарахували понад 200 найрізноманітніших концепцій, що пояснюють причини циклічних коливань. І все ж єдиної або інтегрованої теорії економічного циклу та його причин в даний час не існує. Починаючи з кінця ХІХ століття вченими-економістами та систематиками було доведено, що кризи є неодмінним елементом циклічної динаміки економічних систем, однією з її фаз, яка володіє властивістю періодичності прояву. До 20-х років ХХ століття сформувалася теорія криз, а вчені-економісти стали розглядати кризи як неодмінну фазу циклічної динаміки усіх систем – у суспільстві чи природі. Відповідно до загальної теорії криз під нею розуміють необхідну фазу в житті будь-якої системи, коли потенціал попередньої динаміки вже вичерпаний і система або переходить у якісно новий стан, або гине, змінюється новою, більш прогресивною. Кризу можна охарактеризувати як перелом, будь-яку якісну

зміну процесу, перехід від існуючого стану до іншого, суттєво відмінного за основними параметрами.

Криза являє собою ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта і є наслідком невизначеності у його зовнішньому та внутрішньому середовищі. Ступінь передбачуваності кризових ситуацій та явищ залежить від зовнішніх факторів, на які суб'єкт управління не може впливати взагалі або вплив може бути неістотним, і внутрішніх, що підлягають впливу з боку суб'єкта управління. Спроможність будь-якої організації пристосовуватися до зміни як зовнішніх, так і внутрішніх чинників є гарантією не лише її виживання, а й процвітання.

У загальному випадку кризова ситуація характеризується наступними параметрами:

- наявністю загрози пріоритетним цілям та цінностям організації;
- ефектом раптовості для осіб, відповідальних за подолання кризи;
- гострим дефіцитом часу для реагування на загрозу.

Як правило, криза проходить дві фази: різкого погіршення ситуації (шок і відкочування назад) і стабілізації стану (адаптація до нових умов та опанування кризовою ситуацією).

До причин виникнення кризових ситуацій, зазвичай, відносять:

- недостатній рівень знань про сучасні можливості передбачення кризи;
- певний рівень відчуження у функціонуванні соціально-політичних, господарсько-економічних, культурно-психологічних механізмів;
- випадкові відхилення, прорахунки чи помилки (інженерні, управлінські, політичні).

Ефективне подолання кризи вимагає глибокого розуміння її природи та причин - з метою розроблення антикризових програм заходів, які відповідають певному типу кризи. Отже, науковці виділяють наступні етапи розвитку подій в умовах кризи на підприємстві:

1. Навіть добре прогнозована криза має елементи непередбачуваності та несподіванки появи.

2. Стабільно функціонуюче підприємство має чітко налагоджені та збалансовані інформаційні комунікації. Виникнення кризи спричиняє багатократне збільшення обсягів та інтенсивності інформаційних потоків, що призводить до руйнування системи комунікацій.

3. Розвиток кризи привертає увагу зовнішнього середовища (партнерів, конкурентів, регулюючих органів, громадськості).

4. Низька якість менеджменту стає, переважно, причиною кризи, що призводить до втрати контролю над ситуацією.

5. Залучення зовнішніх експертів і посилення контролю з боку регулюючих органів.

6. Обмеження оперативного простору для діяльності, породжене тотальним контролем над підприємством.

7. Паніка характеризує стан, коли менеджери не усвідомлюють потреби вживати негайних управлінських заходів.

8. Загострення ситуації призводить до розроблення та впровадження антикризової програми або до ліквідації підприємства.

Особливу увагу в процесі вивчення природи виникнення та розгортання кризових явищ, варто звернути на дослідження фаз розвитку кризи. У науковій літературі з проблематики антикризового управління найбільшого поширення набула ідея про існування трьох окремих стадій кризи, зміст яких полягає у наступному. Перша фаза супроводжується зниженням обсягів виробництва та прибутку, погіршенням фінансового стану підприємства. Друга фаза спричиняє збитковість виробництва, зростання кредиторської і дебіторської заборгованості, значне погіршення фінансового стану. Третя фаза спричиняє неплатоспроможність, коли підприємство має недостатньо коштів для виконання зобов'язань перед кредиторами, фінансування радикальних заходів для зміни становища, існує реальна загроза спаду виробництва та банкрутства.

Кризовий стан вітчизняних підприємств в умовах ринку очевидний: не всі з них здатні витримати конкуренцію. Практика свідчить, що головна причина цього явища - прорахунки керівників та низький рівень менеджменту. Проводяться спроби застосування процедури прискореного банкрутства підприємств, які покликані призвести до появи нових власників, нових менеджерів, спроможних ефективно функціонувати на ринку, дотримуючись чинного законодавства. Новим керівникам потрібно усвідомити, що «роблять гроші» не вони, а їхні працівники. Головною метою у створенні нової системи управління повинна стати зміна принципів та стилю керівництва суб'єктом господарювання, адекватних та адаптованих до мінливих умов зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К., 2009. – 291 с.
2. Дошин С.В. Основні концепції причин циклічного розвитку економіки / С.В.Дошин // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. – Вип.1 (45). Економічні науки. – С.11-14.
3. Терлецька Ю.О. Теорія криз та її роль у пізнанні циклічної динаміки підприємства / Ю.О.Терлецька, В.В.Іванюк // Сучасна економічна динаміка в контексті парадигми економічного розвитку Й.А.Шумпетера: матеріали XX міжнародної науково-практичної конференції. - м.Чернівці, 14-15 жовтня 2011 р. - Чернівці: ЧНУ, 2011. – С.134-137.
4. Терлецька Ю.О. Антикризове управління підприємством: теорія та практика: навч. посіб. / Ю.О.Терлецька, І.Ф.Комарницький. – [2-е вид., без змін]. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 248 с.
5. Терлецька Ю.О. Критерії декомпозиції кризових станів підприємства / Ю.О. Терлецька // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. - Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. - Вип. I (49). Економічні науки. - С.161-166.

РОЗДІЛ III МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

CHAPTER III MECHANISMS OF THE MODERNIZATION OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

д.е.н., професор Лопатинський Ю. М.
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА МОТИВАЦІЯ СЕКТОРАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Нинішній етап розвитку фінансової системи України характеризується контрверсійністю факторів впливу та тенденцій розвитку, з одного боку, та суперечливістю оцінок і суджень, з іншого боку. Складність геополітичної ситуації та стану національної економіки зумовлюють як втечу капіталу та сповільнення інвестиційного процесу, так і панічні настрої та недостатньо обґрунтовані емоційні рішення окремих суб'єктів. Зазначене підтверджує вагомий вплив психологічно-поведінкових факторів на стійкість і стабільність функціонування фінансових систем.

Якщо теорія біхевіоризму акцентувала увагу на «стимулі» як спонукальному внутрішньому чи зовнішньому факторі, що викликає реакцію економічного суб'єкта, то складнішою є мотивація як динамічний процес, який визначає спрямованість та організованість дій суб'єкта економіки. Саме мотивація стає однією з основ прийняття економічних рішень. Водночас, сама мотивацію ґрунтується на кінцевих цілях економічної діяльності. Звісно, за умов достатності інформації індивід як суб'єкт буде приймати рішення виходячи з вищої ймовірності задоволення своїх потреб і досягнення мети (згідно із теорією очікувань).

Дія мотиваційних механізмів суттєво відрізняється залежно від багатьох факторів: видів економічної діяльності, ієрархічного положення конкретної особи, суб'єктних і суб'єктивних факторів, особистісних уподобань і ціннісних уявлень тощо. Не можна відкидати процесуально-змістовні та зовнішні (екстрінсивні за Х. Хекхаузенем) мотиви, а також інші багатоконпонентні фактори, які для різних суб'єктів можуть бути відмінними. Крім того, зміна мотивацій має чітко виражені просторово-часові рамки.

Отже, мотивація здебільшого зводиться до засобу досягнення власних цілей суб'єктів із урахуванням запасу можливостей (потенціалу), що відрізняється для окремих видів економічної діяльності.

Як відомо, поділ національної економіки на групи за участю у стадіях переробки та споживання окремих матеріальних благ і послуг передбачає виокремлення первинного, вторинного і третинного секторів. У сучасній ринковій економічній системі превалює саме третинний сектор – сфера послуг.

Водночас, враховуючи роль фінансової системи як сукупності ланок фінансових відносин і фінансових установ, вона часто відноситься до окремого, четвертинного сектора економіки. Сфера інформації може виокремлюватись в п'ятеринний сектор і т.д. Для нашого ж дослідження визначальним є розгляд фінансової мотивації як такої, що часто пов'язують з доходами суб'єктів економіки, їхніми обсягами, структурою, періодичністю надходження тощо, хоча, звісно, це дещо звужений підхід.

Неокласична економічна теорія спонукальним мотивом діяльності суб'єктів економіки (підприємств) висуває максимізацію прибутку. Звісно, це один бік справи, адже визначальним може бути реалізація інтересів власників або найманих менеджерів, збільшення частки суб'єкта на ринку, короткостроковість або довгостроковість планованого періоду, наявність / відсутність асиметрії інформації тощо. Тобто, максимізація прибутку може вважатись основною метою функціонування підприємства при всіх інших незмінних умовах. Пояснень цьому доволі багато, наприклад, концепція максимізації прибутку можлива за умов нейтральності ставлення підприємця до ризику та того, що він задовольняється середньою величиною очікуваного прибутку (поведінка на основі принципу розумної достатності).

Водночас, фінансова мотивація, на нашу думку, має чітко виражені секторальні особливості, які визначаються, зокрема, й згаданими ризиками. Проте вагому роль відіграють психологічно-поведінкові фактори, звички, традиції, морально-етичні принципи, які в своїй усталеності та повторюваності формують інституції (як центральний елемент теорії інституціоналізму). І хоча базові інституції різних секторів національної економіки загалом подібні, можна говорити і про суттєві секторальні відмінності.

Визначальну роль в Україні відіграє аграрний сектор як такий, що забезпечує економічне зростання в кризові періоди, зайнятість значної частки громадян, вагому частку надходження валютної виручки, а також гарантує економічну та продовольчу безпеку, збереження духовної та культурної спадщини, розвиток сільської місцевості тощо. Особливістю сільськогосподарського виробництва є наближеність до умов досконалої конкуренції, коли максимізація прибутку призводить до оптимальних (за Парето) результатів. Водночас, аграрний сектор відзначається особливим ставленням селян до фінансової мотивації цієї економічної діяльності.

Неформальні аграрні інституції та їх вплив зумовлюють нераціональну (з погляду максимізації результатів) поведінку селян, які продовжують обробляти землю й вирощувати худобу з почуття споконвічної відповідальності перед землею-годувальницею, за звичкою і на основі традиційного працелюбства в ситуації, коли реалізація частини сільськогосподарської продукції є збиткова. Це цілком відповідає теорії обмеженої (неповної) раціональності Г. Саймона. Якщо ринок формує ціннісно-цільові мотивації, визначаючи тактичні й стратегічні рішення, то економічна поведінка окремих сільських домогосподарств частково може розглядатися як ірраціональний за своєю природою феномен несвідомого, що сформувався під впливом різноспрямованих інституційних факторів. Звісно, мотивація до праці може

бути різною, зокрема – задоволення різних потреб, а не лише моральна відповідальність. Нерідко для вітчизняних сільськогосподарських підприємств офіційна збитковість частково компенсується тіншовими схемами.

Разом із гарантуванням продовольчої безпеки країни, сільськогосподарське виробництво виконує ще одну функцію – забезпечення гідного життя селян, – яка на сьогодні абсолютно не реалізується. Індивідуалізована сільськогосподарська діяльність виступає, здебільшого, як форма самозайнятості та виживання громадян. Трансакційні витрати, пов'язані зі слабкою специфікацією прав власності, персоналізацією обміну, також знижують ефективність функціонування аграрного ринку.

Обмежена раціональність сільськогосподарських товаровиробників значуща, враховуючи невизначеність результативності виробничої діяльності та ризик, що формуються під впливом екзогенних факторів. Проте за існуючих умов неповна раціональність сільськогосподарських товаровиробників має позитивну функцію, виступаючи основою недопущення спаду обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та запорукою продовольчої безпеки країни. Особливо це актуально в кризові періоди (як нині). Тим не менше, варто пам'ятати про запас можливостей та необхідність недопущення виснаження як природних, так і людських ресурсів аграрного виробництва. Тож формування стратегічних перспектив розвитку, у тому числі на засадах ефективної фінансової мотивації до сільськогосподарської діяльності, має бути завданням як держави, так і секторальних об'єднань товаровиробників в умовах інституціоналізованого державно-приватного партнерства.

к.е.н., доцент Білокурський Р. Р.

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ВЧЕННЯ – АКТУАЛЬНИЙ КОНЦЕПТ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Вітчизняні науковці і фахівці за роки незалежності України обґрунтовували різні сценарії її розвитку. Багато напрацювань базується на факторі природно-ресурсного потенціалу, практика неефективного використання якого змушує представників наукового середовища апелювати до необхідності інноватизації економічних процесів. Вирізняється соціокультурний вектор стратегічного розвитку, який обґрунтовує значимість збереження ціннісно-ментальних, мовно-етнічних особливостей українського народу. Зрозумілими є обґрунтування вагомості інтелектуально-освітнього стратегічного вектору, який вимагає сприяння усіма можливими способами особистісному розвитку людини, організації ефективних міжсуб'єктних і міжпоколінних взаємодій з наслідковими ефектами формування соціального капіталу. Визначені пріоритети доповнює ще один концепт – екологічний, який з урахуванням міждисциплінарних ракурсів доводить вагомість чинника збереження навколишнього середовища. Оскільки основною причиною

погіршення екологічного стану є комерційний інтерес, то ракурс узгодженості екологічних та економічних інтересів є актуальним стратегічним пріоритетом. Для України його актуальність посилюється необхідністю перспективної орієнтації в розвитку, з розумінням цивілізаційних пріоритетів.

Метою даного дослідження є обґрунтування зростаючого значення еколого-економічного вчення як теоретико-метологічного базису (концепту) стратегічного розвитку країни. Результати дослідження здійснені з використанням напрацювань українських науковців, серед яких – А. Авдющенко, В. Вовк [4], М. Гнатишин [3], І. Грабинський [2], В. Загорський, С. Сосько, Ю. Туниця [1], М. Хвесик, М. Шарко та ін.

Еколого-економічне вчення – це система знань, теоретичних положень і дискусій щодо взаємодії екологічних та економічних процесів. Як пише знайий фахівець у даній сфері Ю. Туниця, еколого-економічне вчення розкриває органічну єдність природної (екологічної) та господарської (економічної) систем [1, с. 11].

Актуалізація еколого-економічного вчення обумовлена численними *цивілізаційними та еколого-економічними викликами* перед сучасним людством, які виникли у зв'язку з надмірним домінуванням комерційних інтересів. Як пише І. Грабинський, екологічна система через великі масштаби світової економіки стала еколого-економічною й опинилася заручником людської діяльності [2; 3]. За твердженнями В. Вовка, сучасний світ переходить від ери, в якій обмежуючим фактором був капітал, створений людиною, до ери, в якій обмежуючим фактором стає природний капітал, що залишився [4].

У зв'язку з цим, протиставлення економічних й екологічних інтересів постійно набуває конкурентних ознак. Найперше, людство стрімко зростає у своїй чисельності, що суттєво підвищує витрати ресурсів природного середовища, рівень антропогенного навантаження та освоєння територій. Статистичні дані свідчать, що досягнення чисельності людства в 1 млрд відбулось 1800 року, коли 2 млрд – 1930 року (за 130 років), 3 млрд – 1959 року (за 30 років), 4 млрд – 1974 року (за 15 років), 5 млрд – 1987 року (за 13 років); нині чисельність людства сягає 7,443 млрд осіб [5].

До демографічного зростання як базового виклику цивілізаційного розвитку, що посилює протистояння екологічних й економічних інтересів, додаються виклики інтелектуального та інноваційного розвитку. Інтелектуальний розвиток відображає зростання ролі людського інтелекту для прогресивних змін. Нині інтелект поступово утвердився як базовий чинник забезпечення конкурентоспроможності економіки. Вся економічна система поступово трансформується в інтелектоорієнтовану. Відносно екологічних процесів це дає змогу людству переосмислити ресурсні можливості планети та шукати способи їх заміщення. Відповідно процеси інтелектуального розвитку супроводжуються інноваційними змінами, які відображають прагнення людства в оптимізації використання природних ресурсів. Інтелектуальний розвиток також сприяє структурним трансформаціям на користь сфери послуг, переорієнтовуючи світову економіку з ресурсовиснажливих видів економічної діяльності.

Таким чином, актуалізація еколого-економічного вчення відбувається під тиском нових викликів цивілізаційного розвитку, які змушують людство реагувати на загрозливі зміни (рис. 1).



Рис. 1. Виклики актуалізації еколого-економічного вчення в контексті цивілізаційного розвитку

* Джерело: авторська розробка

Реагування на виклики розвитку відображаються у визначенні стратегічних пріоритетів на різних управлінських рівнях. Найперше, світова спільнота в співпраці через міжнародні організації та за ініціативи найбільш розвинених держав змушена здійснювати регулювання обсягів використання природних ресурсів та наслідків економічної діяльності. Водночас вагому роль відіграє сторона суспільства. Без укорінення засад екологічної свідомості неможливо забезпечити розуміння пріоритету збереження природних ресурсів. Те саме стосується й бізнесу, особливо великого, який повинен зобов'язуватись впроваджувати концепцію соціальної відповідальності з розумінням обов'язкової участі у вирішенні гострих соціальних питань, де питання екології систематично визріває з різним масштабом охоплення.

Для України стратегічний пріоритет розвитку на основі еколого-економічного вчення є важливим з огляду необхідності відходу від наздоганяючої тактики. Впровадження еколого-економічного пріоритету розвитку дасть змогу переорієнтувати економіку на прогресивний напрям, яким ідуть найбільш розвинені суспільства. При цьому має компонуватись інноваційна й екологічна економіки, балансуючи розвиток інтелектоорієнтованих сфер послуг та сфер екологічного виробництва.

Для практичного втілення стратегічного пріоритету розвитку України українські науковці мають більше уваги приділяти розвитку еколого-економічного вчення в Україні, що є більш предметним концептом, аніж сталий розвиток, та дозволяє сформулювати конкретні пропозиції з узгодження екологічних й економічних інтересів таким чином, щоб оптимізувати їх взаємодію з відображенням на рівні добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Туниця Ю. Ю. Лісознавчі витоки еколого-економічного вчення: індуктивний підхід / Ю. Ю. Туниця // Наукові праці Лісівничої академії наук України : зб. наук. праць. – Львів : Вид-во УкрДЛТУ. – 2002. – Вип. 1. – С. 11-21.
2. Грабинський І. М. Світова економіка як глобальна еколого-економічна система / І. М. Грабинський // Вісник Львівського ун-ту. Серія Міжнародні відносини. – 2002. – Вип. 7. – С. 82-90.
3. Гнатишин М. А. Сталий еколого-економічний розвиток: еволюція поглядів [Електронний ресурс] / М. А. Гнатишин // Ефективна економіка. – 2010. – № 12. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_12_5
4. Вовк В. І. Екологічна економіка від доктрини до політики [Електронний ресурс] / В. І. Вовк // Наукові записки НаУКМА. Том 29. Біологія та екологія. – 2004. – С. 65-73. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/naukma/Biol/2004_29/13_vovk_v.pdf
5. Current World Population [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldometers.info/world-population/>

к.е.н., доцент Поченчук Г.М.

ДННУ «Академія фінансового управління»

ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Динамічний розвиток національних економічних систем та світового господарства протягом останніх десятиліть зумовив ускладнення економічних відносин, посилення взаємозалежності та взаємовпливу діяльності економічних суб'єктів на всіх рівнях. В цих умовах зростає важливість та збільшується навантаження на фінансові системи країн світу.

Головне завдання фінансової системи в цілому – забезпечення контрольованого здійснення всіх економічних процесів, важливих для підтримання життєдіяльності і розвитку суспільства. Це пов'язано з тим, що всі економічні ресурси обмежені, і тому фінансова система має сприяти їх раціональному використанню. Інститути фінансової системи з одного боку створюють обмежувальні рамки функціонування економічних суб'єктів в частини діяльності органів управління фінансами, а з іншого боку – беруть участь у процесах розподілу ресурсів, впливаючи на їх ефективність та інтенсивність.

Фінансовий розвиток можна визначити як багатовимірний процес якісних та кількісних змін фінансової системи, що характеризується зростанням її складності, динамікою функцій, стану, структури, організаційних форм та інструментарію.

За оцінками Р. Раджана і П. Зінгалеса, з урахуванням міжкраїнових і міжгалузевих відмінностей галузі країни з високим рівнем фінансового розвитку зростають у довгостроковій перспективі в середньому на 1% на рік швидше. У країнах з більш високою капіталізацією фінансового ринку національне багатство продуктивніше - тобто накопичений матеріальний потенціал на одиницю ВВП вище [1]. Загальною відправною точкою згаданих досліджень є визнання того, що зовнішнє фінансування ускладнене, оскільки страждає від серйозних інформаційних і заохочувальних проблем. Ці проблеми викликають моральний ризик, несприятливий відбір і різні форми агентських проблем. Фінансові посередники усувають або пом'якшують такі проблеми (рис.1.).

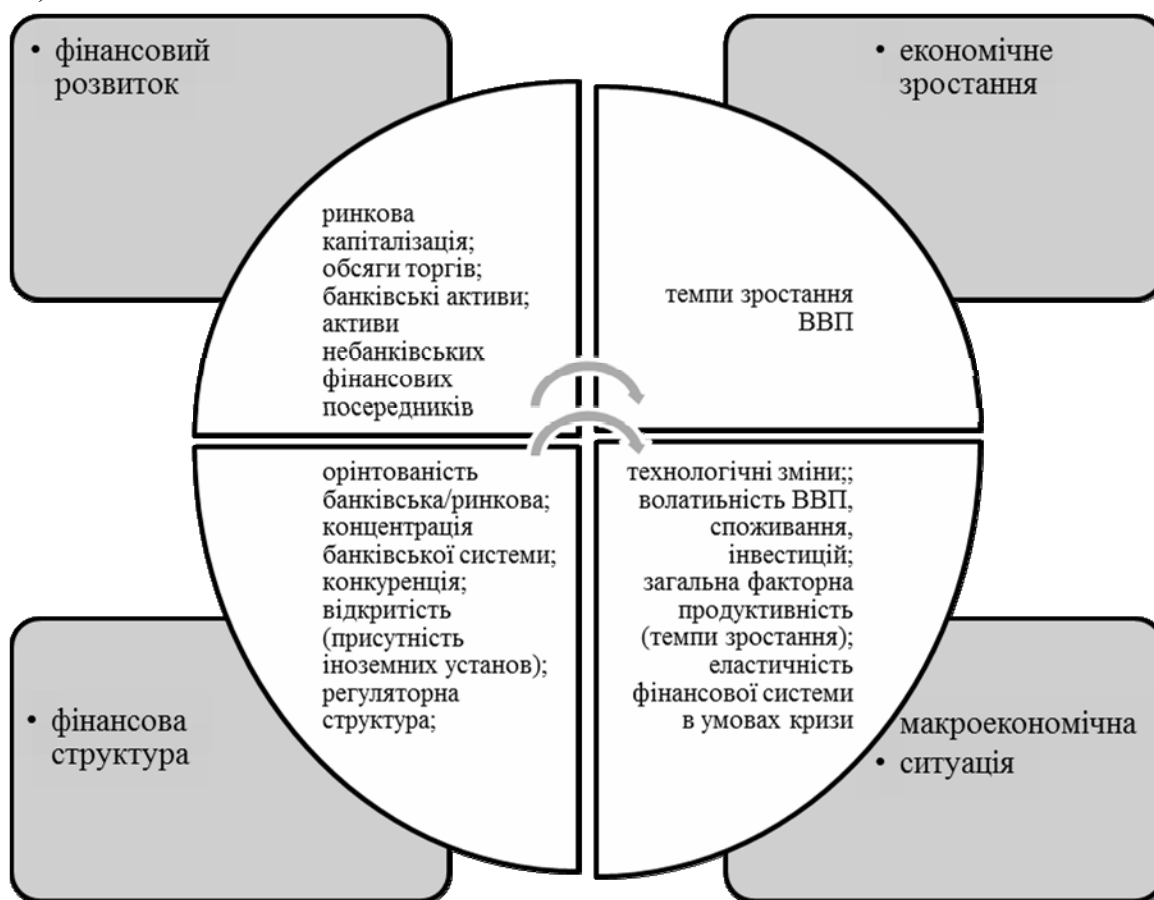


Рис.1. Зв'язок економічного зростання і фінансового розвитку.

Джерело: розроблено автором.

Поєднуючим елементом взаємозв'язку фінансовий розвиток-економічний розвиток є інновації як основна визначальна причина. Питання фінансових інновацій особливо актуального значення набуло після останньої фінансової кризи.

Інновація (нововведення), за Й. Шумпетером, – це втілення в життя нової комбінації ресурсів (продуктивних сил), що здатна задовольняти нові потреби. Шумпетер виділив п'ять видів інновацій: 1) новий або вдосконалений продукт; 2) новий метод виробництва; 3) новий ринок збуту; 4) нова сировина, матеріали чи комплектуючі; 5) введення нових організаційних та інституціональних форм [2]. Отже, передбачається забезпечення продуктивної економічної діяльності

шляхом використання інновацій. Американський економіст У. Баумоль запропонував розширити перелік Шумпетера, включивши до нього інновації в процедурах пошуку ренти (innovations in rent-seeking procedures), наприклад, відкриття раніше не використовуваної комбінації, яка ефективно приносить рентні доходи: «Якщо підприємство визначають як здатність винаходити й відшукувати нові шляхи збільшення власного добробуту, влади й престижу, то слід очікувати, що не всі підприємці будуть занадто турбуватись, чи створює їхня діяльність додатковий ... суспільний продукт чи, навпаки, є істотною перешкодою виробництву» [3, с. 897 – 898].

Сучасні дослідження фінансових інновацій пояснюють останні виходячи з мотиваційних теорій. Узагальнення характеристик цих теорій і їх вивчення в поєднанні з досвідом західних країн дає можливість визначити мотивацію фінансових інновацій в двох аспектах: по-перше, активні нововведення новаторів в гонитві за прибутком – інновації, які узгоджуються з потребами (відповідь на вимоги попиту); по-друге, пасивні нововведення з метою уникнення несприятливих впливів навколишнього середовища – інновації, які узгоджуються з пропозицією.

Фінансові інновації, з одного боку, забезпечують вдосконалення ризик-менеджменту учасників фінансового ринку, сприяють перерозподілу ризиків від емітентів або інвесторів до інших сторін, які мають можливість та бажання їх прийняти; створення нових джерел фінансування, зниження вартості фінансування; зниження трансакційних витрат; зменшення податкового навантаження, а з іншого боку, - сприяють перерозподілу підприємницької діяльності на користь спекулятивних фінансових операцій, створення «фінансових бульбашок», мало пов'язаних із реальним виробництвом. Використання інновацій фінансовими інститутами для швидкого зростання прибутків за рахунок спекулятивної діяльності дає підстави віднести їх інновацій в процедурах пошуку ренти. Інновації дестабілізують економічну систему, загострюють конкуренцію, змінюють структуру фінансових потоків і економіки. Фінансові інновації можуть зумовлювати фінансову нестабільність.

Україна не стоїть осторонь процесів розвитку та використання фінансових інновацій – цифрових фінансових послуг, найбільш активно розвиваються сфера платежів й валют, починають розвиватись платформи (P2P, P2B, краудфандинг). Система шерингового кредитування вже реалізується в системі Privat24, де вкладникам депозитів доступна послуга кредитування їх засобами позичальників. При цьому вкладник, який надає свої кошти для перекредитування, отримує на 5% більше на свій депозитний вклад. Тобто, система шеринга коштів в банківській системі (де вкладник усвідомлено дає на це згоду) вже запущена. В сегменті краудфандінга в Україні вже працює кілька клонів західних платформ типу Kickstarter. Серед них найбільш популярним став проект «Велика Ідея» (спільнокошт Biggggidea), який націлений на підтримку ідей в сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень. За статистикою платформи, оприлюдненою на сайті imena.ua, три найбільших соціальних проекту, які були відкриті або вже закінчилися, зібрали на платформі 250 тис. Грн. А найбільший

з них - Ukraine Exists - повернув 150 тис. грн. від 120 благодійників. Аналізуючи інші напрямки розвитку Фінтех індустрії в нашій країні, варто відзначити створення в 2015 році FinTech Cluster, який з'явився на базі Українського венчурного хаба, ціль якого об'єднати фінансові стартапи, банки, інвестиційні фонди, спільно розвивати ринок Фінтех і лобіювати його інтереси. Ще одна інновація - від Microsoft, яка в червні 2016- го запустила в Україні першу онлайн-платформу для інвестування в корпоративні інновації Blockchain.fund. Головним завданням платформи стане забезпечення гарантій угод між компаніями і авторами ідей за допомогою так званих «Розумних контрактів» без укладення паперових договорів. Також зростає кількість мобільних фінансових додатків - приріст категорії фінансових додатків в першому кварталі 2016 року щодо першого кварталу 2015 року становив 81% [4].

Цифрові фінансові послуги містять величезний потенціал для підвищення фінансової доступності, з боку регулятора необхідно пропорційне і розумне регулювання і нагляд.

Загальним принципом для регулювання фінансових послуг повинен стати ризик-орієнтований підхід: рівень захисту повинен залежати від рівня ризиків при здійсненні тієї чи іншої фінансової операції. Регулятор у сфері фінансових послуг повинен здійснювати постійний моніторинг нових технологій і сегментів фінансового ринку, бути в діалозі з його учасниками і здійснювати регуляторний вплив у міру виникнення системних ризиків для споживачів фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Раджан Р., Зінгалес Л. Спасіння капіталізму від капіталістів. Приховані сили фінансових ринків - створення багатства і розширення можливостей / Раджан Р., Зінгалес Л.. - К.: Інститут комплексних стратегічних досліджень, 2004. - 494 с.
2. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу/ Пер. з англ. В.Старка. - К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. - 242 с.
3. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 893-920.
4. Будущее финансов [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://issuu.com/kateshcheglova/docs/fintech-issue>.

д.е.н., професор Антошкіна Л.І.

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Інноваційна діяльність ВНЗ передбачає цілий комплекс організаційних, наукових, технологічних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до інноваційних результатів [1]. Під інновацією в освіті слід розуміти нововведення, яке дозволяє оптимізувати навчальний процес, підвищити його якість або організувати сприятливі умови для засвоєння

матеріалу [2].

Інноваційні технології у ВНЗ, тобто технології, засновані на нововведеннях, незважаючи на їх правову невизначеність у змістовному плані – це, перш за все, умови підвищення не так кількості освіти, скільки її якості, а, отже, можливості підвищити конкурентоспроможність конкретного вузу на ринку освітніх послуг. Рішення тієї чи іншої проблеми вимагає від освітніх установ пошуку і впровадження тих інноваційних технологій, які допоможуть їм стати більш успішними. Отже, до розгляду особливостей впровадження освітніх інновацій у вищу школу з метою покращення її конкурентоспроможності, слід підходити як до економічно-соціальної категорії, що є ієрархічно організованою системою відносин, які знаходяться в різній мірі наближення до сутності інноваційного потенціалу ВНЗ. При цьому слід розкривати сукупність категорично не однорівневих категорій, а тих, що логічно впливають, є скоординованими відносно одна одної і в підсумку характеризують багаторівневу сутність інноваційного потенціалу вищого навчального закладу [3].

До суб'єктів інноваційної діяльності вищої школи належать структурні підрозділи університетів, юридичні особи (нові організаційні форми інноваційних процесів, установи різних організаційно-правових форм діяльності та форм власності, органи державної влади, органи місцевого самоврядування) та фізичні особи, які займаються інноваційною діяльністю в процесі реалізації стратегій інноваційного розвитку вищої школи. До об'єктів інноваційної діяльності вищої школи відносяться нові способи організації діяльності, нові технології, нові продукти, інтелектуальна власність, інноваційні проекти та процеси, інноваційні програми та проекти, які освоюються на основі реалізації наукових досліджень чи інших розробок і з приводу яких виникають економічні та правові відносини між суб'єктами інноваційної діяльності вищих навчальних закладів [4].

На думку автора, найбільші перспективи та ефективність щодо підвищення рівня конкурентоспроможності ВНЗ мають інформаційно-технологічні та соціальні інновації в освіті.

Інноваційні технології в освіті – це організація освітнього процесу, побудована на якісно інших принципах, засобах, методах і технологіях, що дозволяють досягти освітніх ефектів, які характеризуються:

- засвоєнням максимального обсягу знань;
- максимальною творчою активністю;
- широким спектром практичних навичок і вмінь.

Інформаційно-технологічні інновації в освіті отримали найбільше поширення і розвиток за кордоном. При побудові освітніх структур вузівської системи більшість провідних країни світу орієнтується на технологічний уклад, при якому ВНЗ знаходяться в безпосередній близькості від промислового гіганта, будучи, по суті, його науково-дослідним центром. У навчальні плани таких вузів включені інноваційні форми навчання, такі як проектні розробки, тренінги, стажування на виробництві, в науково-дослідних організаціях.

Інформаційно-комунікаційні технології надають можливість вищій школі проектувати і реалізовувати різноманітні наукові та освітні проекти в мережі Інтернет. Інформаційні та телекомунікаційні ресурси ВНЗ стають основою міжрегіональної освітньої інформаційної системи – єдиного педагогічного середовища, до якого залучаються сотні тисяч учнів і педагогів та в якому впроваджуються освітні проекти та програми різних рівнів. Крім того, використання в процесі навчання інформаційно-комунікаційних технологій дозволяє активізувати міжнародну діяльність вузів, звичайним явищем стає проведення відеоконференцій із зарубіжними освітніми закладами, предметом яких є обговорення спільних проектів; впровадження навчальних курсів для студентів, семінарів та конференцій.

Соціальні інновації в освіті набувають унікальної якості соціального механізму реалізації освітніх програм у вищій школі.

В системі вищої професійної освіти найбільше значення мають наступні види соціальних інновацій:

– ідеологічні інновації – зміни, що обумовлені оновленням свідомості і віянь часу. Наприклад, навчання студентів навичкам роботи з комп'ютером, локальними, регіональними і світовими мережевими продуктами, оскільки зараз важко уявити спеціаліста, що претендує на яку-небудь роботу і не має цих навичок;

– загальнометодичні інновації – впровадження у процес викладання нетрадиційних технологій, універсальних за своєю суттю, що дає можливість застосовувати їх в будь-якій предметній галузі, наприклад, розробка творчих завдань для студентів і орієнтація викладання у вищих навчальних закладах, головним чином, на самостійну роботу учнів, а також використання дистанційних форм навчання;

– внутрішньопредметні інновації – нововведення, які знаходяться «всередині» предмета або способу його викладання. Наприклад, впровадження авторських методик викладання та створення навчально-методичних комісій по різних напрямкам підготовки;

– адміністративні інновації – рішення, які приймають керівники різних рівнів, що ведуть до підвищення ефективності управління закладом вищої професійної освіти. Самим яскравим нововведенням в цій області можна вважати широке впровадження системи менеджменту якості і принципів загального менеджменту якості (Total Quality Management – TQM) в систему управління вищим навчальним закладом.

Впровадження у діяльність сучасних вузів соціальних інновацій дозволить проектувати техніко-економічні, соціально-організаційні та соціокультурні параметри навчального процесу; розвивати професійне управлінське консультування; здійснювати спеціалізовану допомогу, направлену на підвищення сприйнятливості до інновацій, формування інноваційних здібностей у студентів, що безумовно буде мати позитивний вплив на конкурентоспроможність ВНЗ та його позиціонування на ринку освітніх послуг.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що основними показниками підвищення конкурентоспроможності ВНЗ за рахунок використання освітніх інновацій можуть бути:

- участь університету в розробці та реалізації інноваційної стратегії регіону;
- залучення до співпраці крупних компанії та підприємств;
- наявність інфраструктури, створення на базі університету інноваційних підприємств, що забезпечують ефективну комерціалізацію наукомістких розробок і технологій та виведення їх на ринок (кількість розробок, кількість ліцензійних угод, обсяги отриманих доходів), підготовку кваліфікованих кадрів в області інноваційного та технологічного менеджменту;
- кількість семінарів підвищення кваліфікації викладачів в сфері використанні освітніх інновацій;
- розвиток науково-дослідного потенціалу, збереження кадрів;
- кількість поданих заявок на патентування, отриманих патентів, реалізованих патентів, ноу-хау, отриманих медалей та інших об'єктів інтелектуальної власності;
- участь аспірантів, студентів, наукової молоді у розробці та реалізації інноваційних проектів, в організації інноваційної діяльності на різних ролях - від розробника до керівника малої інноваційної компанії;
- кількість експонатів, представлених на інноваційних виставках різних рівнів;
- участь ВНЗ як базового вузу в експертизі проектів інноваційних конкурсів [5].

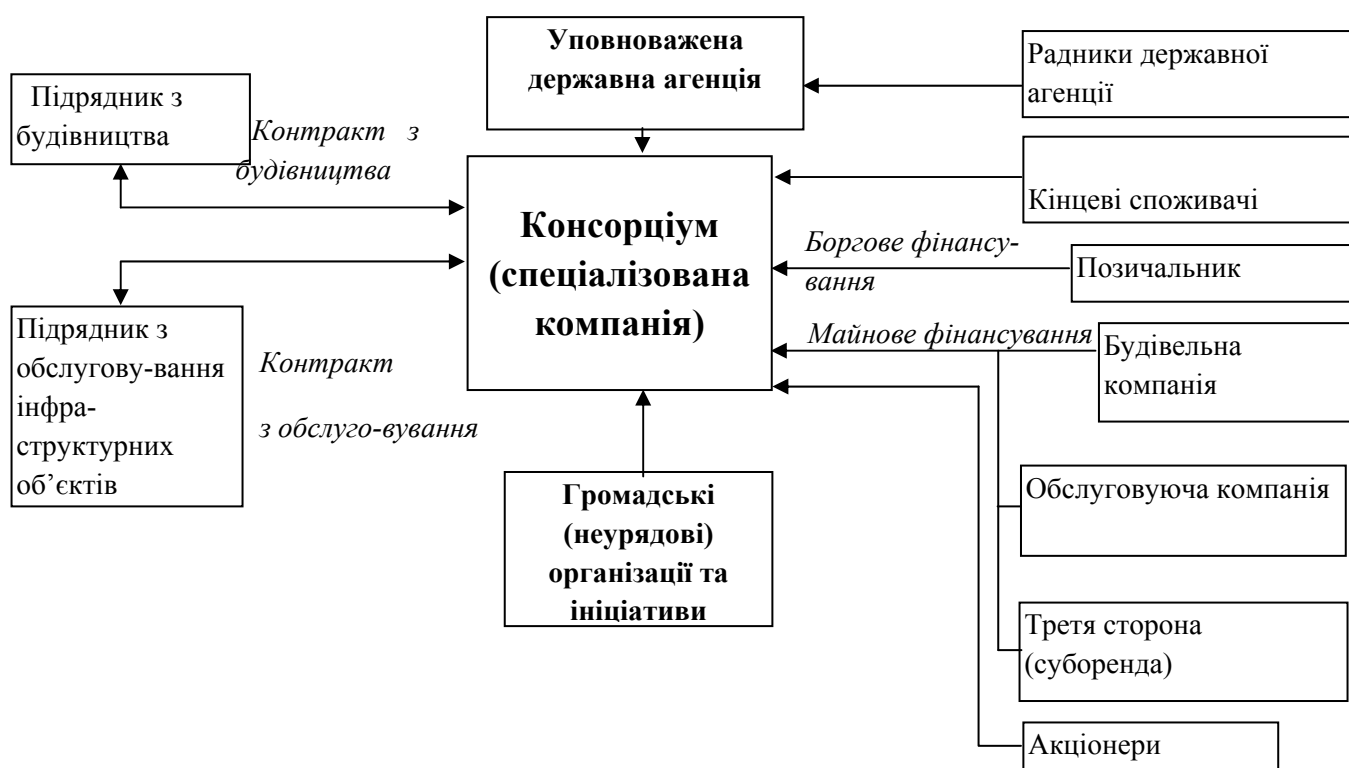
Для того, щоб впровадження освітніх інновацій у діяльність вищої школи було ефективним і забезпечувало очікувану віддачу необхідно зі сторони держави, контрольних та регулюючих органів у сфері освітньої діяльності здійснювати підтримку, надавати стимулюючий вплив і створювати сприятливі умови.

Список використаних джерел:

1. Шевчук А. В. Аналіз факторів інноваційного розвитку регіональних освітніх систем в умовах побудови інформаційного суспільства / А. В. Шевчук // Економічний форум, 2013. – № 1. – С. 154–160.
2. Бойко Я.М. Освіта та інноваційні технології / Я. М. Бойко // Науковий вісник Ужгородського університету, 2014. – Вип. 1 (42). – С. 306–309.
3. Ганаба С. О. Інноваційна спрямованість освіти як філософська проблема / С. О. Ганаба // Гілея: наук. вісн. зб. наук. праць. – К.: ВІР УАН, 2011. – Вип. 50 (№ 8). – С. 560 – 567.
4. Старицька О. П. Важливість інноваційного розвитку вищої освіти при інтеграції в європейське освітнє співтовариство / О. П. Старицька // Інноваційна економіка: Всеукр. наук.-виробн. журнал, 2012. – № 1. – С. 32–41.
5. Семченко А. А. Новые возможности развития исследовательской и инновационной деятельности в российских вузах / А. А. Семченко // Современные исследования социальных проблем, 2010. – №4. – С. 584–590.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІННОВАЦІЙ ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Одним із спонукальних мотивів організації та укладання угод співпраці держави та приватного сектору у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг у формі державно-приватного партнерства (ДПП) є можливість запровадження інновацій приватного бізнесу. Це пов'язано із самою природою таких угод, істотною відмінністю яких від традиційних державних закупівель є передача ризиків до приватної сторони, а також згрупування всього циклу робіт з реалізації проекту за відповідальності останньої. Остання обставина, з однієї сторони, знижує ступінь конкуренції в галузі на відміну від традиційного підходу, коли кожний наступний етап передбачає організацію тендеру, а з іншої – спонукає приватного оператора до підвищення ефективності та впровадження інноваційних підходів. І це зрозуміло: адже якщо дана приватна компанія проектуватиме певний інфраструктурний об'єкт, то вона зробить це таким чином, аби подальше його утримання та експлуатація обійшлося цьому оператору якомога дешевше, оскільки зекономлені кошти – це його додатковий прибуток (рис. 1.).



Сам термін «інновація» у науковий обіг ввів Й. Шумпетер у своїй «Теорії економічного розвитку». Він розглядав інновацію в якості двигуна економічного зростання та розвитку, оскільки вона несе еволюційні зміни, що поширюються на ринках та за їх межами. Інновацію, згідно до Й. Шумпетера, є

щось нове, що запроваджується на ринку.

Даний дослідник вважав інновацією пов'язаною з однією із п'яти наступних дій або ж з будь-якою їх комбінацією:

- 1) виробництво нового товару з якісно новими властивостями;
- 2) запровадження нового методу, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття;
- 3) освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни;
- 4) отримання нового джерела сировини та напівфабрикатів;
- 5) введення нових організаційних і інституційних форм [1].

Виходячи з вищенаведеного, державно-приватне партнерство слід, передовсім, розглядати як інноваційну інституційну структуру, яка передбачає:

- передачу традиційно державних функцій (інфраструктурні послуги, освіта, охорона здоров'я тощо) на певних умовах від держави до приватного бізнесу;

- об'єднання зусиль і ресурсів сторін угоди ДПП

- поєднання комерційних цілей приватного бізнесу з соціальними цілями держави;

- передачу більшості ризиків від держави до приватного сектору за принципом найкращого поводження з ними;

- формування окремої структури для реалізації проектів ДПП;

- передачу всіх етапів життєвого циклу проекту (починаючи від проектування і закінчуючи наданням інфраструктурних послуг) під відповідальність одного ринкового оператора чи консорціуму компаній;

- залучення приватним оператором (самостійно, чи спільно з урядом) фінансових та інших ресурсів, необхідних для реалізації проекту ДПП;

- використання досвіду та інноваційних підходів приватного бізнесу в наданні інфраструктурних послуг, які традиційно вважаються державними;

- запровадження показника «вартості за гроші» як критерію вимірювання ефективності угод державно-приватного партнерства, який передбачає зниження собівартості послуг при тому самому рівні їхньої якості, чи зростання рівня якості при незмінному рівні цін.

Зважаючи на це, можна виділити наступні підходи до визначення поняття «державно-приватне партнерство» як інновації:

1. Інноваційний підхід до розвитку інфраструктури загального користування та надання послуг із залученням приватного сектору.

2. Інноваційна модель взаємовідносин держави та приватного бізнесу.

3. Інноваційна модель залучення приватних фінансових ресурсів у розвиток інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг.

4. Інноваційна модель розподілу ризиків та відповідальностей у ході реалізації спільних інфраструктурних проектів між державою та приватним бізнесом.

5. Інноваційна модель поєднання соціальних цілей держави з комерційними цілями приватного бізнесу.

6. Інноваційна модель задоволення потреб суспільства в послугах та

інфраструктурі загального користування.

7. Інноваційна інституціоналізована співпраця між державним та приватним секторами.

8. Інноваційний інструмент політики економічного розвитку.

9. Інноваційна альтернативна форма урбаністичної політичної структури та механізму розподілу державних ресурсів у період, коли спостерігаються зміни в традиційній ролі держави.

В той же час, державно-приватне партнерство більшістю дослідників розглядається також як механізм для запровадження інновацій у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг, виходячи із самої природи такої співпраці, про що було зазначено на початку роботи. У зв'язку з цим, дослідники розглядають питання інновацій та державно-приватного партнерства з точки зору двох підходів: інновацій як ринкового феномену (ринковий підхід) та інновацій як неринкового феномену (підхід державного сектору) [3].

На думку І. Крістенсен [2], функція ДПП стосовно запровадження ринкових інновацій є потрійною:

- забезпечення організаційних рамок для генерування та експлуатації інноваційної діяльності;

- забезпечення інноваційної інфраструктури;

- є режимом здійснення інноваційної політики [2, 3].

З позицій державного сектору інновації в контексті ДПП можна виразити у трьох вимірах:

- ДПП як каталізатор змін організаційних процедур державного сектору;

- ДПП як режим відповіді на соціальні виклики;

- ДПП як стратегічний інструмент запровадження управлінських змін [2, 4].

Таким чином, запровадження державно-приватного партнерства у практику господарювання сприятиме використанню інноваційних підходів у сферу розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1992. – 231 с.

2. Kristensen, I., McQuaid R.W., Scherrer, W. Public Private Partnership as an Instrument of Innovation Policy. / I. Kristensen, R.W. McQuaid, W.Scherrer // Hilpert, U. (ed.) Handbook of Politics and Technology. - Oxford, UK: Routledge, 2014.

3. Lember, V., Petersen, O. H., Scherrer, W., Ågren, R. Innovation in public services: Private, public, and public-private partnership / V. Lember, O. H. Petersen, W. Scherrer, R. Ågren [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uis.no/getfile.php/Conferences/RIP2014/Publish_RIP2014%20ID1427%20Lember,%20Petersen,%20Scherrer%20and%20%20C3%85gren.pdf

4. Pittz, T. G.; White, R. Enduring Entrepreneurship in the Context of Public-Private Partnerships / T. G. Pittz, R. White // Journal of Strategic Innovation & Sustainability . 2016, Vol. 11 Issue 1, p38-46.

д.е.н., професор Крисанов Д. Ф.,
Інститут економіки та прогнозування НАН України
к.е.н., доцент Водянка Л. Д.,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
к.е.н. Тур О. В.
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

У березні 1998 р. набрала чинності Угода Про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Союзом (ЄС) [1] (УПС). Проте, практично усі 2000-ні роки Україна намагалася, з однієї сторони, всіляко співпрацювала з пострадянськими країнами, а з другої, - продовжувала вести переговори з ЄС щодо підготовки та підписання другої Угоди, оскільки строк чинності першої закінчився у 2008 р. Така двохвекторність до певного часу мала своє обґрунтоване пояснення і надавала додаткові переваги, але відмова від підписання тодішнім керівництвом України Угоди про Асоціацію в листопаді 2013 р. спровокувало масове незадоволення населення, започаткування і проведення Революції Гідності.

Проблеми зовнішньоекономічної діяльності, загалом, і аграрного сектора, зокрема, були об'єктом дослідження багатьох українських вчених. Серед них значний інтерес викликають роботи О. Білоруса, П. Власова, Т. Осташко, П. Саблука, В. Сіденка[2-6] та ін. У них аналізувалися проблеми розвитку зовнішньоекономічних відносин в умовах прихованої конфронтації ЄС з Митним союзом (МС) за вплив на Україну, оцінювалися переваги і втрати від зближення з ЄС чи МС, проводилася точка зору про те, що одне не заважатиме другому та ін.

Підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (УА Україна-ЄС)[7] у вересні 2014 року та активізація зусиль по її практичній реалізації викликали не тільки позитивні очікування, але й спровокували низку викликів. Їх виникнення є наслідком значного розриву між завданнями, що постали у цьому зв'язку перед аграрним сектором, і його реальними стартовими можливостями. У цьому зв'язку до пріоритетних завдань, які породили виклики для аграрного сектора України і без вирішення яких неможливо забезпечити розв'язання інших проблем, доречно віднести:

- завершення адаптації законодавчо-нормативної бази України до засадничих принципів і вимог чинної нормативно-правової бази Співтовариства;
- формування вітчизняної системи агрохарчової безпеки згідно з вимогами моделі безпеки харчових продуктів та кормів для тварин, що запроваджена в агросфері країн-членів Співтовариства;
- впровадження на підприємствах аграрного сектора санітарних та фітосанітарних заходів з метою унеможливлення виникнення загроз для життя і здоров'я споживачів, флори і фауни, навколишнього середовища;

- завершення формування системи державного ринкового нагляду за дотриманням нормативних вимог у сфері безпечності харчових продуктів згідно із моделлю ринкового нагляду в країнах-членах ЄС;
- створення мережі акредитованих органів з оцінки відповідності, що функціонують на засадах і принципах, запроваджених в країнах-членах ЄС, та забезпечення визнання Національного агентства з акредитації України європейською і міжнародними акредитаційними інституціями з метою визнання їхніх систем акредитації еквівалентними.

Об'єктивно ситуація склалася так, що з однієї сторони, найвищих результатів у зовнішньоекономічній діяльності з РФ було досягнуто на початку 2010-их років, а з іншої, - якраз з цього самого часу і почалося реальне згортання вказаного напрямку міждержавних відносин. Зокрема, запровадження навесні 2011 р. на кордоні з МС жорсткого митного контролю стосовно продукції українських виробників показало, що крім політичних та економічних чинників тут мають місце і проблеми технічного регулювання.

Що ж стосується експорту товарів до Росії, а особливо агрохарчової продукції, то тут має катастрофічний спад (табл.1). Ось чому логічно постало завдання - зменшити його негативний вплив на систему торговельно-економічних відносин України та її місце у ній.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами України за 2011-2015 рр.

(в млн. дол. США)

Показники	Роки						за 6 міс. 2016 р. Довідково	2015 до 2011, в %, пп
	2010 Довідково	2011	2012	2013	2014	2015		
Експорт товарів, усього	51405,2	63394,2	68830,4	63320,7	53901,7	38127,1	16623,3	55,7
з нього продукція АПК*	10109,8	12972,6	18041,2	17079,9	16825,6	14677,8	6836,5	113,1
частка АПК, %	19,6	20,4	26,2	26,9	31,2	38,5	41,1	+18,1
продукція АПК до ЄС	2096,9	3340,5	5040,2	4587,4	4906,9	4155,7	2090,8	124,4
продукція АПК до РФ	1605,0	2025,0	2006,8	1375,0	911,2	276,5	43,7	13,7
частка ЄС, %	20,7	25,8	27,9	26,9	29,2	28,3	30,6	+2,5
частка РФ, %	15,9	15,6	11,1	8,0	5,4	1,9	0,6	-13,7
частка продукції АПК (РФ:ЄС), %	76,5	60,6	39,8	30,0	18,6	6,6	2,1	-54,0
Довідково: Курс долара США, грн./100 дол. США	793,56	796,76	799,10	799,30	1188,67	2184,47	2546,60	у 2,7 р.б.

Джерело: сформовано на основі даних Державної служби статистики України за відповідні роки.

*Продукція АПК включає: I. Живі тварини; продукти тваринного походження; II. Продукти рослинного походження; III. Жири та олії тваринного або рослинного походження; IV. Готові харчові продукти; VIII. Шкури необроблені; шкіра вичищена.

Водночас, необхідно привернути увагу до тієї обставини, що частка продукції АПК у всьому обсязі експорту постійно підвищувалася і за п'ять років зросла майже удвічі (до 38,5%). Це свідчить про те, що за умов надзвичайно динамічної ситуації у світі, яка негативно вплинула на

зовнішньоекономічну діяльність України (обсяги експорту товарів скоротилися майже удвічі), продукція АПК меншою мірою була підвернена зовнішнім впливам і тому здійснювала стабілізуючий вплив на ситуацію. Майже 40% збільшення експорту агрохарчової продукції в 2012 р. порівняно з попереднім роком було досягнуто за рахунок двократного зростання обсягу продажу за групою 10 «зернові культури» (з 3,6 млрд. до 7,0 млрд. дол. США), а також приросту реалізації за групами: 15 «жири та олії тваринного або рослинного походження» (на 0,8 млрд. дол. США), 12 «насіння і плоди олійних рослин» та 23 «залишки і відходи харчової промисловості» (на 0,25 – 0,3 млрд. дол. США), 02 «м'ясо та їстівні субпродукти», 17 «цукор і кондитерські вироби» та 20 «продукти переробки овочів» (по кожній групі на 0,1 млрд. дол. США). Таким чином, оскільки практично 73% (3,7 млрд. дол. США) приросту було досягнуто за рахунок продукції рослинництва (групи 10 та 12), то логічною є пропозиція стосовно забезпечення істотного зростання частки харчової продукції промислового виготовлення.

Таким чином, практика останніх років показала, що є значні резерви для нарощування експорту харчових продуктів промислового виготовлення, але за однієї важливої умови – має бути гарантована їхня безпечність. Вирішення цієї проблеми пов'язано, по-перше, із завершенням переходу від пострадянської регуляторної системи України, що вона собою нині являє, до базової моделі технічного регулювання Європейського Союзу, яка вже функціонує більше 20 років. А по-друге, активна імплементація санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ) в нормативно-правове поле України.

Для забезпечення вирівнювання та подолання низхідного тренду в експорті продукції АПК на зовнішні ринки необхідно активізувати діяльність по створенню вітчизняної системи харчової безпечності, яка повинна бути еквівалентною європейській моделі безпечності харчових продуктів та кормів для тварин. За умови чіткого дотримання її основних положень вироблена харчова продукція буде повністю відповідати вимогам нормативних документів ЄС і мати право поступати на продовольчі ринки Європи. Для прискорення реалізації перелічених завдань необхідно активізувати зусилля за такими основними напрямками:

- завершити перехід від пострадянської регуляторної системи до базової моделі технічного регулювання, яка запроваджена та функціонує в ЄС;

- забезпечити повну та своєчасну реалізацію плану заходів, передбачених Всеохоплюючою стратегією імплементації Глави IV (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» УА Україна-ЄС (постанова Уряду від 24.02.2016 р. №228-р);

- завершити формування мережі територіальних органів й установ Держпродспоживслужби та їх ресурсне забезпечення, прискорити введення в дію ключового для Служби проекту Закону України «Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин»;

- створити національну систему управління даними й швидкого обміну інформацією (повідомлення про ризики) для харчових продуктів і кормів.

Це сприятиме розширенню напрямів та збільшенню обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках підприємствами АПК України.

Список використаних джерел:

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами//Офіційний вісник України. – 2006. - №24. – Ст. 1794.
2. Білорус О.Г. Глобальні трансформації торгівлі [Текст] : монографія / О. Г. Білорус, В. І.Власов ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАНУ, ННЦ «Ін-т аграр. Економіки». – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. - 226 с.
3. Осташко Т.О. Оцінка втрат у зовнішній торгівлі України від можливої зміни тарифних режимів режимів торгівлі у ЗВТ СНД/Т.О. Осташко, В.В. Венгер, Ю.А. Олександренко, Г.В. Ленінова//Економіка і прогнозування. – 2014. - №3. – С. 93 – 106.
4. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство [Текст] : монографія / П. Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. - К. : ННУ «Інститут аграрної економіки», 2011. - 632 с
5. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие:украинская модель: в 2-х т. – Т.2: Европейская интеграция и экономическое развитие / В.Р.Сиденко; НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозир. – К., 2011. – 448 с.
6. Таможенный союз и Зона свободной торговли с Европой: проблемы и перспективы для Украины. Материалы круглых столов; под ред. А Колтуновича. – Киев, 2013. – 80 с.
7. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони//Офіційний вісник України. – 2014. - №75. – Ст. 2125.
8. Крисанов Д.Ф. Системи технічного регулювання Європейського Союзу, України та Митного Союзу для агропродовольчої сфери: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності/Д.Ф. Крисанов//Економіст. – 2014. - №2. – С. 4-10.
9. Долгарева А. Роспотребнадзор: Улыбнитесь, скажите «сыр»! Этапы и последствия «сырной войны»/А. Долгарева//Независимое бюро новостей. – 2012. – 20 марта.
10. Крисанов Д.Ф. Агропродовольча продукція в координатах якості та безпечності/Д.Ф.Крисанов//Економіка АПК. – 2011. - №1. – С. 12 – 19.
11. Інклар Апекс. Технічні регламенти: рекомендації щодо їхнього удосконалення та впровадження/ Апекс Інклар//Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. - №5 - С. 16-20.
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів. Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-УІІ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1602-18>
13. «Блакитна настанова» із впровадження правил Європейського Союзу щодо продукції. Українська версія публікації Європейської Комісії The ‘BlueGuide’ on the implementation of EU product rules 2014, підготовлена Проектом «Додаткові заходи щодо виконання Програми підтримки галузевої політики «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар’єрів у торгівлі між Україною та Європейським Союзом» за фінансової підтримки Європейського Союзу. – Київ, 2014. – 159 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/admin/Desktop/Version-of-Blue-Guide.pdf>.
14. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/442-2014-п>

ІННОВАЦІЇ, ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Запровадження ринкових засад у процесі формування земельних відносин та організацію земельного господарства, не забезпечити очікуваного поштовху в розвитку вітчизняного аграрного сектора. Особливо це стосується механізму відтворення земельних ресурсів малих і середніх сільськогосподарських підприємств та земельних ділянок господарств населення. Якщо великі сільськогосподарства, зокрема агрохолдинги зуміли, в абсолютній своїй більшості, організувати земельне господарство на інноваційних засадах завдяки запровадженню сучасних технологій та створенню новітньої матеріально-технічної бази, то малі і середні аграрні підприємства (фермерські господарства, виробничі кооперативи, державні сільськогосподарські підприємства) не зуміли цього зробити.

Аналогічний негативний стан справ сформувався також в механізмі запровадження новацій у процесі відтворення земельних ділянок у господарствах населення. Це при тому, що нині в приватній власності й користуванні громадян знаходиться більше половини земель сільськогосподарського призначення (в Карпатському мікрорегіоні питома вага сільськогосподарських угідь групи домогосподарств сягає майже 80%). В той же час достеменно відомо (про що переконливо засвідчує досвід країн ЄС), що продуктивність земель АПК, дотримання вимог законів онтології, збереження та поліпшення екології, розв'язання соціальних завдань на селі значною мірою залежить яким чином в цей процес імплементуються новітні досягнення науки і техніки.

Дослідження причин, які не лише нині, а й раніше унеможлилювали і унеможливають запровадження новацій дрібними та середніми агропідприємства та господарствами населення в процесі використання, збереження, поліпшення та охорони належного їм аграрного земельного фонду пояснюється нестачою фінансових і матеріальних ресурсів, відсутністю попиту на продукти інноватики, а також індиферентністю адекватних державних структур і органів місцевого самоврядування до проблем становлення і розвитку малого і середнього бізнесу. Це при тому що державні інститути володіють достатніми ресурсами, використання котрих дає можливість організувати належним чином земельне господарство найбільш чисельної групи власників і користувачів земель АПК.

Першим кроком на шляху запровадження досягнень наукових інституцій мають стати заходи, спрямовані на відновлення роботи та генезу інновацій науково-дослідних установ. Йдеться про організацію механізму впровадження новацій який сприятиме зростанню прибутковості наукових установ. За Шумпетером, теорія зростання, для підвищення прибутковості НДДКР

пропонує субсидії та податкові стимули , інвестиції у розвиток ТІ(технологічної інфраструктури) та наукових технологічних парків, реалізацію великих мобілізаційних проектів [1,с. 25].

Дослідження та узагальнення досвіду функціонування малих і середніх агрогосподарств в країнах ЄС засвідчують, що без імплементації новітніх досягнень науки і техніки в найбільш чисельною групою дрібних і середніх власників і користувачів сільськогосподарських земель вирішити завдання щодо високоефективного використання, збереження та поліпшення угідь не є можливим. Це аксіома, котра нині потребує усвідомлення передусім проурядовими структурами, якими формується стратегія і тактика використання й охорони земельних ресурсів аграрного сектора. Очевидно не слід тішити себе досягнутими вітчизняним аграрним сектором обсягами виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції. Це стосується таких культур, як пшениця, кукурудза на зерно, соняшник, ріпак, посіви котрих монополізують великі агрогосподарства , що призводить до надмірно виснаження ґрунтів, зростання засміченості та забрудненості земельних ресурсів. За загальним показником зростання валового виробництва і реалізації сільгосппродукції, котра забезпечується завдяки застосуванню псевдо інновацій скривається та недооцінюється шкода, що завдається сільськогосподарським угіддям вітчизняного аграрного сектора.

На наше тверде переконання слід негайно відмовитись від чинних засад використання інноваційних продуктів, які невидимо завдають значної шкоди найціннішому національному багатству нашої країни.

Звісно, що інновації, які є продуктом генези наукових інституцій для організації земельного господарства в країні потрібні, однак їх застосування не повинно завдавати шкоди не лише землі, а й усьому навколишньому середовищу. Означення потребує запровадження нової моделі організації земельного господарства, про що переконливо засвідчує досвід окремих, невеликих за територією країн. Ті країни, що відійшли від неоліберальної моделі та перейшли на неокейнсіанську та неошумпетерівську моделі, використовуючи визначальну роль держави в економічному розвитку, створили сприятливі умови для модернізації своїх економік (Японія, Південна Корея, Сінгапур, Китай) [2 с.5].

Таким чином мова повинна йти про розробку та запровадження нової моделі володіння, використання та охорони земельних ресурсів у вітчизняному аграрному секторі. Передусім це стосується малого і середнього бізнесу та господарств населення, котрі, як нами зазначалось раніше мають нині у власності і підпорядкуванні більше половини земельних угідь АПК. Однак через нестачу фінансових ресурсів, невпорядкованість земельного законодавства, зокрема сучасного механізму організації дрібного землеволодіння, відсутності мотивацій, низького професійного рівня власників і користувачів земельних ділянок, індиферентності держави і місцевих органів самоврядування організація земельних господарств в абсолютній своїй більшості здійснюється на патріархальних засадах, без імплементації новітніх досягнень науки і техніки. Саме ці чинники унеможливають організацію

використання, охорони сільськогосподарських угідь на засадах новітніх технологій та продуктів інноватики.

Аналіз засвідчує, що діючі неінноваційні засади функціонування малих і середніх земельних господарств та господарств населення збережуться і надалі. Для розв'язання означеної проблеми, на наше переконання потрібно провести радикальні організаційні зміни в складі власників і користувачів земельних ділянок. Саме це повинно стати наріжним каменем організації земельного господарства власниками і користувачами земель, використовуючи при цьому досягнення науки. Йдеться про потребу проведення генеральної інвентаризації земельних угідь, якими володіють дрібні, середні агропідприємства та господарства населення. Значна частина з них не в змозі організувати сучасне земельне господарство не лише сьогодні, завтра а й в перспективі. До уваги слід прийняти те, що частина з них попросту не використовує надані їм у власність (користування) сільськогосподарських землі. Вирішити цю проблему можна лише через вилучення у таких власників землі на користь місцевої громади. Саме громадськість найбільш повно володіє інформацією щодо стану й можливостей організації фізичною чи юридичною особою використовувати сільгоспугіддя з застосуванням при цьому знань, інтелекту, новацій, коштів тощо. Заходи по оптимізації земельних фондів малих і середніх агропідприємств, господарств населення стануть по суті інноваційним фундаментом, котрий диверсифікує використання, збереження, поліпшення та охорону сільськогосподарських угідь на сучасних, якісно повних засадах. Це буде перша, не типова інновація, котра слугуватиме передумовою новітнього відтворення земель АПК, які перебувають у володінні й користуванні малих, середніх підприємств та господарств населення.

Список використаних джерел:

1. Ільницький Д.О. Науково-освітня інфраструктура як детермінанта глобального конкурентного лідерства. /Ільницький Д.О.// Економіка України. -2016. -№5. –С.23-39.
2. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невидимої» та «видимої»руки. / Єщенко П. С. // Економіка України. -2016. -№5. –С.3-16.

**к.е.н., професор Якобчук В. П.,
Пугачова Н. С.**

Житомирський національний агроекологічний університет

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРІОРИТЕТ ФОРМУВАННЯ ЕВОЛЮЦІЙНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Збалансування соціально-економічного розвитку аграрного сектору України з екологічною компонентою функціонування агроecosистем це шлях до фундаментальних еволюційно-екологічних парадигмальних зрушень в аграрній сфері. Цей шлях можна пройти тільки за рахунок широкого «використання інтелекту, тобто здібності людей до генерації ідей, засвоєння

нових знань, реалізації цих знань в практичній діяльності, знання та інформація є ключовими факторами економічного та соціального розвитку.» [1, с. 196]. Як свідчить досвід, розвинений аграрний сектор більшості розвинутих країн, можливий тільки за умови формування інтелектуальної економіки в галузі, можливо досягнути балансу в агроєкосистемі, сприяти збереженню потужності людського та екологічного потенціалу і забезпечити стійкий довгостроковий розвиток. Становлення еволюційно-екологічної парадигми сільсько-господарського розвитку на основі інтелектуалізації аграрного виробництва змусить агроєкосистеми функціонувати «креативно», мудро в напрямі гуманізації, соціалізації, екологізації всіх ресурсних складових.

Дискурс навколо інтелектуалізації є надзвичайно активним. До цього часу серед науковців немає єдності як щодо трактування самого поняття, так і стосовно історичного моменту його виникнення. Маючи складну природу, інтелектуалізація тривалий час лишалась методологічно індетермінованою внаслідок залежності від великого числа чинників, які не підлягали прямому спостереженню та вимірюванню. За роки досліджень трактування поняття «інтелектуалізація» звелись до трьох антагоністичних методологічних підходів визначень (незалежно від контексту застосування терміну): 1) феноменологічного (інтелектуалізація як стан об'єкта, що характеризується певними ознаками); 2) діалектичного (інтелектуалізація як безперервний процес розвитку об'єкта у часі); 3) інституціонального (інтелектуалізація як умови розвитку, інституціональна надбудова, «правила гри» у суспільстві в конкретний історичний період). [2, с. 161].

Наразі, світовий досвід показує іманентно, що властивістю інтелекту стає креативність та творчість, людина перетворюється одночасно в мету і засіб економічної діяльності, стає основою нової якості, індивідуального та суспільного відтворення, формує гуманістично орієнтовану економіку, націлену на комплексне вирішення задач людського розвитку [3]. Передумовами інтелектуалізації аграрної економіки як цілеспрямованого процесу розширення, накопичення і використання нових знань є зростаюча потреба людини-аграрія в інтелектуальних благах. Постійна нестача цих благ, обумовлена практичною відсутністю в аграрному секторі України сучасного інтелектуального виробництва, критичним фактором якого виступає дефіцит інтелектуального капіталу. Це уповільнює процес інтелектуалізації галузі.

Розвиток аграрного сектору апріорі перебуває у нерозривному зв'язку з екологічною проблематикою. Так, тривалий час у вітчизняному сільськогосподарському виробництві пріоритетними цілями розвитку були інтенсифікація виробництва, зростання врожайності, збільшення масштабу виробництва, максимізація прибутків. Відповідне споживацьке ставлення до природних ресурсів, що проявлялось в активному використанні потужної агротехніки і широкій хімізації виробництва, призвело до того, що в сучасних умовах завдання накопичення високих врожаїв вступило в серйозне протиріччя з можливостями підтримки екологічної рівноваги в навколишньому середовищі. Статистика доводить, що сільське господарство України – найбільш природомістка галузь, яка використовує 41,6 млн. га

сільськогосподарських угідь (68,9% території України), у тому числі 32,5 млн. га ріллі (53,8%), 7,9 млн. га сіножатей і пасовищ (13,1%), 0,9 млн. га багаторічних насаджень (1,5%) [4, с. 4].

Тому, одним із пріоритетних напрямів інтелектуалізації сучасної аграрної політики має бути цілеспрямований перехід на модель самовідтворюваного екологорівноваженого розвитку, умовою якого будуть економічна ефективність, соціальна стабільність та екологічна безпека. Це зумовлює необхідність розроблення стратегічних напрямів діяльності, що будуть спрямовуватимуться на радикальне удосконалення методів і способів аграрного господарювання.

Формування еволюційно-екологічної парадигми сільського розвитку зумовлює необхідність розроблення стратегії раціонального розвитку соціуму, що є надзвичайно складним процесом, який включає екологізацію усіх сфер життєдіяльності суспільства (економіка, освіта, політика, право). Одним із таких кроків є широкомасштабне запровадження екологізації аграрного виробництва, включаючи розвиток органічного сільського господарства.

Для широкомасштабного запровадження екологізації аграрного виробництва необхідно сформувавши екологічний спосіб мислення, спрямувати основні зусилля на екологізацію суспільної свідомості, поведінки та культури молодого покоління.

Отже, особливість інтелектуалізації аграрної економіки полягає в тому, що її основний і головний ресурс – знання, інформація, який відрізняється від всіх інших ресурсів і характеризується ні виснажливістю, ні споживчими якостями в їхньому традиційному розумінні. Основною умовою, що може обмежити доступність даного ресурсу, є специфічні якості самої людини – наявність або відсутність здатності до інтелектуальної активності як форми нагромадження, переробки та генерації нових знань. Інакше кажучи, доступність знань аж ніяк не означає доступність володіння ними.

Отже, умови існування людства у XXI ст. потребують переходу до нової стратегії суспільства – до інтелектуалізації аграрної економіки на основі формування еволюційно-екологічної парадигми, використовуючи знання і інформацію як стратегічний ресурс сільського розвитку. Золотим фондом держави є високоінтелектуальні ресурси, готові до вимог часу, динамізму та здатності до нового типу мислення. Освіта, наука і знання є першоосновою для формування людини та перетворюють її на особистість. Майбутнє держави залежить від покоління освічених випускників. Освіта і наука повинні бути пріоритетними та займати в державі найважливіше місце. Культ навчання повинен бути пріоритетним, щоб стати великою, розумною, культурною та високоорганізованою нацією, щоб набути статус освіченої країни світу [5, с. 16].

Таким чином, інтелектуалізація аграрної економіки – це об'єктивний процес її орієнтації на відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору та життєво важливих благ сільського населення за рахунок розвитку інтелектуальної діяльності та збільшення частки інтелектуального капіталу, що має чітко виражене соціально-екологічне спрямування

Список використаних джерел:

1. Довженко В. А. Інституційні аспекти інтелектуальної безпеки в умовах інформаційного суспільства / В. А. Довженко // Інтелектуальна економіка : глобальні тенденції та національні перспективи : матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 26 трав. 2016 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – С. 196–202.
2. Литвинчук І. Л. Експлікація поняття «інтелектуалізація» як соціально-економічної категорії / І. Л. Литвинчук // Інтелектуальна економіка : глобальні тенденції та національні перспективи : матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 26 трав. 2016 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – С. 153–165.
3. Грішнова О. А. Інтелектуалізація праці – визначальна ознака постіндустріального суспільства / О. А. Грішнова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб.наук.пр. – Маріуполь: Вега-Принт, 2009. – С. 135–139.
4. Бігдан О. В. Теоретико–методологічні основи економічного механізму екологізації аграрного виробництва / О. В.Бігдан, О. В.Ходаківська // Наука в житті сучасного человека : монографія. – О., 2013. – С. 245–258.
5. Ажажа М. А. Інтелектуалізація економіки: інноваційний і людський потенціал в умовах глобалізації / М. А. Ажажа // Проблеми економіки та управління, № 628. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. – С. 11–17.

к.е.н., доцент Антошкін В. К.

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

В умовах глобальної нестабільності і нерівномірності розвитку соціально-економічних систем, особливо актуальними стають питання побудови імітаційних моделей, що відбивають основні регіональні соціально-економічні процеси, і дозволяють всебічно вивчити дієвість і доцільність застосування ряду інструментів державного регулювання в системі забезпечення економічної безпеки регіонів.

Використовується системний підхід до оцінки соціально-економічної безпеки (СЄБ) із застосуванням методів системно-динамічного моделювання для урахування складних зв'язків. Метод системно-динамічного моделювання дає широкий простір експерименту, дозволяє вивчати дані, які важко формалізуються. Автоматизована обробка та аналіз даних проведено за допомогою програмної платформи PowerSim для створення імітаційних моделей процесів і вивчення різних об'єктів. На першому етапі автором сформовано універсальний набір індикаторів з обґрунтованими пороговими значеннями. На другому етапі розроблена концептуальна модель економіки регіону, в якій виділено три взаємопов'язані підсистеми: «Демографічна ситуація в регіоні», «Виробничий потенціал регіону», «Бюджет регіону». Така модель економіки регіону служить базисом для побудови системно-динамічної моделі. В ході побудови вводиться система диференціальних рівнянь, що описує зворотні зв'язки і дозволяє адекватно відобразити соціально-економічну ситуацію в регіоні. На третьому етапі відбувається реалізація моделі шляхом проведення серії імітаційних експериментів при різних умовах. Необхідно

відзначити, що даний експеримент не тільки включає аналіз великої кількості об'єктів, що складають систему економічної безпеки, але і дозволяє простежити динаміку їх змін, тобто максимально повно досліджувати ситуацію [4].

Побудовано моделі проблемних ситуацій, що описують тенденції їх розвитку в логіко-лінгвістичній формі, із застосуванням алгоритму логічного висновку. Для оцінки безпеки сформований показник безпеки шляхом фіксування порогових значень (норм індикаторів стану), що характеризують ситуацію. Область безпеки визначається на основі моделювання середовища дестабілізуючих факторів. При цьому модель системи містить базові елементи і співвідношення між ними. Модель орієнтована на своєчасне розпізнавання і розв'язування проблемних ситуацій різних класів [3].

Пропонується концепція, що об'єднує різні методи управління ресурсним забезпеченням регіону на основі використання системи економіко-математичних моделей. Зокрема, застосовуються методи експертних оцінок, лінійного та нелінійного програмування, а також економіко-математичного моделювання (імітаційні та методи багатокритеріальної оптимізації). Особливістю підходу є формування принципової моделі та алгоритму економічної оцінки ресурсного забезпечення економіки регіону, причому функції управління ресурсним забезпеченням можуть бути диференційовані стосовно трьом різновидам ресурсів: можливим, перспективним і використовуваним. Підхід реалізовано в аспекті сталого розвитку сільськогосподарського виробництва і ґрунтується на моделюванні рівнів врожайності та подальшому формуванні економіко-математичної моделі, що дозволяє розраховувати оптимальні параметри розвитку цього виду сільськогосподарського виробництва[2].

Розроблено підхід до аналізу й оцінки рівня безпеки регіону, вираженої в його стійкості, з використанням логічного та якісного моделювання. Для отримання концептуальної моделі економічної безпеки регіону використаний метод побудови штучної нейронної мережі та її навчання для вирішення поставленої статичної задачі. Аналіз стійкості регіону реалізований через локальні функції і інтегруючу функцію СЕБ, проведено аналіз СЕБ на структурну стійкість. В процесі моделювання стало можливим визначити і описати біфуркаційні поверхні і точки, де очікуються різкі зміни в поточній ситуації. Велике значення в даній роботі надається створенню інформаційної системи для оцінки СЕБ регіону, а також створенню концептуальної моделі СЕБ і ієрархії її цілей [1].

Аналіз наведених підходів показує, що на сьогоднішній день багато з пропонованих в роботах показників/індикаторів економічної безпеки, по-перше, не належить вітчизняним авторам, а, по-друге, вони не адаптовані до регіонального рівня, більш того, для них не визначені порогові значення, що ускладнює реальну оцінку СЕБ регіонів. Очевидно, що для вирішення різноманітних завдань прогнозування та моделювання СЕБ інструментарієм такого дослідження повинна бути обґрунтована сукупність методів.

Список використаних джерел:

1. Левчук Н. М. Асоціальні явища в Україні в демографічному вимірі : монографія / Н. М. Левчук. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2011. – 492 с.
2. Маханько Г.В. Моделирование экономической безопасности региона в контексте управления его ресурсным обеспечением : дисс. докт. экон. наук. : 08.00.05 / Г.В. Маханько. – Ставрополь, ФГОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет. – 2005.
3. Пыткин А.Н. Моделирование процесса обеспечения комплексной безопасности социально-экономических систем / А. Н. Пыткин, Б. Л. Кукор, Г. В. Клименков// Вестник Челябинского гос. университета – Экономика, 2009. – Вып. 20. – № 9 (147). – С. 28–30.
4. Суздалева Д.А. Анализ экономической безопасности региона с применением системно-динамического моделирования / Д.А.Суздалева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.econorus.org/c2013/files/r7ol.docx?PHPSESSID.

Меглей В.І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СТАЛИЙ РОЗВИТОК І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічні системи характеризуються незворотними, спрямованими та закономірними змінами, що, власне, і визначає категорію «розвиток». Вагомий внесок у теорію економічного розвитку зробив Йозеф Алоїз Шумпетер. Проводячи погляд із минулого та оцінюючи наукову спадщину Й. Шумпетера, відзначимо вагомість і сучасність його відомої праці «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) [1], яка, по суті, була написана у Чернівцях, під час роботи Шумпетера у Чернівецькому університеті (1909-1911 рр.). Дослідження літературних джерел засвідчує нинішню актуальність зазначеної проблематики економічного розвитку. Водночас, часто економісти під розвитком розуміють зростання (економічних параметрів – стимуляторів).

Серед заслуг Й. Шумпетера в економічній науці – відокремлення категорій економічного зростання й економічного розвитку. За його визначенням, економічне зростання – це збільшення виробництва і споживання одних і тих же товарів і послуг з часом, натомість економічний розвиток – це, насамперед, поява чогось нового, невідомого раніше, інакше кажучи, інновація [1; 2]. Тож трактування розвитку як процесу набуття економічною системою нової якості вважаємо визначальним.

Складність сучасного економічного життя та багатоаспектність його прояву породжує необхідність окреслення видів економічного розвитку. Так, у другій половині ХХ ст. у світовому співтоваристві починає поширюватись концепція сталого розвитку, сутність якої заперечувала бачення та підходи традиційної на той час економіки – необмеженого економічного зростання, акцентуючи натомість увагу, зокрема, на необхідності збереження довкілля на противагу ірраціональним методам споживацького використання природних ресурсів, виснаження екосистем, втручань у біосферу та ін. Як відомо,

реалізація основних положень концепції сталого розвитку формує умови збалансованого зростання усіх його складових, що забезпечує досягнення економічної рівноваги, зменшення циклічності економічного розвитку загалом тощо. Також серед спонукальних факторів ширшого застосування концепції сталого розвитку – погіршення якості життя, другорядність соціальних питань у попередніх трактовках економічного зростання, що неодмінно має бути виправлено на сучасному етапі. Тож виникнення та запровадження у реальне життя концепції сталого розвитку має широке суспільне, політичне, соціальне, екологічне підґрунтя. Сполучність соціальних, економічних та екологічних компонент сталості у єдину концептуальну парадигму розвитку забезпечує інтелектуальну основу для світового співтовариства щодо об'єднання зусиль з метою досягнення універсалізації рівнів суспільного добробуту.

Поява і широке визнання концепції сталого розвитку має досить глибокі історичні корені. Так, культурологічне походження принципу соціальної інтеграції можна простежити починаючи з ідеї егалітаризму XVII-го століття, ідеї, яка спочатку включалася в культурні норми, а потім перетворилася в систему широко поширеного значення в міжнародній політиці, що формувало загальну риторику про людський розвиток. Як відомо, егалітаризм (фр. *égalité*, від фр. *égalité* – рівність) – концепція, що передбачає створення суспільства з рівними можливостями, усунення соціальних відмінностей і соціальної нерівності; рівність сповідується як принцип організації суспільного життя. У період після Другої світової війни ця концепція була реалізована в Загальній декларації прав людини. З тих пір мова прав людини стала спільною мовою соціальної критики у світовому політичному житті [5].

Економічне походження корениться в умовах безпрецедентного економічного розвитку західних економік з середини XX-го століття. Протягом цього періоду високий рівень життя був досягнутий великими прошарками населення цих країн, з надією, що ці стандарти будуть залишатися високими і поширюватися в усьому світі протягом тривалого часу [4].

Концепція екологічної стійкості сформувалася з двох ідей: 1) екологізму – ідеї про те, що позалюдський світ вартий морального ставлення; 2) енвайронменталізму – руху, що займається охороною навколишнього середовища на широкій основі, і, зокрема, наслідками екологічної шкоди для здоров'я та благополуччя людини і довкілля [6].

За останні десятиліття згадані ідеї зайняли чільне місце у глобальній дискусії та допомогли сформуванню суспільного очікування зростання добробуту, яке йде узгоджено з соціальною справедливістю та захистом навколишнього середовища. Проте, можливість досягнення цього бачення в межах домінуючої моделі зростання поставлена під сумнів очевидним зростаючим тиском на довкілля, а також стурбованістю з приводу розподілу вигод економічного розвитку. Значні соціальні напруження та навантаження на навколишнє середовище, що спостерігаються в країнах з швидко зростаючою економікою і країнах з економікою, що розвивається, дозволяють припустити, що ці розміри сильно взаємопов'язані, відтак необхідно розглядати їх як частину процесу економічного розвитку. І тому, що екологічна та соціальна стійкості є

одночасно причинами та результатами процесу зростання, вони не повинні розглядатися ізольовано, а тільки як невід'ємна частина процесу економічного зростання [4]. У такий спосіб має бути нівельований існуючий дисбаланс у тріаді «довкілля – соціум – економіка».

Отже, концепція сталого розвитку (збалансованого, стійкого – *не вдаючись тут до аналізу термінологічних тонкощів і відмінностей – В.М.*) актуалізується та набуває широкої популярності, зокрема й в Україні. Застосування концепції сталого розвитку, на нашу думку, не тільки сприяє раціональному використанню природних ресурсів або подоланню соціальних проблем, але і виступає запорукою підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих товарів, підприємств, секторів чи регіонів, так і економіки країни в цілому. Не випадково у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [3] серед компонентів і факторів впливу вагома роль відводиться забезпеченню і впровадженню потужних основ сталого розвитку країн. Зокрема, значна увага цьому приділена у звіті за 2014-2015 рр. [4].

Щодо стадій розвитку економіки, то Україна певний період (2012-2015 рр.) перебувала на другому рівні (приблизно всередині загального рейтингу) як країна з економікою, орієнтованою на ефективність. Отже, економічне зростання національної економіки залежало від ефективності виробничих процесів, що визначало необхідність впровадження ефективніших технологій. Перспективною є третя стадія – орієнтація на інновації, частка яких в Україні доволі мала.

Як відомо, інновації ґрунтуються на інвестиціях, вкладання яких несе як економічний, так і соціальний ефект [7], тим самим сприяючи дієвій реалізації концепції сталого розвитку. Тож низький рівень інвестиційної забезпеченості економіки України є стримуючим фактором її розвитку.

За останні роки рейтингові позиції України за індексом глобальної конкурентоспроможності коливались, то поліпшуючись, то погіршуючись. Так, якщо у 2012 р. Україні займала 73 позицію, то вже у 2013 – 84-ту, 76-ту у 2014 р. За рейтингом 2016 р. [8] Україна опустилася на 85-ту позицію між Намібією та Грецією; впритул до нас наблизилась Гондурас і Камбоджі. Причому загрозливим є не те, що нас обігнали потужніші країни (хоча і це «неприємно»), а те, що показник конкурентоспроможності України також знизився: з 4,14 (у 2012 р.) до 4,00 (у 2016 р.), а індекс конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі. Ще загрозливішим щодо загальних позицій є втрата Україною у рейтингу 2016 р. статусу країни з економікою, орієнтованою на ефективність (друга стадія розвитку економіки). Позиція України знизилася до перехідного рівня між першою стадією (факторноорієнтованою) та другою (орієнтованою на ефективність).

З року в рік Україна відстає у рейтингу за такими складовими як якості інституцій (129-те місце), макроекономічне середовище (128-ме місце) та розвиток фінансового ринку (130-те місце з 138 країн рейтингу 2016 р.). У числі найслабших позицій України в рейтингу 2016 р.: захист прав власності (131-те

місце); захист інтересів міноритарних акціонерів (136-те місце); якість доріг (134-те місце); інфляція (136-те місце); ефективність антимонопольної політики (136-те місце); вплив оподаткування на стимули до інвестування (133-те місце); стійкість банків (138-ме місце); регулювання фондових бірж (137-ме місце з 138 країн) та ін.

Серед найбільш проблемних факторів щодо ведення бізнесу – добре відомі: корупція; політична нестабільність; інфляція; неефективна урядова бюрократія; доступність фінансування; податкові ставки та правила тощо.

На превеликий жаль, у таких умовах роздуми про реалізацію концепції сталого розвитку відходять на задній план, а основна увага зосереджується на економічній складовій. У подальшому ж реалізація заходів концепції сталого розвитку має сприяти стабілізації економіки і дозволить Україні краще скористатися численними сильними перевагами конкурентоспроможності країни, такими як рівень охоплення населення освітою, розмір ринку, який досить великий в європейському контексті тощо. Проте, далекосяжні перспективні реформи є вкрай необхідними для того, щоб перекласти економічне зростання на засади сталого розвитку.

Звісно, у ході реалізації основних положень концепції сталого розвитку проявляться регіональні, а також галузеві (секторальні) аспекти. Так, в Україні особливе місце займає аграрний сектор, за своєю сутністю безпосередньо сполучений з природою. Тож актуальним є пошук альтернативних методів аграрного господарювання, спрямованих на збереження природних ресурсів, що становить завдання подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотку та економічного циклу / Йозеф А. Шумпетер ; пер. з англ. – К. : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.
2. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – 528 с.
3. Всесвітній економічний форум : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/>
4. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition. – World Economic Forum ; The Global Competitiveness and Benchmarking Network / Editor Klaus Schwab. – Geneva : World Economic Forum, 2014. – i-xiv; 549 p. – Available at : www.weforum.org/reports/
5. Beitz Charles R. The Idea of Human Rights / Charles R. Beitz. – Oxford : OUP, 2009. – 250 p.
6. Baxter B. Ecologism: An Introduction / B. Baxter. – Washington DC : Georgetown University Press, 2000. – Available at : <http://press.georgetown.edu/book/georgetown/ecologism#sthash.YMny5idK.dpuf>.
7. Лопатинський Ю.М. Інвестиції: економічна і соціальна ефективність / Ю.М. Лопатинський // Фінанси України. – 1997. – № 8. – С. 76-84.
8. The Global Competitiveness Report 2016–2017. – World Economic Forum ; Global Competitiveness and Risks Team / Editor Klaus Schwab. – Geneva : World Economic Forum, 2016. – i-xiv; 383 p. – Available at : www.weforum.org/reports/

РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ДИСПАРИТЕТНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Під паритетністю економічних відносин в аграрному секторі розуміють рівність усіх його суб'єктів, учасників, партнерів відтворювального процесу на всіх стадіях, незалежно від форми власності і господарювання. Паритетність означає, з одного боку, формування єдиної нормативно-правової бази регулювання економічних відносин в аграрному секторі економіки, а з іншого боку, наявність рівних стартових можливостей та кінцевих фінансових результатів для всіх учасників ринку у процесі виробництва та реалізації сільгосппродукції, їх адаптації до умов державної кредитної та податкової політики, а також до кон'юнктури ринку.

Існування диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі схилило «шальки терезів» не на користь сільськогосподарських виробників. Оточені та обділені різного роду промисловими підприємствами, трейдерськими формуваннями та посередницькими структурами сільгоспвиробники втрачають значні прибутки та змушені припиняти господарську діяльність.

Дослідивши зміст диспаритетності доцільним було б проаналізувати причини виникнення, існування та можливого впливу на дану проблему. Деякі науковці, наприклад, зазначають, що диспаритет цін – це своєрідний перерозподіл новоствореної вартості у сільському господарстві: «...ті ресурси, які недоотримає сільське господарство, використовуються на розвиток інших галузей. Фактичні обсяги втрат сільськогосподарської галузі залежать від рівня монополізації тих галузей, з якими вона вступає в товарообмінні відносини. Об'єктивною тенденцією є зростання монополізації галузей, що постачають ресурси сільському господарству та займаються збутом продукції. Причому тенденції концентрації характерні і для самого сільського господарства, але діють не так динамічно, як з галузями, що менше залежать від природно-біологічного чинника виробництва [1, с.45].

І дійсно, досліджуючи ретроспективу розвитку диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі можна з впевненістю сказати, що зародження цієї проблеми в її сучасному розумінні відбулося у планово-директивній системі цін, коли з селян почали вилучати додатковий продукт за рахунок занижених цін і, таким чином, з аграрного сектору в промисловий необґрунтовано «перекачували» значні фінансові кошти.

Проте, хоч це і дало поштовх для розвитку цінового диспаритету, такий погляд є лише однією стороною «медалі». За ринкових умов господарювання дану проблему загострила саме низька платоспроможність попиту з боку населення. Феномен відставання цін на аграрну продукцію від цін на продукцію промислового походження обґрунтовується певними особливостями аграрних ринків: зростання попиту на продукти харчування, а тому і на

сільськогосподарську продукцію, має тенденцію зростати відносно повільно, оскільки доходна еластичність попиту є меншою за одиницю і нижчою порівняно з еластичністю попиту на послуги та промислові товари (Закон Енгеля) [2, с.125].

Зрозуміло, що нинішня картина в агросекторі України є результатом багатовікової інституційної трансформації. Зокрема, весь процес розвитку сільського господарства України умовно можна розділити на три періоди: дорадянський, радянський та період пострадянських реформ. Аналізуючи сільгосптрансформації в Україні, відштовхуючись насамперед від питання паритетності у відносинах всередині агросектора, потрібно підкреслити, що дорадянський період розвитку аграрних відносин по своїй сутності є зовсім протилежним поняттю паритетності. Адже про яку рівність можна говорити, коли звичайний робочий люд навіть не був знайомим з поняттям свободи.

Характерними рисами більшості розглянутих в історичному аспекті аграрних трансформацій в Україні було їх чітке супроводження з боку держави у вигляді розробки та використання відповідних механізмів планування, організації та контролю вказаних процесів. Та далеко не завжди державне регулювання агросектору мало позитивні наслідки, особливо що стосується питання паритетності економічних відносин усередині сектора. Тому доцільним буде систематизувати усі ці факти, та згрупувати у графічному вигляді як періодизацію позитивних та негативних моментів держаного регулювання агросектору з точки зору питання паритетності економічних відносин між його суб'єктами (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика державного регулювання агросектору на різних етапах розвитку сільського господарства

Етап		Позитивні моменти регулювання	Негативні моменти регулювання
Радянський період	1917р-1921рр.	Вирішення проблеми наділення селян землею	Знищення приватної власності в сільському господарстві. Застосування реквізичійних методів щодо селян у ході продовольчої розкладки.
	20-ті, 30-ті роки ХХст.	Підвищення стимулів до праці, господарської ініціативи, активізація самоорганізації селян (земельні громади, безпартійні конференції, селянські спілки).	Вилучення додаткового продукту створеного селянськими господарствами для проведення політики індустріалізації.
	1930-1950рр.	Створення для колгоспів машинно-тракторних станцій з метою надання допомоги селянам в індустріалізації та механізації виробництва.	Монополізація державою процесів розподілу основних ресурсів сільгоспвиробників та виробленої готової продукції, що в основному надходила до державних заготівельних організацій. Вилучення створеної в агросекторі доданої вартості грошей на розвиток інших галузей.

	60-ті – 90-ті рр..	Підвищення матеріальної зацікавленості в колгоспах; збільшення державних видатків на розвиток села; поліпшення технічно-кадрового забезпечення, підвищення закупівельних цін на сільгосппродукцію. Декларування підтримки селян. Компенсування державою частини витрат на купівлю селянами устаткування.	Гальмування розвитку особистих господарств колгоспників. Збереження низького рівня мотивації праці Введення нових податків на особисте господарство. Зниження цін на сільгосппродукцію та підвищення цін на сільськогосподарську техніку, ліквідація машинно-тракторних станцій. Зменшення обсягів кредитування.
Пострадянський період	1986-1991 рр.	Проведення вдалої цінової та бюджетної політики (розгалужена система надбавок, підвищення закупівельних цін).	Пріоритет державної підтримки отримали менш розвинені підприємства. Відсутність державного контролю за діяльністю підприємств.
	з 1991 по сьогоднішня	Намагання стабілізувати доходи сільгоспвиробників шляхом формування відповідних систем ціноутворення та нормативно-правової бази (встановлення єдиних закупівельних цін, ЗУ «Про ціни і ціноутворення», ЗУ «Про пріоритетність соціального розвитку села» і т.д.).	Нераціональна фінансово-кредитна та податкова системи. Перекачування значних фінансових ресурсів з аграрної сфери в промислову. Корупційний розподіл акцій під час приватизації переробно-харчових підприємств, що закріпив їх монополічне становище.

Джерело: розроблено автором.

Як бачимо політика радянської влади орієнтувалася на використання сільського господарства як джерела ресурсів для розвитку інших сфер економіки, насамперед промисловості. Відсутність у державних владних структур об'єктивного розуміння значення і ролі аграрної сфери економіки у розбудові країни породило величезну проблему диспаритетності в агросекторі.

Варто відмітити, що тенденції нарощування диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі були зумовлені не тільки зміною концепції ціноутворення, а й загальним переходом від планової економіки до ринкової, обмеженням втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання, припиненням дотування виробництва сільськогосподарської продукції, лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності, тощо[3, с.170]. В умовах відсутності на той час необхідних ринкових інституцій, зменшення платоспроможності населення аграрна галузь не змогла швидко пристосуватися до нових економічних умов, що негативно відбилася на її економічному стані.

На даний час в Україні склалася ситуація, згідно з якою ціна на продукцію не залежить від бажання продавців. Як вже було зазначено ситуація ускладнюється великою кількістю посередників у реалізації продукції, а також великою кількістю монополістів, які встановлюють ціни, не шкодуючи сільгоспвиробників. У цьому випадку в аграрному секторі України не існує

класичного поняття ринку, проте існує спотворена його форма з наявністю посередників та монополістів.

Проте, слід зазначити, що за часів незалежної України держава все-таки усвідомила роль сільськогосподарського виробництва, та робить спроби пом'якшення ситуації між суб'єктами аграрного сектора:

- сформовано, хоча і не повною мірою, відповідну нормативно-правову базу;
- запозичено з досвіду країн ЄС та використання наразі інтервенційних цін, які виконують функцію цін підтримки сільгоспвиробників;
- другого читання очікує законопроект «Провнесення змін до деяких законодавчих актів України щодо державного регулювання закупівельної ціни на молоко та підтримки села».

Таким чином, диспаритетність пояснюється історичними передумовами, а також недостатньо сформованими спільними економічними інтересами сільгоспвиробників з іншими суб'єктами аграрного ринку. Проаналізувавши причини та зміст диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі можна зробити висновок, що для пом'якшення ситуації необхідне серйозне регулювання даного питання з боку держави. Пріоритетним вектором в аграрній політиці України є напрям, що забезпечує подолання диспаритетності економічних відносин за рахунок підтримки сільськогосподарських виробників та підвищення ефективності використання механізму забезпечення паритетності міжгалузевих відносин в аграрному секторі. Європейські країни застосовують різні способи і методи держпідтримки сільського виробника і пом'якшення диспаритетності в аграрному секторі шляхом регулювання цін, попиту і пропозиції, встановлюючи їх в залежності від ситуації в країні і міжнародних угод.

Список використаних джерел:

1. Груздев.В.Ю. Теоретичні підходи формування паритетних взаємовідносин в агропромисловому комплексі [Текст]/ В. Ю. Груздев, А. В. Підгорний // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. – 2014.–Вип. 26. – С. 44–49.
2. Лайко П. А. Економічна та продовольча безпека України в екстремальних умовах : [монографія] / П. А. Лайко, В. Ф. Шмирков. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 184 с.
3. Шульга О.А. Диспаритет цін і напрямийого послаблення в контексті цінового регулювання в аграрному секторі України / О. А. Шульга // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону [Текст] : наук.зб. Вип. V, т. 2. / за ред. І. Г. Ткачук.–Івано-Франківськ : [б. и.], 2009. – С. 169–174.

к.е.н. Заволічна Т.Р.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ СУЧАСНИХ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Сучасні постіндустріальні зрушення суттєво вплинули на розвиток продуктивних сил та виробничих відносин в економічних системах світу,

імпліцитно змінивши й світоглядні орієнтири на розвиток аграрних відносин, чим спричинили зміну акцентів у державній аграрній політиці вбік економіко-еколого-соціальної ефективності сільського господарства. Таким чином, економічні і правові відносини, форми власності та господарювання, системи державного і ринкового регулювання й управління різними сферами агроінтересів зазнали безпрецедентних революційних чи інноваційних викликів, які Йозеф Шумпетер називав ядром сучасного розвитку або творчим руйнуванням [1, с. 109]. Така зміна позиційної стратегії управління системою потребує підготовки так званих «носіїв змін» нового покоління управлінців, що володіють надзвичайно широким діапазоном відточених навичок, зокрема політичних, аналітичних, системних, ділових та комунікаційних, пов'язаних з управлінням людськими ресурсами, вмінням працювати з цінностями, почуттями, стосунками, страхами тощо. Відповідні фахівці повинні бути здатними приймати інноваційні рішення і перебувати в творчому пошуку нових, більш ефективних підходів до аналізу, структурування й розв'язання проблем у сфері земельних відносин. З огляду на зазначене, важливість проблеми для України зумовлена, насамперед, неусталеністю ситуації, в якій знаходиться українське село, тим, що аграрні перетворення, які відбулися у роки незалежності України, не принесли відчутних позитивних економічних результатів і навіть увійшли у протиріччя із соціально-економічними очікуваннями сільського населення, що перманентно породжує проблеми і стримує розвиток українського села. Зокрема, за оцінками експертів за останні дванадцять п'ять років загальне скорочення розмірів аграрного національного багатства у цінах базисного періоду становило майже 33%, у цінах звітного – 38 % (в аграрній сфері площа продуктивних земель скоротилася на 10%, виробничі фонди галузі зменшилися на 39%, а кількість зайнятих у ній – на 41,5 %) [2, с. 23]. Така вагома втрата значної частини ресурсного потенціалу аграрної сфери не стала причиною, а, навпаки, розцінюється аналітиками як наслідок скорочення виробництва й недостатнім рівнем його інноваційності.

Загальновідомим є те, що визначним в теорії інновацій став науковий доробок Й. Шумпетера, який розвивав основні ідеї Н. Кондратьєва і трактував інновації як нові науково-організаційні комбінації виробничих чинників, що здійснює підприємець, який «спрямовує виробничі засоби в нове русло» і за допомогою таких дій отримує підприємницький прибуток. Інакше кажучи інновації можна охарактеризувати такими ознаками, як: «виготовлення нового блага або створення нової якості того чи іншого блага; впровадження нового ... методу (способу) виробництва...; освоєння нового ринку збуту ...; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів...; проведення відповідної реорганізації ... забезпечення монопольного становища (за допомогою створення тресту) або підриг монопольного положення іншого підприємства» [1, с.159]. Відмова від ідеї монополізму державної власності на землю в ході земельної реформи в Україні призвела до того, що держава з виключно публічного суб'єкта поступово перетворилась на рівноправного учасника земельного ринку. Відбулися зміни існуючих в індивідуальній, груповій, масовій свідомості ментальних схем земельних перетворень, в

результаті суттєво змінились акценти в адмініструванні земельних відносин. Як відзначає Європейська економічна комісія ООН, ефективна система управління земельними відносинами сьогодні повинна одночасно бути динамічною, прийнятною за витратами, відкритою для кожного громадянина, а також задовольняти потреби всіх її користувачів, зокрема гарантувати право власності на землю і його захист, розбудовувати земельні ринки, захищати земельні ресурси і забезпечувати моніторинг навколишнього середовища, сприяти землеустрою державних земель, зменшувати кількість земельних спорів, поліпшувати розвиток інфраструктури в сільській місцевості [3, с.23-26]. За таких умов набуває першочергового значення застосування нових інноваційних методів адміністрування земельних відносин в умовах різновекторності задач, невизначеності середовища та відсутності можливості реалізації прямого менеджменту. Відзначимо, що Й. Шумпетер, відійшовши від ортодоксальної методології класиків і застосовуючи еволюційний підхід, розглядав інновації як відмову від рутинної поведінки і доводив, що вони обумовлюють порушення рівноваги, в той час як неокласики розглядали цей стан як небажаний, який потребує змін. Й. Шумпетер, як родоначальник еволюціонізму, нерівноважність оцінював як певну точку біфуркації, що стане умовою подальшого прогресу [4, с. 224]. Таким чином, це повинні бути нові методи, здатні забезпечити комплексне, багаторівневе управління, яке охоплює всі елементи системи адміністрування земельних відносин, узгоджує процеси управління і самоуправління, зовнішні вимоги і внутрішні мотиви учасників економічного процесу, створює простір для варіативності управлінської діяльності відповідно до реальної ситуації при збереженні стратегічних напрямів розвитку, сприяє саморозвитку системи.

Важливо усвідомити, що більшість соціально-економічних процесів починає формуватися ще задовго до того, як з'являються їх відчутні наслідки. Цими процесами потрібно вчитися управляти, починаючи з моменту зародження, для чого їх необхідно розпізнавати, вивчати і спрямовувати в потрібне русло. Так, перша частина теорії Й. Шумпетера полягає у тому, що інновації як зміни у технології чи управлінні є фактором динамічних змін в економіці. Вчений виділив дві складові господарської діяльності: статичну, або рутинний кругообіг (прийняття управлінських рішень у повністю передбачуваних умовах, відсутність змін) і динамічну, або інноваційний кругообіг (прийняття управлінських рішень відбувається в умовах невизначеного середовища). Остання складова саме і базується на поширенні інновацій. Узагальнимо, що у найширшому значенні «агроінновації» в економічній літературі визначають як новації, які реалізуються в аграрній сфері та забезпечують відповідний економічний, екологічний, соціальний ефект. Відзначимо, що інноваційні процеси в аграрній сфері істотно відрізняються від розвитку інновацій в інших галузях. Це зумовлено специфікою виробничих відносин в умовах агровиробництва, яка полягає в тому, що, по-перше, на відміну від промисловості, для якої земля є лише територіальним базисом, в сільському господарстві земельні ресурси – головний об'єкт виробничих відносин і основний засіб виробництва; по-друге, для сільського господарства

характерним є сезонний характер виробництва; по-третє, в сільському господарстві тісно переплітаються економічні і природні процеси відтворення, тому кінцевим результатом виробництва є сума зусиль людини і природи [5, с.28]. Тому, однією з важливих передумов розвитку земельних відносин в Україні в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку територій є капіталізація земель як процес поступового нарощування вартості земельного капіталу за принципом найкращого використання землі, суть якого зводиться до оптимального вибору проекту експлуатації конкретної земельної ділянки. Створювана в процесі експлуатації нова комбінація факторів виробництва (землі і неземельних факторів) повинна відповідати характеристикам земельної ділянки як іммобільної основи будь-якого об'єкта нерухомості. Якщо вказаної умови дотримано, результат комбінації факторів виробництва стає більшим, ніж сума цих факторів, забезпечуючи приріст вартості землі та, як наслідок, задоволення інтересів суб'єктів земельних відносин. Крім того, комплексне використання ленд-девелопменту з метою розвитку територій під формування організаційно-управлінських структур агропромислового виробництва надасть ряд додаткових можливостей, зокрема дозволить: вдосконалити організаційний, економічний та землевпорядний механізм розвитку земельних відносин та забезпечити створення системи гарантування прав власності на землю та інфраструктури ринку землі; активно сприяти науковому та освітньому обґрунтуванню адміністрування земельних відносин та забезпечити постачання сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню наукоємних товарів та інноваційних технологій; здійснити організаційні заходи щодо формування та розгортання діяльності в регіонах конкурентоспроможних агропродуктових кластерів з замкненим циклом великотоварного виробництва і оптової реалізації сільськогосподарської продукції з урахуванням земельних, природно-економічних і просторових переваг сільських територій; досягти реальної інтеграції сільськогосподарського і переробного виробництва та торгівлі, одержати доступ до інвестицій та оптимізувати товарні і фінансові потоки; підвищити соціальну спрямованість діяльності інтегрованих агропромислових формувань в контексті нового землекористування.

Список використаних джерел:

1. Йозеф А.Шумпетер Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту та економічного циклу / Пер. з англ. В.Старика. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.
2. Звіт робочої групи фахівців Світового банку від 26.02.2015р. Веб-сайт: www.zemreforma.info.
3. Розвиток земельних відносин в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kadastrua.ru/zemelni-vidnosini/186-teoretichni-zasadi-rozvitku-zemelnikh-vidnosin-v-ukrajini.html>.
4. Нельсон Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер ; Пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
5. Мірошніченко А.М. Земельне право України: Навч. посіб. / А.М. Мірошніченко. – К.: Алерта, 2012. – 392 с.

ІННОВАЦІЙНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ВІТЧИЗНЯНОМУ АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Земельний потенціал є найважливішою частиною природної системи, головним фактором соціально-економічного розвитку. Із земельними ресурсами тісно пов'язане здоров'я людини та її соціальне благополуччя. Належне відтворення земельного потенціалу забезпечує успішність у розв'язанні продовольчої проблеми, зміцнює фінансовий стан власників і користувачів земельних ділянок та дозволяє успішно вирішити завдання екології. При цьому особлива увага належить застосуванню в цьому процесі інноваційних продуктів. Впровадження інновацій у сільське господарство повинно забезпечувати не тільки підвищення продуктивності земельних ресурсів, а й забезпечити їх збереження, поліпшення та охорону землі як живого організму. Дослідження засвідчують, що донині в аграрному секторі України не сформовано економічної моделі використання сільськогосподарських земель на засадах інноватики. Про це переконливо засвідчує хижацьке використання земельних ресурсів без урахування соціальних, економічних та природних особливостей.

Погіршення земель АПК спричиняється багатьма чинниками, найважливішими з них є: антропогенне та техногенне навантаження.

В умовах сучасного аграрного виробництва спостерігається погіршення механічних властивостей, деградація земельних ресурсів. Місце має також надмірне та інтенсивне використання земель АПК, що призводить до зниження родючості ґрунтів через їх переущільнення, втрати грудко-зернистої структури, водопроникнення та операційної спроможності з усіма екологічними наслідками.

Майже на всіх землях спостерігається зменшення вмісту гумусу в ґрунтах. В цілому по Україні баланс гумусу негативний і середньорічні втрати гумусу складають 0,6-0,7 т/га. Однією із основних причин зменшення вмісту гумусу є зменшення обсягів внесення органічних добрив при інтенсивних технологіях сільськогосподарського виробництва.

Інноваційні процеси в землекористуванні мають бути спрямовані на підвищення ефективності використання земель, недопущення подальшого скорочення орних земель, розширення площі посівів, відновлення і підвищення родючості ґрунту. При цьому інноваційні засади моніторингу земель полягають в підвищенні рівня адекватності інформаційної моделі землекористування дійсному його стану. Володіння інформацією, що стосується належної організації земельного господарства власниками та користувачами земельних ресурсів, є однією з найважливіших передумов досягнення оптимальності всього відтворювального процесу аграрного сектора, включаючи можливості та спосіб розв'язання екологічних проблем [1].

Аналіз засвідчує, що нинішні засади використання земельних ресурсів землекористувачами й землевласниками в аграрному секторі України, спрямовуються, передусім на потребу нарощування обсягів виробництва рослинницької продукції. Означене не сприяє раціональному використанню та охороні землі АПК. Таким чином нині нагальною слід вважати потребу побудови нових засад землекористування, які би були побудовані на досягненні науки і техніки.

Вдосконалення сільськогосподарського землекористування базується на впровадженнях інноваційних підходів щодо формування екобезпечного сільськогосподарського землекористування.

Одним із інноваційних напрямків оптимізації чинних засад відтворення земельних ресурсів є проведення заходів з реструктуризації земель АПК. Така потреба пояснюється, перш за все, неоднорідністю, значною відмінністю рівня продуктивності земельних угідь. Невпорядкованою нині залишається структура земельного фонду та земельних ресурсів аграрного сектора зокрема. Вирішити означену проблему можна шляхом проведення перерозподілу земель АПК. Йдеться про потребу зменшення площ сільськогосподарських земель, які задіяні в аграрному секторі економіки. За науково обґрунтованими рекомендаціями до активного сільського обробітку слід залучити не більше третини території. Скільки ж має бути відведено для іншої господарської діяльності. Одна третина повинна залишатися у природному стані, що забезпечує рівновагу у природі. Очевидно, пропоноване співвідношення використання земельного фонду може бути основою його нової трансформації [2].

Інновацією цільового використання земельних ресурсів має стати запровадження органічного землеробства. Зазначимо, що органічне землеробство досить швидко поширюється в окремих країнах Європи. Ключовою ланкою новітньої стратегії спільної аграрної політики ЄС стало органічне землеробство [3].

Особливу увагу слід звернути на поліпшення використання та залучення в сільськогосподарській обіг покинутих і незадіяних земель. Нині, як засвідчують дослідження, значна кількість земельних ділянок включаючи землі незатребуваного пайового фонду не використовується, заростає бур'янами, чагарниками тощо. Ці землі слугують потенційним, постійно-діючим джерелом засміченості й забрудненості сільгоспугідь.

Дієвим інноваційним заходом поліпшення використання земельних ресурсів в Україні може стати проведення повторного перерозподілу земель аграрного фонду серед нових користувачів і власників. Саме ці та інші інноваційні міроприємства організації використання та збереження земельних ресурсів дадуть можливість створити базис для запровадження новітньої, сучасної моделі їх відтворення, котра поєднуватиме одночасне розв'язання екологічних, соціальних та економічних завдань.

Отже, передумовою пріоритетності запровадження інноваційних продуктів у процес використання, збереження, поліпшення та охорони земель аграрного сектора залишається формування ринку інноваційних продуктів. По

цьому поводу Й. Шумпетер писав: «Успішна інновація – досягнення не інтелекту, а волі». Це означає, що недоліки в організації інноваційних засад у землекористуванні й землеволодінні в Україні потребують вольових рішень зі сторони провладних структур, власників і користувачів сільськогосподарських земель.

Список використаних джерел:

1. Щурик М.В. Про поєднання духовної та матеріальної субстанцій у процесі відтворення природних ресурсів: Монографія /М.В. Щурик. – Івано-Франківськ: Типосвіт, 2011. – 277 с.
2. Кочерга М.М. Еколого-економічні проблеми використання земельних ресурсів в сільському господарстві України /М.М. Кочерга// Економіка АПК. – 2013. – С. 53-65.
3. Екологічна безпека територій: колективна монографія / за ред. О.М. Адаменка, Я.О. Адаменка// Івано-Франківський націон. технічн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ: Супрун В.П., 2014. – 444 с.

к.е.н., доцент Рунчева Н. В.

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Інноваційний розвиток підприємств усіх сфер АПК розглядається як господарські трансформації, де за існуючих умов відбувається оптимізація темпів економічного зростання, а формування конкурентних переваг та їх підтримка забезпечується широким використанням інтелектуального потенціалу [1].

Під інноваційним потенціалом в аграрній сфері розуміють здатність і готовність сільськогосподарських виробників здійснювати реалізацію інноваційного процесу. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, а під готовністю – достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності в аграрній сфері [2].

Систему інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства АПК визначають як сукупність пов'язаних між собою центрів відповідальності інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку інтегруючої фінансово-промислової групи і агропромислових підприємств, що входять в неї, і корпорацій, які відтворюють оптимальні інвестиційні грошові потоки, спрямовані на реалізацію інновацій і генерують синергетичний ефект [3].

Інноваційний розвиток АПК вважають послідовною низкою подій від нової ідеї до її реалізації в конкретній агропромисловій продукції або технології і подальше поширення нововведення для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК і посилення його конкурентоспроможності в національній економіці [4].

Під інноваціями в АПК слід розуміти впровадження в діяльність корпоративних агроформувань результатів досліджень і розробок, які включають: нові технології у рослинництві, тваринництві та переробній промисловості, нова техніка, нові сорти рослин, нові породи і види тварин і птах, нові або поліпшені продукти та матеріали, нові добрива і засоби захисту рослин та тварин, нові методи профілактики і лікування тварин та птиці, нові форми організації, управління, фінансування й кредитування аграрного виробництва, нові підходи до підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, нові підходи до якості та доступності соціальних послугу сільській місцевості і т.д.

З урахуванням особливостей функціонування корпоративних структур в аграрному секторі пропонується виокремлювати чотири напрями здійснення інновацій в цій сфері:

- Людський напрям.
- Біологічний напрям (відмінний і важливий напрям інноваційного розвитку аграрного виробництва порівняно з іншими галузями).
- Технологічно-технічний напрям.
- Організаційно-управлінський напрям.

Корпоративні структури, маючи в своєму розпорядженні фінансові ресурси, не приймають участі в розвитку аграрної науки, і мають низьку зацікавленість в отриманні її результатів та впровадженні їх у сільськогосподарське виробництво. В той час як закордонний досвід свідчить, що впровадження в аграрне виробництво нових наукових розробок сприятиме підвищенню ефективності діяльності інтегрованих господарств.

Список використаних джерел:

1. Березіна Л. М. Формування і розвиток організаційно-економічних відносин підприємств АПК : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. М. Березіна. – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2013. – 17 с.
2. Боліла С.Ю. Розвиток інноваційного потенціалу як складова конкурентоспроможності аграрного сектору / С. Ю. Боліла, М. І. Губа // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Херсон, 18-19 листопада 2013 р. – С. 18.
3. Ковалев А. С. Формы и методы инвестиционного обеспечения инновационного развития АПК : автореф. дисс. канд. екон. наук : 08.00.05 / А. С. Ковалев. – Белгород, 2013. – 25 с.
4. Конькова М. А. Методы инновационного развития регионального агропромышленного комплекса : дисс. канд. екон. наук : 08.00.05 / М. А. Конькова. – М., 2008. – 188 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИМИ ЗЕМЛЯМИ

Економіка будь-якої країни значною мірою залежить від інноваційної діяльності, котра здатна суттєво вплинути на рівень економічного розвитку. Досвід багатьох країн ЄС свідчить, що тільки інноваційний шлях може забезпечити кількісне і якісне зростання економіки в Україні. Означене повною мірою стосується процесу управління лісогосподарськими землями. Дослідження засвідчують, що лісогосподарська сфера дуже слабо використовує інноваційні засади управління землями лісогосподарського призначення. До нині практично не сформовано дорожню карту організації відтворення земель лісової сфери на засадах інноватики. Це стосується, перш за все, забезпечення й удосконалення управління процесами, збереження, поліпшення та охорони лісогосподарських земель.

Теоретичні й методологічні засади інноваційного розвитку економіки було започатковано в працях Й. Шумпетера, в котрих чітко обґрунтовано правомірні й донині основні положення інновацій як універсальної функції будь-якої суспільної формації, головного чинника розвитку економіки. Вченим розроблено й впроваджено також термін «інновація», який став загальноприйнятим у світовій економічній літературі. Інновації, за Шумпетером, — не просто нововведення, а нова функція виробництва. Це зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною; це стрибок від старої виробничої функції до нової. Великі інновації зумовлюють створення нових підприємств і нового устаткування, але не кожне нове виробництво є інновацією[1].

Аналіз засвідчує, що кожна сфера господарської діяльності має враховувати особливості інновацій. Означене повною мірою стосується застосування інноваційної теорії Шумпетера в лісовому господарстві України. Передусім це стосується організації управлінської діяльності процесу відтворення лісогосподарських земель. Так, створюючи певний продукт (наприклад недеревної продукції) на лісогосподарських землях із застосуванням нових інноваційних якостей, він набуває більшої споживчої вартості, що слугує базисом до отримання більших прибутків та надходжень коштів до бюджетів різних рівнів.

Нині під інновацією розуміється результат розроблення та впровадження нових або вдосконалених технологій в різних сферах (включаючи управління), що забезпечує отримання комплексного ефекту (економічного, соціального, екологічного) [2, с.27].

Дослідження засвідчують, що запровадження нових підходів до управління лісогосподарськими землями через імплементацію інновацій стане можливим завдяки відповідному фінансуванню за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, держави.

На нашу думку, з метою належного фінансового забезпечення інновацій в лісовому секторі слід застосовувати регіональний підхід до його організації, що

створить передумови адресності здійснювати об'єктивні розрахунки та потребу в грошових коштах. Нині економіку країни охопила фінансова криза, а тому потенційні можливості допомоги держави тривалий час залишаться обмеженими. Виходом із кризи, на наше глибоке переконання, може стати шлях визначення важливих напрямків фінансування. До таких важливих напрямів в лісогосподарському секторі, на нашу думку, має стати імплементація інноваційних засад у механізм управління лісогосподарськими землями. Саме лісові землі, відносини пов'язані з їх використанням, збереженням і охороною потребують нововведень за для ефективного їх відтворення.

Дослідження науковців засвідчують, що теперішній незадовільний стан лісогосподарських земель значною мірою пояснюється прорахунками в управлінні, недостатнім фінансуванням, а також ігноруванням вимог законів онтології. Адже саме фінансова скрута нині є однією з найбільш вагомих причин, що гальмує розробку та впровадження новацій у відтворювальний процес лісогосподарських земель. Тому, особлива увага має бути приділена залученню коштів приватних інвесторів для фінансування інноваційної діяльності.

Потребують детального дослідження показники ефективності використання інновацій в лісогосподарському секторі, а саме розроблення конструктивного механізму державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності, котра пов'язана із відтворенням й збереженням земель лісогосподарського значення. Тому, ще одним важливим кроком на шляху вдосконалення системи управління лісогосподарськими землями є сформулювати методологічні засади та методичні підходи до відтворювального процесу лісогосподарських угідь з позицій інноваційного розвитку.

Одним із способів впровадження інновацій в механізм управління лісогосподарськими землями є державні цільові програми. Створення цільових програм дає змогу сконцентрувати ресурси для вирішення даної проблеми, об'єднати зусилля усіх зацікавлених організацій, визначити завдання і розробити стратегію введення інновацій на тривалий період.

Таким чином, найбільш важливим та стратегічно актуальним завданням, що постає перед центральними органами державної влади є: по-перше, реалізація інноваційних перетворень у лісопромисловому комплексі, по-друге, підвищення рівня мотивації керівників і спеціалістів підприємств до впровадження сучасних інноваційних засад відтворення лісогосподарських земель задля створення певних структур, підрозділів, які б забезпечували інноваційний розвиток галузі. Впровадження інновацій та новітніх технологій в лісогосподарський сектор дасть змогу покращити показники його діяльності та забезпечить якісно краще використання й охорону лісогосподарських земель.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

2. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди :[монографія] / І.Л.Петрова. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.

СТРАТЕГІЧНА ІННОВАЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА – СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

В умовах соціально-ринкового середовища соціальний менеджмент потребує нових інноваційних підходів. Вдосконалення управління повинно бути цілеспрямоване на створення оптимальної і адаптованої до прогнозованих змін ринку і зовнішнього середовища стратегії конкурентоспроможності, яка б забезпечила їй не стабільний приріст показників діяльності, а стабільне майбутнє на ринку.

Саме тому в процесі формування стратегії підприємства потрібно змінити свої пріоритети з минулого на майбутнє і сконцентрувати діяльність навколо споживачів цільового ринку. Ефективність стратегії конкурентоспроможності полягає у задоволенні вимог споживачів. Припустимим є створення нової вартості, яка буде корисна і споживачам, і підприємству. Розробляючи стратегію конкурентоспроможності потрібно усвідомлювати, що цей процес не такий простий і передбачуваний, як процес «стратегічного планування». Стратегічна інновація конкурентоспроможності великою мірою залежить від наявності достатньої кількості зібраних даних і кваліфікації персоналу управління. Для управління конкурентоспроможністю використовують великі масиви статистичних даних про ринок конкурентів і споживачів. Процес опрацювання статистичних даних, що характеризують динаміку ринку вимагає багато часу на їх оцінку. Складність стратегічного планування полягає не тільки у часових обмеженнях, але і в орієнтації планів стосовно вектора часу. В основі стратегічного планування вихідною точкою планування є «сьогодні» і, проектуючи історичні тренди минулих періодів в майбутнє прокладається вектор до кінцевої точки – де підприємство, можливо, буде у майбутньому. Із стратегічною інновацією все навпаки: вектор прокладають з майбутнього до сьогодення (рис. 1).

Для ефективного управління конкурентоспроможністю необхідно спрямувати вектор управління від споживача до підприємства.

Тому для успіху конкурентоспроможності підприємства необхідно прогнозувати нові можливості для бізнесу в майбутньому, а не враховувати технологічні обмеження чи ситуацію на ринку сьогодні. Стан розвитку національної економіки на мікро- і макрорівнях та конкурентоспроможності українських суб'єктів господарювання на нинішньому етапі не відповідає світовому рівню.

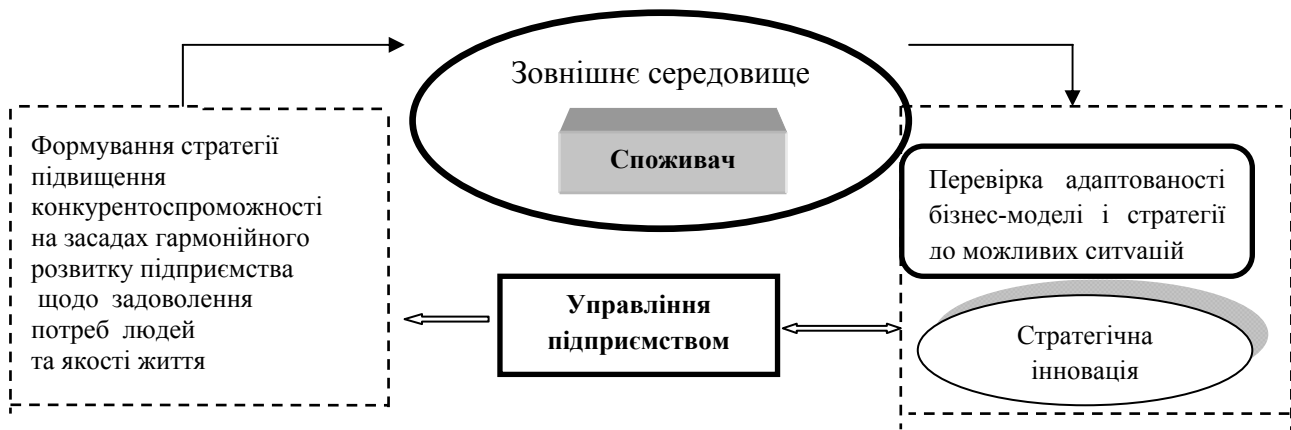


Рис.1. Концептуальні підходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств на засадах якості життя

Джерело: складено автором.

Постановка завдань щодо вдосконалення управління конкурентоспроможністю перш за все вимагає провести комплексну оцінку причин відставання підприємства від кращих світових конкурентів.

Для оцінки відставання можуть бути використані різні методи: комплексний аналіз діяльності конкурентів (Benchmarking); зворотний інжиніринг (Reverse Engineering); аналіз тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Варто зауважити, що для удосконалення управління конкурентоспроможністю вагомим є аналіз тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Припущення про майбутній стан (розвиток) певних змінних зовнішнього середовища підприємства з урахуванням початкових умов здійснюють на основі прогнозу стану або прогнозної інформації про зовнішнє середовище. Загальна мета такого прогнозу - створити інформаційну основу для планування власної майбутньої поведінки, з врахуванням динаміки зовнішнього середовища. Для прогнозування стану зовнішнього середовища потрібно уточнити характеристики досліджуваної галузі з метою формалізації змінних (об'єктів, явищ), а також розробити методи її отримання (методи прогнозування) та процеси обробки інформації.

При формуванні концепції управління конкурентоспроможності підприємств на засадах якості життя, відповідної вектору цілей конкурентоспроможності, розмірність простору параметрів вектора внутрішнього стану підприємства збільшується за рахунок залучення до стовпця змістовних показників додаткових показників, об'єктивно і суб'єктивно інформаційно-алгоритмічно пов'язаних з навколишнім середовищем, які визначають стан об'єкта і вимоги до процесу управління.

Розширення показників, які визначають параметри управління щодо якості життя, інтегрованість управлінських дій у систему суспільних відносин та їх комплексний характер, потребують нових підходів. При цьому принцип мінімізації витрат вже не відповідає умовам, що змінилися, йому на зміну приходиться принцип «витрати – ефективність», за яким витрати визначаються можливими результатами. Надання гнучкості та динамізму управління дає можливість швидко пристосовуватися до мінливих умов економічної кон'юнктури і на регулярній, систематичній основі здійснювати вдосконалення

управління. Швидку реакцію на вимоги ринку забезпечує впровадження інформаційних технологій, проте інформаційна технологія сама по собі не дає конкурентних переваг. Потрібен набір конкурентних якостей і технологія підтримки процесів управління стратегією.

Закономірним є зміщення акцентів на процес управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання у бік макрочинників. Такий підхід управління конкурентоспроможністю передбачає не лише її зовнішню орієнтацію (кастомізацію товарів і послуг з урахуванням індивідуальних вимог, забезпечення відповідності обумовленим вимогам клієнтів, пристосування якості продукції до індивідуальних вимог клієнта), а й одночасне створення максимуму вигод для персоналу [1, с.152].

Ця думка добре узгоджується з позицією П. Друкера, який підкреслював, що формування партнерських відносин у сфері управління персоналом призводить до ситуації, коли менеджмент все більше стає подібним до маркетингу [2, с.76].

Отже, для ефективного управління конкурентоспроможністю адекватна оцінка середовища в якому функціонує підприємство, є переважаючою. В рамках поставленого завдання шляхом аналізу зовнішніх умов виражених ustalеними показниками якості життя, необхідно оцінити: наскільки потенціал внутрішньої структури підприємства, може забезпечити ключові чинники успіху щодо відповідності цільовій тенденції зовнішніх потреб суспільства, а також які принципи управління гарантують стабільність запланованого рівня конкурентоспроможності.

Тому важливою складовою частиною успішної конкурентоспроможності є задоволення соціально-економічних, екологічних та інших потреб суспільства, спрямованих на підвищення умов праці, рівня та якості життя.

Список використаних джерел:

1. Кайлюк Є.М. Стратегічний менеджмент : [навч. посібник] / Є.М. Кайлюк, В.М. Андреева. – Х. : ХНАМГ, 2010.- 279 с.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : [навч. посібник] / П.Друкер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. - 272 с.

**к.е.н., доцент Терлецька Н. М.,
Репчук М. М.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОГО КОЛИВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

Одним з основних завдань, що постало перед українськими підприємствами на сучасному етапі їхнього функціонування і розвитку, є запобігання та нейтралізація негативного ефекту неконкурентоспроможності, наслідком якої є масова втрата конкурентоспроможності суб'єктів

господарювання, викликана переходом до ринкової економіки та відкритістю вітчизняних ринків для іноземних товаровиробників, виникненням психологічного бар'єру недовіри у свідомості споживачів відносно продукції, виготовленої українськими продуцентами, перед іноземними товарами. Гарантом конкурентоспроможності країни є її адаптаційні механізми щодо створення економічно ефективної та соціально захищеної системи виробництва та реалізації товарів і послуг, що забезпечуватиме високі стандарти якості життя.

Важливу роль у забезпеченні ефективного розвитку вітчизняних підприємств в умовах жорсткого конкурентного середовища відіграє діагноз, встановлений аналітиками. Діагностика не є чимось новим у розвитку економіки вітчизняних підприємств. Більше того, вона є її основою. Від оцінки поточного стану суб'єкта господарювання, на кшталт визначення стану здоров'я людини, залежить опрацювання комплексу профілактичних заходів, рекомендацій, процедур, спрямованих на його оптимізацію або профілактику несприятливих для його функціонування ситуацій та подій.

Конкурентна ситуація, в якій сьогодні доводиться здійснювати виробничо-господарську діяльність вітчизняним підприємствам будь-якої форми власності та галузевої приналежності є доволі нестабільною, хиткою, непрогнозованою і абсолютно не позбавленою впливу несприятливих зовнішніх чинників. Відтак суб'єкт господарювання постає зовсім незахищеним у необмеженому конкурентному просторі. Відсутність досконалих методів державного регулювання і сприятливої політики протекціонізму поглиблює і без того доволі складну ситуацію. В таких умовах підприємству ні на кого покластися, окрім як на себе, залучивши до своєї діяльності досвідчених спеціалістів, здатних моделювати варіативний розвиток суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі та прогнозувати наслідки будь-якого здійсненого керівництвом кроку у вигляді ухвалених управлінських рішень.

На сучасному етапі трансформаційних перетворень змагальні відносини, характерні для планової економіки, змінилися конкурентними відносинами. Підприємства вдаються до конкурентної боротьби для отримання прибутків як кінцевого результату.

За теорією конкуренції М.Портера існує 5 рушійних сил конкуренції:

- непереборне проникнення на ринок та в галузь нових конкурентів;
- загроза появи на ринку товарів-замінників, вироблених за іншою технологією; обмежені можливості покупців;
- невичерпні можливості виробників;
- постійне змагання між діючими та новими підприємствами.

Дія кожної конкурентної сили є непередбачуваною, тому має бути визначеною та прогнозованою. Спроможність підприємства брати участь в конкуренції сама по собі створює якісно новий показник його успішної діяльності на визначеному ринку - поняття конкурентоспроможності. У зв'язку з цим сформувалась нагальна потреба у застосуванні такого критерію ефективності підприємства в ієрархічному ринковому середовищі, який би повністю відображав його стан. Таким критерієм є конкурентоспроможність,

яка показує, що ринкова конкуренція є ефективною лише тоді, коли товаровиробники і продавці зацікавлені у зростанні прибутків.

Враховуючи, що критерієм адаптації підприємств до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності, виникає потреба в дослідженні взаємозв'язку між поняттями конкурентоспроможності відповідно до принципу ієрархії, тобто між конкурентоспроможністю країни, регіону (галузі), підприємства, окремого товару; в оцінці факторів впливу; виявленні проблем, що перешкоджають їхньому розвитку та розробці заходів щодо поліпшення функціонування підприємств в умовах циклічного коливання економічної кон'юнктури.

Проблема ієрархічності поняття конкурентоспроможності не є новою. Вона активно дискутується з метою визначення пріоритетів у застосуванні відповідного інструментарію. Логічним є припущення, що конкурентоспроможність товару слугує проявом конкурентоспроможності підприємства, яка, в свою чергу, відтворює конкурентоспроможність галузі чи регіону, до яких воно належить, і в кінцевому підсумку - визначає конкурентоспроможність країни на міжнародній арені.

Ефективна діяльність суб'єкта господарювання забезпечується у сучасних умовах лише за умов повномасштабного застосування і цілеспрямованого впровадження маркетингового інструментарію згідно з функціями маркетингу на підприємстві. Завдяки його широкому використанню формується попит на продукцію, стимулюється збут, що забезпечує товаропросування на ринку і підвищує конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Випуск конкурентоспроможної продукції сприяє цілеспрямованому та ефективному розробленню, обґрунтуванню та здійсненню маркетингової стратегії, яка забезпечує конкурентоспроможність підприємства в ринковому середовищі. Конкурентоспроможні організації досить привабливо виглядають як на галузевому, так і на регіональному рівнях, що забезпечує їм додаткові конкурентні переваги для успішного господарювання. На цих ієрархічних рівнях розробляються структуровані маркетингові програми, які сприяють залученню додаткових інвестицій для розбудови перспективних виробництв, ефективному застосуванню провідних наукових технологій, реінжинірингу бізнес-процесів, широкому використанню консалтингу, новітніх розробок менеджменту та організації виробництва, фінансових механізмів і схем, спрямованих на розбудову стабільних та високорентабельних виробництв. Створення маркетингових програм має збільшити конкурентоспроможність відповідної галузі або регіону (в залежності від їх спрямування). Чим вищий рівень конкурентоспроможності галузі (регіону), тим буде більшим її внесок у формування доходної частини бюджету в регіональному (галузевому) розрізі. Регіональна (галузева) структура виробництва спонукає до формування на державному рівні соціально-економічних програм розвитку відповідних галузей (регіонів) на засадах маркетингу, створення так званого механізму макромаркетингу. Засоби макромаркетингу покликані забезпечити високий рівень конкурентоспроможності країни та створити позитивний імідж на міжнародній арені.

Індикаторами його успішного застосування будуть високий та сталий рівень економічного зростання в країні, високі показники ВВП та ВВП, національного доходу, відсутність бюджетного дефіциту, позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, дієвість фінансово-кредитних важелів. Висока конкурентоспроможність України забезпечить їй місце претендента для вступу до економічно розвинених співтовариств, де вона опиратиметься на засоби глобального маркетингу, що, в свою чергу, сприятиме становленню глобальної конкурентоспроможності та розвитку ефективної світової економіки зі своїми законами, принципами, укладами та механізмами організації, регулювання і управління.

Список використаних джерел:

1. Гомба Л.А. Вплив внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на його конкурентне становище / Л.А.Гомба, К.О.Пепіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. – Вип.1 (49). Економічні науки. – С.190-194.
2. Детермінанти конкурентоспроможності соціально-економічних систем: монографія / за ред. З.І.Галушки. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 304 с.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т. О. Загорна. - К.: ЦНЛ, 2006. - 384 с.
4. Терлецька Н.М. Вплив життєвого циклу суб'єкта господарювання на його конкурентоспроможність / Н.М.Терлецька // Детермінанти конкурентоспроможності соціально-економічних систем: монографія [за заг. ред. проф.Галушки З.І.] – Чернівці: ЧНУ, 2015. – С.75-89. (304 с.)
5. Терлецька Н.М. Залежність конкурентних позицій підприємства від стадії життєвого циклу його операційної системи / Н.М.Терлецька, Ю.О.Терлецька, І.І.Колков // Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції «Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи». – м.Чернівці, 20-22 травня 2016 р. – Чернівці: ЧНУ, 2016. - С.141-142.

к.е.н., доцент Литвинчук І.Л.

Житомирський національний агроєкологічний університет

СУЧАСНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ РІШЕННЯ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ

Провідні теоретики інтелектуальної власності на пострадянському просторі вказують, що альтернативи юридичному механізму управління інтелектуальною власністю не лише не прописані у спеціальній літературі, а по суті невідомі більшості фахівців з питань інтелектуальної власності на теренах колишнього Союзу [1, с. 47]. Вимушено констатується катастрофічний брак системних економічних досліджень та, як наслідок, навіть на сьогоднішній день, відсутність монолітної теоретико-методологічної основи та чіткого розуміння пріоритетного напрямку розвитку наукової думки у цій сфері.

Водночас у найбільш розвинених країнах світу тема управління інтелектуальною власністю у XXI столітті потрапляє у топ пріоритетів науковців, сферою стратегічних інтересів яких є інноваційний розвиток. У

США та Західній Європі стан розробленості наукової проблеми «IP-management» (управління інтелектуальною власністю) досяг рівня переходу від фундаментальних досліджень до розробки та імплементації у реальну практику конкретних технологічних рішень, що підтверджується результатами патентних та наукометричних досліджень.

У таблиці 1 представлено результати патентного пошуку за предметом управління інтелектуальною власністю у системі відкритого онлайн-ресурсу патентного пошуку Lens [2], що надає доступ до більше ніж 10 млн. документів у патентних базах національних відомств та міжнародних організацій. Станом на 01.01.2016 р. система генерує перелік з 278 релевантних результатів, понад 90% яких – це посилання на патенти, зареєстровані за класом МПК G06 «Обчислювання; розрахунок; рахування», що охоплює моделювальні пристрої, призначені для математичного оброблення існуючих або очікуваних умов або станів у реальних пристроях або системах.

Таблиця 1

**Результати патентного пошуку*
за напрямом IP-management у базі даних Lens**

Юрисдикція	Загальна кількість патентів	У т.ч. за класами МПК**							
		A47B	B42F	G01N	G06F	G06Q	H04L	H04N	Відсутні дані
США	80				31	47	1	1	
Японія	49				18	31			
ВОІВ	38			1	19	16		2	
Китай	33	2	2		10	18		1	
Південна Корея	28				14	14			
Австралія	21				6	8		1	6
Європейське патентне відомство	14				6	7		1	
Тайвань	9				1	8			
Канада	5				4	1			
Німеччина	1					1			
Всього	278	2	2	1	109	151	1	6	6

*Примітки: *параметри запиту: словосполучення «intellectual property management» у назві об'єкта станом на 01.01.2016;*

***версія міжнародної патентної класифікації 2016.01: A47B - столи; письмові столи; офісні меблі; шафи; шухляди; основні елементи меблів; B42F - тимчасово скріплені аркуші; пристрої для підшивання; реєстраційні картки; індексування; G01N досліджування або аналізування матеріалів шляхом визначання їх хімічних або фізичних властивостей; G06F - оброблення цифрових даних за допомогою електричних пристроїв; G06Q - системи або способи оброблення даних, спеціально пристосовані для адміністративних, комерційних, фінансових, управлінських, спостережних або прогнозувальних цілей; системи або способи, спеціально пристосовані для адміністративних, комерційних, фінансових, управлінських, спостережних або прогнозувальних цілей, якщо для них не передбачені спеціальні рубрики; H04L - передавання дискретної інформації; H04N - передавання зображення.*

Джерело: сформовано автором

Рейтинг практичних розробок винахідників за напрямом IP-management

Місце в рейтингу LENS	Автор	Назва	Клас МПК	Дата опублікування	Юрисдикція	Власник	Цитованість
1	Grainger Jeffrey J.	Method Of Defining Workflow Rules For managing intellectual property	G06Q	15.08.2002	США	Ftf Technologies Inc, First To File Inc	207
2	Tran Bao	Systems And Methods For intellectual property management	G06F	22.09.2005	США	Tran Bao	198
3	Lee Eugene M, May Dietmar C	Computer Assisted And/or Implemented Process And System For Annotating And/or Linking Documents And Data, Optionally In An intellectual property management System	G06F	06.05.2004	США	Eugene M. Lee, Knowledge Management Objects Llc	189
4	Rivette G., Rappaport I.S.	System, Method, And Computer Program Product For managing And Analyzing intellectual property Related Transactions	G06F	06.09.2007	США	F. Poszat Hu L.l.c, Rose Blush Software Llc, Micropatent Llc, Aurigin Systems Inc	167
5	Dey Aparna	Intellectual property Library management System	G06F	03.02.2004	США	Dassault Systemes Americas Corp, Dassault Systemes Enovia Corp, Matrixone Inc	82
6	Lundberg Steven W	Method And Apparatus For intellectual property management On The Internet	G06F	11.07.2002	США	Seekip.com	74
7	Graham John D, Osipov A.	System And Method For managing intellectual property Assets	G06Q	14.10.2004	США	Iddex Corporaiton	69
8	Grainger Jeffrey J	User Interface For managing intellectual property	G06Q	18.07.2002	США	Ftf Technologies Inc, First To File Inc	61
9	Brechtler R., Von Appen F.	Methods And Systems For intellectual property management	G06Q	11.03.2004	США	Sap Ag, Sap Aktiengesellschaft	58
10	Pogodin Pavel, Bach Joseph	Integrated Computerized System And Method For management Of intellectual property	G06F	13.10.2005	США	Pogodin Pavel, Bach Joseph	57

Примітки: представлено 10 найбільш цитованих патентів у базі LENS станом на 01.01.2016, параметри запису: словосполучення «intellectual property management» у назві Джерело: сформовано автором

Наукометрична оцінка результатів пошуку вказує на те, що близько 40% патентів у переліку є цитованими, проте лише 12% цитувалися більше ніж один раз і це переважно патенти, зареєстровані за підкласом G06F «Оброблення цифрових даних за допомогою електричних пристроїв». Авторами патентів, що викликали найбільший інтерес громадськості, були Дж. Грейнджер із способом визначення бізнес-правил управління інтелектуальною власністю (понад 200 цитувань з 2002 р.), Тран Бао із системою управління інтелектуальною власністю (198 цитувань з 2005 р.), Є. Лі та М. Дітмор із способами анотування та зв'язування даних у електронних системах управління інтелектуальною власністю (189 цитувань з 2004 р.), а також Г. Риветта з програмним продуктом управлінського аналізу угод у сфері інтелектуальної власності (167 цитувань з 2007 р.). Патенти за предметом пошуку у класах A01, A21 - A23, A61, що безпосередньо пов'язані з аграрною економікою, у базі не представлені (табл. 2).

В цілому результати проведеного аналізу свідчать про тяжіння практиків до досліджень у галузі розробки програмних засобів підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю (незалежно від специфіки економічної діяльності), що може слугувати орієнтиром для визначення подальших тенденцій розвитку сфери регулювання відносин інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Леонтьев Б. Б. Экономические проблемы управления интеллектуальной собственностью в России (текст выступления на НЭС совета федерации) / Б. В. Леонтьев //Иновации. – 2006. – №. 3. – С. 47-51
2. Open public resource LENS, available at : <https://www.lens.org>

**к. е. н., доцент Кифяк О. В.,
Коротка О. О.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Підприємство завжди було первинною ланкою будь-якої країни. Тому що, саме завдяки ньому утворюються нові робочі місця, виготовляється продукція та, врешті-решт, створюється додаткова вартість, що є невід'ємною складовою валового національного продукту та багатства всієї країни в цілому. На сьогоднішній день кожне підприємство час від часу перебуває в кризових умовах, однак, універсальних прикладів або запобіжників досі не існує. Проблемою є не обізнаність подібних питань на спаді життєвого циклу та прийняття кардинальних рішень щодо запобігання їх виникнення. Одним із найефективніших антикризових засобів вважаються інноваційні винаходи та ідеї.

Вчені вважають, що метою управління підприємством в кризову ситуацію є здобуття успіху після низки невдач. М. Портер стверджував: «Сутність

управління в умовах кризи як раз і полягає в пошуку та пророцтві цих зернин в ім'я майбутнього врожаю – успіху» [1].

Антикризова програма підприємства є центральною ланкою антикризового управління, яка пов'язує його мету і систему цілей, способи їх досягнення із завданням виходу з нестабільного положення і забезпечення подальшого динамічного розвитку суб'єкта господарювання. Практичне застосування антикризової програми передбачає систематичне використання таких додаткових інструментів, як інвестиційна і маркетингова політика, що забезпечують цілеспрямованість інноваційних заходів [3].

Антикризовому управлінні притаманне використання трьох видів інновацій: процесні, продуктові, аллокаційні.

До процесних інновацій відносяться нововведення в взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, процеси управління рухом матеріальних запасів, грошових коштів на підприємстві, загального менеджменту, а також технологічні процеси випуску продукції.

Продуктові інновації полягають у виборі й освоєнні нових видів діяльності, продуктів. Для їх реалізації підприємству потрібне попереднє розроблення нового продукту та технології його випуску.

Аллокаційні інновації полягають в різних схемах реорганізації підприємства, перерозподілі (реструктуризації) матеріальних, фінансових і нематеріальних активів підприємства, перерозподілі відповідальності працівників підприємства. Такі нововведення є найдорожчими і найскладнішими в реалізації, які повільно окупуються. Від них можна очікувати як високого і тривалого ефекту, так і радикального всеохоплюючого провалу [2].

Правильний вибір системи управління та інноваційної основи повинен стати своєрідною гарантією успішного розвитку підприємства та виходу з кризи.

Непростим видався кризовий період для виробничих підприємств. До прикладу, Nokia з 2008 року почала втрачати свої позиції, хоча довгий період вважалася світовим лідером. Виявилось, що основною проблемою підприємства була не вчасна переорієнтація діяльності та застосування стратегії утримання позицій на традиційних ринках в умовах кризи.

Яскравим позитивним прикладом використання інновацій як засобу виходу з кризи є компанія Samsung, котра не лише утримала, а й зайняла лідируючі позиції в кризових умовах, завдяки інноваціям. Для збільшення присутності на світових ринках компанія Samsung використала стратегію диверсифікованого зростання – постійно розробляючи нові продукти та враховуючи сучасні технології і дизайн. Samsung тісно співпрацювала з Apple у рамках виробництва для неї комплектуючих. Для демонстрації та закріплення маркетингових конкурентних переваг компанія використовує креативні маркетингові рішення. Наприклад, у 2010 році у Великобританії проведено виключно вдалу піар-акцію – співробітники компанії, використовуючи облікові записи у Twitter, знаходили користувачів, які скаржилися на проблеми зі своїми новими iPhone 4 від Apple, і пропонували їм безкоштовно отримати Samsung

Galaxy S. Такий пряий формат співпраці зі споживачами у соціальних мережах сприяв підвищенню продажів продукції компанії. За останні роки компанія Samsung із виробника товарів-наслідувачів перетворилася в одного з лідерів у сфері цифрових телевізійних технологій. Ключовою причиною успіху став синергетичний ефект від інвестицій у НДДКР, розвитку найпотужнішої власної виробничої бази і вдалої маркетингової стратегії, яка передбачає використання одного «майстер бренду» для всіх сегментів. Комунікації компанії орієнтовані переважно на преміум-продукти і преміум-аудиторію, але на рівні продуктової лінійки є привабливі пропозиції для всіх сегментів споживчого ринку [4].

Зміни в ринковому середовищі вимагають створення адекватного механізму управління, за допомогою якого можна підвищити ефективність виробництва. Тому, можна зробити висновок, що система інноваційного управління повинна бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дозволяє функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займати лідируючі позиції. Отже, для збереження конкурентоспроможності в умовах кризи потрібно не скорочувати витрати на інновації, а навпаки збільшувати, оскільки інвестиції в інноваційному процесі є найважливішою складовою розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]; под. ред. и предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896с.
2. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций [Текст] / Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2001. – 232 с
3. Шилова О. Ю. Розроблення антикризової програми підприємства в умовах інноваційного шляху розвитку // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. - № 4. – с. 173-180.
4. Стратегії міжнародних компаній у турбулентному маркетинговому середовищі [Електронний ресурс] / Т. Циганкова, О. Євдоchenко, О. Шелестович // [Міжнародна економічна політика](http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/5538/1/Tsyhankova_Yevdochenko.pdf) . – 2012. – Вип. 1-2. – С.17-18. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/5538/1/Tsyhankova_Yevdochenko.pdf

к.е.н., доцент Хариневич-Яворська Д. О.
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Глобалізація світового господарства, посилення інтеграції вітчизняної економіки в міжнародні об'єднання, загострення конкурентної боротьби на усіх рівнях висувають перед кожним вітчизняним суб'єктом господарювання вимоги щодо посилення рівня економічної безпеки. Одним із найважливіших чинників успішного функціонування суб'єкта господарювання на ринку є розроблення і використання технологічних та продуктових інновацій. Адже саме вони визначають економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-

господарської діяльності будь-якої компанії. Саме результативне інноваційне дослідження і створення нового товару, вмiле його комерційне впровадження та ефективний зв'язок між науково-дослідною та маркетинговою діяльністю є запорукою лiдерства на ринку.

Питанням інноваційного розвитку присвячено багато робiт вiтчизняних та зарубiжних вчених i спеціалiстiв, зокрема: А.І. Амошi, В.П. Александрова, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.Ю. Глазьева, А.П. Гречан, П. Друкера, Н. Кондратьєва, Р.Т. Лапье, І.І. Лукiнова, Д.С. Львова, М. Портера, В.Е. Нейернбурга, С. Покропивного, М. Портера, А. Хармана, М.Г. Чумаченка, Й. Шумпетера та iнших. Проте методологічні та методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління інноваціями та забезпечення безпеки на рiвнi суб'єктiв господарювання потребують постійної уваги з боку науковцiв.

На даний час наявність лише конкурентних переваг не забезпечує суб'єктам господарювання довгострокового успіху на ринку. Згідно з еволюційною теорiєю діяльність i виживання компанiй залежить вiд його здатності адаптуватися до факторiв зовнішнього та внутрішнього впливу, в основу якої, на думку основоположника теорiї Й. Шумпетера, покладена інноваційна активність суб'єкта підприємництва, запропонована у книзі «Теорія економічного розвитку» [1, с. 98]. Науковець виклав так звану iдею «нових комбiнацiй», серед яких: випуск нового продукту або продукту нової якості; впровадження нового, досi невідомого в конкретній галузі методу виробництва; проникнення на новий ринок збуту (вiдомий чи невідомий); отримання нових джерел сировини чи напiвфабрикатiв; організаційна перебудова, зокрема створення монополiї чи її лiквідація. У подальших працях Й. Шумпетера термін «нова комбiнація» замiнено терміном «iнновація», який став науковою категорiєю [2, с. 76]. Впровадження iнновацiй призводять до утворення нових організаційних структур, диверсифікації діяльності, тобто до трансформації підприємства при оцінюванні його довгострокового потенціалу в умовах конкурентних змін. Тому еволюція як результат iнноваційної діяльності є необхідною умовою формування конкурентного статусу, а вiдтак i конкурентних переваг, тоді як просте функціонування не може забезпечити його конкурентоспроможність у довгостроковому перiоді.

З точки зору представникiв наукової течiї iнституціоналізму, господарські процеси підприємства проводяться через формування та iмплементацию iнституцій з метою зниження невизначеності дiй економічних суб'єктiв, діяльність яких впливає на господарський процес підприємства [2, с. 78]. Тому оцінка конкурентоспроможності суб'єктiв господарювання повинна розглядатися за умови врахування зовнішніх i внутрішніх чинникiв, які в подальшому впливають на формування конкурентних стратегiй. Створення iнноваційних конкурентних переваг для підвищення конкурентоспроможності підприємства повинне передбачати використання таких показникiв: ефективність рекомендованих до впровадження пропозицій з удосконалення iснуючих бізнес-процесiв; рiвень витрат на iнновації та iнформатизацию суб'єктiв господарювання; кількість впроваджених нових технологічних процесiв; частка нових видiв продукції у загальному її обсязі за роками; частка

витрат на інноваційну діяльність в загальній сумі витрат підприємства; коефіцієнт співвідношення придбаних та самостійно розроблених інновацій. При цьому фактичні показники необхідно порівнювати з аналогічними попереднього періоду, виявляти вплив основних факторів на їх зміну та внутрішні резерви підвищення інноваційної активності. А при здійсненні аналізу причин, які стримують інноваційний розвиток, необхідно розробити заходи для подальшого розвитку інновацій.

Заголом, перехід до інноваційної моделі розвитку для України є пріоритетним та стратегічним напрямком розвитку, який передбачає реалізацію таких аспектів:

- на нормативному рівні розробити методичні рекомендації з відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат на інноваційну діяльність, запровадивши окремий рахунок «Витрати на інноваційні процеси» із відповідними його субрахунками, а також розробити та затвердити окремий стандарт бухгалтерського обліку, який би регулював облік саме інноваційної діяльності;

- рекомендувати підприємствам найраціональніші підходи для складання внутрішньої звітності, яка б надавала в систематизованому вигляді інформацію для оперативного управління витратами на інноваційні процеси;

- на державному рівні здійснити систему цілеспрямованих заходів для створення «точок зростання» економіки, можливостей та передумов формування механізмів, які стимулюють інноваційний процес, зокрема покращити та дебюрократизувати систему надання пільгових кредитів, спрямованих на створення інноваційних продуктів не лише для підприємств, що зареєстровані як інноваційні, а й для суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять інноваційну діяльність не систематично. А також запровадити механізм пільгового оподаткування з урахуванням повного звільнення від сплати податку на прибуток та ПДВ для підприємств, що систематично здійснюють інноваційну діяльність;

- створити механізм взаємодії суб'єктів господарювання, що забезпечував би досягнення конкурентних переваг завдяки активній інноваційній практиці й ефективним інноваційним рішенням

- створити (та заохочувати вже створені) технопарки, технологічні інкубатори, інноваційні виробництва у пріоритетних галузях економіки.

Врахування та вирішення зазначених проблем сприятиме зростанню інноваційної активності в нашій країні та модернізації виробничих ресурсів України, а також вирішенню наукової проблеми створення комплексної обліково-аналітичної системи, підпорядкованої цілям стратегічного, тактичного та оперативного управління інноваційним процесом підприємства та підвищення його економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / [пер. з англ. В. Старка]. – К. : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. – 242 с.

2. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі : контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : [монографія] / Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харинович-Яворська Д. О. – Чернівці : Технодрук, 2015. – 372 с.

3. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : [монографія] / [Є. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.] ; [за ред. Є. В. Мниха]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.

**к.е.н., доцент Антохова І.М.,
Давидова С.М.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки ефективність роботи підприємств залежить від технологій та методів, що використовуються для управління. Прискорення темпів науково-технічного розвитку, глобалізація виробничо-господарських зв'язків та постійне посилення конкуренції висувають нові вимоги до управління підприємствами.

Загальновідомо, що для забезпечення керованості підприємством, в першу чергу, потрібні нові методи управління, що відповідають складності та динамічності зовнішнього середовища. Значна мінливість середовища господарювання робить необхідним використання контролінгу в процесі управління, який надає належну інформаційно-аналітичну підтримку прийняття управлінських рішень шляхом забезпечення системного збору, обробки та аналізу інформації в усіх підрозділах підприємства, визначення її відповідності обраній стратегії розвитку, підготовки конструктивних пропозицій для керівництва та менеджменту щодо ефективного вирішення існуючих проблем.

Впровадження контролінгу в систему фінансового менеджменту підприємства дозволить перевести управління його діяльністю на якісно новий рівень, надасть змогу забезпечити розвиток підприємства, підвищити його конкурентоспроможність та ефективність прийнятих управлінських рішень.

Тенденції постійного зростання складностей в процесі господарювання підприємств, зумовлюють необхідність створення ефективного механізму функціонування підприємства. Злагожденість економічного механізму підприємств забезпечує чітка структуризація інформаційного середовища його діяльності, а результативність господарської діяльності залежить від швидкості та адекватності реагування на кон'юнктурні зміни в зовнішніх та внутрішніх умовах. Така вимога до ефективності функціонування підприємства зумовлює пошук новітніх методів стратегічного управління підприємством з метою набуття нових та набутих конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Одним із дієвих інструментів для прийняття управлінських рішень щодо перспектив діяльності підприємства може стати система контролінгу. Такою системою є принципово нова концепція управління та інформації, яку можна окреслити як обліково-аналітичну систему, що реалізує поєднання елементів

планування, обліку, аналізу та контролю, що забезпечує управління процесами досягнення цілей і результатів діяльності підприємства як на оперативному, так і на стратегічному рівнях.

Зважаючи на те, що основна мета діяльності підприємства це одержання максимального прибутку від реалізації продукції, необхідно ефективно реалізувати всі складові системи управління, прийняти різного роду управлінські рішення, які стосуються процесу управління виробництвом та реалізації продукції (робіт, послуг).

Важливу роль в цьому процесі відіграє такий інструмент, який включав би в себе елементи управлінського обліку, інформаційного забезпечення, аналізу та координації всієї роботи підприємства. Саме контролінг є найважливішим засобом управління та успішного функціонування підприємства, так як:

- забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;
- надає інформацію для управління фінансовими ресурсами;
- забезпечує виживання підприємства на рівні стратегічного управління;
- сприяє оптимізації залежності «виручка - витрати - прибуток» [1].

Контролінг в управлінні підприємством - це нове поєднання методів і принципів управління, яке дозволить в іншій площині подивитися на проблему довгострокового існування підприємства в умовах розвитку ринкових відносин, інтеграційних процесів та поглиблення конкуренції.

Зважаючи на те, що застосування контролінгу не обмежується лише контуром внутрішнього середовища підприємства, а й враховує особливості його зовнішнього оточення, вважаємо, що контролінг повинен здійснюватись з огляду на внутрішній та зовнішній аспекти функціонування підприємства. Зокрема, зовнішній аспект включає інформацію щодо конкуренції, ринкового, економічного та соціально-політичного середовища. Щодо внутрішнього аспекту, то реалізація його складових здійснюється на основі інформаційного блоку, сформованого за допомогою зовнішнього аспекту. Відзначимо, врахування особливостей застосування контролінгу на підприємстві, дає змогу перевести управління на більш високий якісний рівень, шляхом досягнення оперативних та стратегічних цілей підприємства та своєчасного забезпечення керівництва необхідною інформацією, на підставі якої можливе ухвалення раціональних управлінських рішень з мінімальними витратами часу на їх прийняття [3, с.177].

В сучасних умовах для ефективного функціонування вітчизняних промислових підприємств запровадження контролінгу в систему управління їх діяльністю вважаємо вкрай необхідним, оскільки це надасть змогу не лише своєчасно виявляти і використовувати нові резерви підвищення результативності підприємства, а й приймати кваліфіковані управлінські рішення для запобігання або подолання виявлених кризових ситуацій.

Відзначимо, що для досягнення встановленої стратегічної мети підприємства контролінг повинен ставити і виконувати в конкретний момент часу ряд оперативних цілей. Весь процес управління, з деякою часткою

умовності, можна представити як ряд етапів, послідовне виконання яких дозволяє керівництву підприємства досягти кінцевого результату. Для кожного етапу процесу управління існують стратегічні завдання контролінгу, які планомірно трансформуються в оперативні завдання контролінгу, що дозволяють менеджменту підприємства володіти всією необхідною інформацією для вибору найкращого управлінського рішення на оперативному та стратегічному рівні [5].

Якщо розглядати взаємозв'язок, який існує між стратегічним і оперативним контролінгом, то можна відзначити, що стратегічний контролінг вказує на перспективний напрям руху, а оперативний, в свою чергу, контролює витрати підприємства по досягненню поставлених цілей, і при необхідності пропонує керівнику переглянути поставлені цілі або шляхи їх досягнення.

Підкреслимо, що форма контролінгу, яку доцільно обирати при його впровадженні в систему управління підприємством, в першу чергу, залежить від його величини, диверсифікованості діяльності, розгалуженості за регіонами та інше. Зауважимо, що контролінг обов'язково повинен забезпечувати прибутковість і ліквідність підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні виручки від реалізації продукції і витрат, а також застосовувати заходи щодо регулювання відхилень, які виникли [4, 120].

Основні функції контролінгу визначаються метою його впровадження в систему управління кожного підприємства окремо. Щодо безпосереднього застосування функцій контролінгу, то можна виділити такі основні напрями: нормування витрат, розробка заходів щодо поліпшення роботи на підставі інформації про відхилення від норм, прогнозування у ціноутворенні, аналіз тенденцій розвитку підприємства, передбачення господарської і комерційної ситуації в залежності від зміни умов роботи, координація мети різних рівнів управління для досягнення загальної мети підприємства, відстеження фінансового стану підприємства.

Основні функції контролінгу наступні [2, 8]:

1. Облік: збір і обробка інформації, розробка і впровадження системи внутрішнього обліку; уніфікація методів і критеріїв оцінки діяльності організації та її підрозділів;

2. Планування: інформаційна підтримка при розробці базисних бюджетів (планів); формування та вдосконалення системи планування; встановлення потреби в інформації і часі для окремих кроків процесу планування; визначення величин, що контролюються в часовому та змістовому розрізах;

3. Контроль та регулювання;

4. Аналіз: визначення величин, що контролюються в часовому та змістовому розрізах; порівняння планових і фактичних величин для виміру і оцінки ступеня досягнення цілі; встановлення допустимих меж відхилень від заданих параметрів; інтерпретація причин відхилень і вироблення пропозицій для їх зменшення;

5. Інформаційно-анлітичне забезпечення;

6. Координування;

7. Консультування;

8. Прогнозування.

Важливо зазначити, що концепція розвитку контролінгу на підприємстві сприятиме своєчасному реагуванню на зміни ринку, визначенню перспектив розвитку шляхом ефективного планування та, як результат, досягненню високих фінансових результатів діяльності. Впровадження механізму контролінгу дозволить мінімізувати матеріальні витрати, збільшити грошові надходження, оптимізувати систему постачання та збуту продукції за рахунок підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, створення високотехнологічної продукції і збільшення ринків збуту.

Таким чином, контролінг охоплює весь процес управління від формування стратегії та розробки планів до аналізу фактичного досягнення поставлених цілей. Тому, для реалізації відповідних завдань необхідно використовувати специфічні інструменти та методи, завдяки яким поставлена мета може бути досягнута з максимально позитивним результатом і в найкоротший термін.

Список використаних джерел:

1. Братченко Л. Є. Контролінг як система якісного рівня управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. Є. Братченко // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_PRNiT_2013/Economics/23991.doc.htm.
2. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності контролінгу і різних його моделей / Т.А. Говорушко, Д.О. Кроніковський // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – К. : НДЕІ, 2011. – Вип. 1(116). – С. 7–10.
3. Матвієнко Г. Л. Основний інструментарій контролінгу на українських підприємствах / Г. Л. Матвієнко // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Серия: Экономические науки. – 2015. – Вып. 61. – С. 175–180.
4. Терещенко О. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків українсько-російського «круглого столу») / О. О. Терещенко, Д. М. Сташук, Д. Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 117-126.
5. Фаїзов А. В. Шляхи впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / А. В. Фаїзов // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2015. – Вип. 4. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua>.

Котельбан С. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні тенденції економічного розвитку переконливо свідчать, що забезпечення сталого зростання національної економіки та соціально-гуманітарний розвиток суспільства неможливі без застосування інноваційних процесів у сферах суспільного життя. Поступовий розвиток інноваційного підприємництва, посилення його впливу на масштаби, структуру попиту та пропозиції інноваційної продукції обумовили набуття ним здатності впливати на макроекономічні процеси, виступати одним із факторів економічного

зростання. За цих умов потрібно встановити взаємозв'язок розвитку інноваційного підприємства та національної економіки.

Значний внесок у розробку проблем інноваційного розвитку та ролі в ньому підприємництва зробив Й. Шумпетер, який відзначав, що завдання підприємців полягає у створенні нових комбінацій існуючих факторів виробництва з метою реформування й еволюціонування способу виробництва шляхом створення та впровадження винаходів [1, 123].

Загалом інноваційна діяльність є видом діяльності, пов'язаним із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, в оновлений чи вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності та новий підхід до реалізації соціальних послуг, їх адаптацію до актуальних вимог суспільства. Й. Шумпетер визначає інноваційну діяльність підприємців як один із елементів економічного розвитку та науково – технічного прогресу.

На сьогоднішньому етапі розвитку, використовуючи інноваційну діяльність, підприємство отримує ряд переваг функціонування у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання:

- підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції;
- поліпшення ефективності виробництва і показників виробничо-господарської діяльності [2, 28];
- зниження сукупних витрат і трансакційних витрат за рахунок отриманих податкових або інших пільг;
- підвищення гнучкості підприємства, його адаптивності до мінливих зовнішніх умов, особливо при створенні нових продуктів і технологій;
- використання висококваліфікованої робочої сили;
- можливість успішного виходу на нові, в тому числі і зовнішні, ринки.

Таким чином, підприємець, здійснюючи інноваційну діяльність на підприємстві, не усвідомлюючи, здійснює позитивний вплив на розвиток національної економіки. Зокрема, відбувається:

- підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності вітчизняної економіки;
- розвиток підприємництва, підйом економічно депресивних регіонів;
- боротьба з безробіттям, підвищення зайнятості населення, розвиток кадрового потенціалу, на основі цього зростають доходи населення і підвищення якості життя населення;
- активізація інвестиційних та інноваційних процесів;
- збільшення кількості платників податків та доходів бюджету;
- стимулювання зростання попиту на інноваційні технології [4, 47];
- формування інфраструктури, що сприяє прискореному створенню і розвитку інноваційних компаній;
- стимулювання дослідницької діяльності в університетах і наукових установах;
- розвиток позитивного іміджу вітчизняної економіки на міжнародному

рівні;

- забезпечення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, створення нових галузей та підприємств;
- спрямування економіки на інтенсивний шлях розвитку;
- зростання продуктивності факторів виробництва;
- перерозподіл ресурсів на перспективні суспільно-економічні напрями.

Отже, іноваційна діяльність суб'єктів господарювання є одним із елементів розвитку національної економіки. Створюючи підґрунтя для подальшого економічного зростання, інновації є невід'ємною складовою суспільного прогресу та показником добробуту країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер ; [пер. с нем.]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Бойко О. В. Інвестиційна підтримка іноваційної діяльності підприємства / О. В. Бойко, В. В. Адамчук // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2014. – № 11 (42). – С. 27-34.
3. Молодоженя М. С. Стан та проблеми економічного управління іноваційною діяльністю на підприємствах / М. С. Молодоженя // Бізнес - інформ. – 2015.–№ 6 (449).– С. 97-102.
4. Єрмошенко М. М. Проблеми державного регулювання іноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / М. М. Єрмошенко // актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 45-54.

Катаранчук Г. Г.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАСТВ ЯК ВЛАСНИКІВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ

Домогосподарства у сучасній економіці виступають як суб'єкти ринкових відносин, реалізуючи свої власні інтереси. У тому числі, і як підприємці, які, використовуючи власні економічні ресурси, намагаються найліпшим чином задовольнити свої економічні потреби. Їхня поведінка вважається абсолютно раціональною. Вона базується на принципі максимізації: споживач завжди прагне максимізувати корисність (максимальне задоволення потреб), а виробник (підприємець) - отримати максимальний прибуток. Усі економічні агенти усвідомлюють цілі і здатні вибирати кращі (оптимальні) рішення для їх досягнення.

Сьогодні в аналізі економічної поведінки ринкових суб'єктів переважають неокласичні теоретичні підходи. Вони характеризуються методологічним індивідуалізмом, що означає концентрацію досліджень на вивченні потреб, мотивів господарської поведінки, психологічних мотивів індивідуальної поведінки окремих індивідів, аналізу їх очікувань. У центрі

досліджень виявляється поведінка людини з точки зору відносин між його цілями і обмеженими ресурсами, що мають альтернативне використання [1].

Ідеї методологічного індивідуалізму широко представлено також у працях Л. фон Мізеса. У його праці «Людська дія» (1949) головну роль відведено поняттю праксеології – науки про людську поведінку. Він визначає поняття граничної корисності, хоч і не пов'язує його із альтернативним вибором; велике значення надає ідеології, веденню «розумної політики» з боку держави.

Л. фон Хайек у поясненні економічної поведінки великого значення надає інформації, вважаючи, що конкуренція служить способом повідомити людям, які варіанти є найкращими та найбільш дешевими, і у цьому розумінні вона являє собою процес зміни умов.

Теорія раціональних очікувань виходить з того, що очікування економічних агентів, які максимізують свій добробут, раціональні. Основу прийняття їхніх рішень складають доступні у даний момент найбільш відомості про стан економіки. На базі всієї отриманої економічними агентами інформації формуються уявлення про становище в економіці, які є первинним матеріалом для побудови моделей раціональних очікувань. Обґрунтування цієї концепції присвячені праці Т. Саржента і Н. Уоллеса «Теорія раціональних очікувань і економічна політика (сучасна макроекономіка)» (1989), дослідження Р. Лукаса і Т. Саржента «Раціональні очікування і економічна практика» (1991), книга Р. Лукаса «Дослідження теорії ділового циклу» (1991) та ін. Стверджуючи, що поведінка економічних суб'єктів в умовах саморегульованої ринкової економіки носить раціональний характер, вони підкреслюють не тільки непорушність принципів вільного підприємництва, але й ідеальний господарський механізм, що відповідає цій системі.

У наведених теоріях розглядаються різні аспекти поведінки, які характеризують і модель людини, яка реалізує свої потреби та інтереси у конкретних економічних умовах. Сучасні представники неокласичної школи велику увагу приділяють використанню психологічної методології у поясненні економічної поведінки. Прикладом є ефекти володіння та контексту. Одним з найбільш відомих прикладів ефекту володіння є дослідження Д. Канемана, Дж. Кнетча та Р. Талера 1990 року. Ефект володіння завдячує тому факту, що коли людина чимсь володіє, відмова від цього відчувається як втрата, а люди в цілому уникають втрат. Ефект володіння суперечить теоремі Коуза та вважається несумісним зі стандартною економічною теорією, згідно з якою готовність людини сплатити за товар має відповідати їх готовності прийняти компенсацію за позбавлення від товару – ця гіпотеза лежить в основі теорії споживання та кривих байдужості. Ефект контексту – один з аспектів когнітивної психології. Він описує вплив факторів навколишнього середовища на сприйняття людиною стимулу. Вплив ефекту контексту вважається частиною мислення зверху вниз. Цей ефект підтверджується теорією «конструктивного сприйняття» (тобто сприйняття через конструювання ідеї, створення своєї ідеї про щось).

Участь підприємця в інноваційних процесах значною мірою визначає його психологія: 1) він має схильність до творчості та інновацій, що дозволяє йому

постійно шукати нові ідеї і прагнути до їх впровадження у себе на підприємстві; 2) він прагне до експансії та розширення своєї діяльності; 3) йому характерний господарський оптимізм та віра в успіх своєї справи; 4) він повинен володіти такими рисами, як розважливість і аналітичний стиль мислення. Присутність цих характеристик перетворює невизначеність у підприємницький ризик.

Підкреслюючи роль підприємця в інноваційному процесі, И.Шумпетер виходив з теорії, що вихідне положення економічної системи - чисте рівновагу. На його думку, в умовах ринкової економіки підприємець-новатор виступає рушійною силою змін, збурюючи рівновагу економічної системи. При впровадженні інновацій звичний порядок взаємовідносин порушується діями підприємців-новаторів, які витісняють «консерваторів» з поля економічних взаємодій і займають звільнилися простору.

Однак і «новатори» та «консерватори» виконують у господарській діяльності певну позитивну функцію. Наявність «консерваторів» дозволяє виявити і визначити новацію. Крім того, вони забезпечують збереження сформованих стандартів до того моменту, поки під впливом «новаторів» не почне відбуватися перехід до нових стандартів, які поступово стають все більш привабливими.

Модель поведінки «новатора» при впровадженні новацій вимагає більшого грошового забезпечення порівняно з консервативною. Витрати «новатора» складаються з витрат на пошук і обробку інформації, на укладення контрактів з розробки нової ідеї, на виробництво продукту і просування його на ринку, а також на можливе впровадження нової організаційної форми. «Новатор», незважаючи на збитки у початковій фазі, за рахунок зростання обсягу продажів і розширення ринкових ніш успішно рухається в бік підвищення рівня рентабельності. З плином часу «новатор» може перетворитися в «консерватора» або розкрити новаторський потенціал в суміжних областях. Моделі поведінки домогосподарств в інноваційних процесах можна порівняти за допомогою табл. 1.

Таблиця 1

Моделі поведінки домогосподарств в інноваційних процесах

Параметри	«Новатори»	«Консерватори»
Мета	Реалізація нових ідей, технологій, продуктів	Збереження колишніх позицій у галузі ідей, технологій, продуктів
Область докладання зусиль і результат	Нові напрями діяльності, значно і постійно розширюються	Експлуатація старих сфер, форм і методів. Стабільна або скорочується діяльність у процесі конкуренції «новаторами»
Інтервал функціонування	1. До перетворення в «консерватора». 2. До раптового банкрутства процесі конкуренції «новаторами» і «консерваторами»	1. До виходу з господарського поля (банкрутства) або зміни виду діяльності. 2. До перетворення в «новатора»

Витрати моделі поведінки	Невисокі при налагодженому грошово-кредитному механізмі	Значні або постійно збільшуються
Стійкість до змін	Висока - за рахунок новизни реалізованих проєктів	Низька - за рахунок росту витрат

Джерело: складено за:[2]

Наведені фактори регулюють число «новаторів» і «консерваторів» в економіці. Разом з тим, необхідно зауважити, що на цю поведінку значний вплив можуть здійснювати й інші чинники, зокрема, непередбачувані зрушення в інституційній структурі, заходи економічної політики держави, дії конкурентів та ін.

Список використаних джерел:

1. Руденко Л.В. Эволюция понятия "домашнее хозяйство" в развитии экономической мысли /Л.В. Руденко, Е.П. Канивец /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/19687-ENvoljucija_ponjatija_domashn/1.html
2. Сухарев А. С. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы / А. С. Сухарев // Вопросы экономики. - 2002. – № 10. - С. 70-81.

**к.п.н. Грушко О. О.,
Баранник Є. А.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗНАЧЕННЯ PEST-АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

В умовах кризи і нестабільності економіки в Україні гостро порушуються питання про доцільність та ефективність використання різних методів аналізу маркетингового середовища, сильних та слабких сторін підприємства. На даний час жодне підприємство не знає, як воно буде функціонувати через декілька років, адже стан зовнішніх чинників підприємства настільки нестабільний, що не можливо спрогнозувати діяльність підприємства більше ніж на 2-3 роки. Тому ще більшої доцільності набувають методи аналізу середовища підприємства. Одним із цих методів є PEST-аналіз, який дозволяє визначити та проаналізувати зовнішні чинники маркетингового середовища, які впливають на підприємство.

Котлер визначає маркетингове середовище як сукупність факторів, які впливають на спроможність підприємства розвивати й підтримувати взаємовідносини з цільовим ринком. Маркетингове середовище постійно змінюється: ринкові можливості й загрози виникають, змінюються й зникають, тому для підприємства є дуже важливим, вчасно розпізнавши ринкові можливості й загрози, розвивати можливості та знешкоджувати загрози.

Розрізняють маркетингові макросередовище й мікросередовище [2]. Маркетингове макросередовище - фактори, якими фірма не може безпосередньо керувати, але які впливають на її маркетингову діяльність. До маркетингового макросередовища належать: економічне середовище,

демографія, політико-правове середовище, науково-технічне середовище, культура, природне середовище.

Зростання курсів іноземних валют у 2013-2014 роках застало багато підприємств малого та середнього бізнесу просто закритися на деякий час, адже вести бізнес, часто зав'язаний якщо не на імпорті, так на використанні імпортованих комплектуючих, при такій курсовій нестабільності було неможливо. Але можливо було підготуватися, оскільки події, які відбувалися в Україні в 2013/2014 рр., показували, що слід очікувати нестабільності на валютному ринку. Тому підприємства, які регулярно моніторинг даного елемента економічного середовища, підготувалися до цього, хоча і вони не очікували, що зріст буде настільки великим. І це лише один чинник одного з елементів макросередовища, економічного. Саме тому проведення регулярного аналізу маркетингового макросередовища організації дозволяє передбачити негативний вплив факторів та зберегти стабільність бізнесу, особливо малих та середніх підприємств [3].

Одним із методів аналізу маркетингового макросередовища підприємства є PEST-аналіз. Сутність PEST-аналізу полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності галузі. Метою PEST-аналізу є моніторинг змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але таких, що чинять вплив на прийняття стратегічних рішень [1].

Політичний фактор зовнішнього середовища вивчається в першу чергу для того, щоб мати чітке уявлення про наміри органів державної влади відносно розвитку суспільства й про засоби, за допомогою яких держава припускає запроваджувати в життя свою політику. Також аналіз політичного середовища дозволяє пристосуватися до змін політичного курсу на державному та регіональному рівнях.

Аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дозволяє зрозуміти, які фактори на національному та регіональному рівнях чинять вплив на ділову активність бізнесу.

Вивчення соціального компонента зовнішнього оточення спрямоване на те, щоб усвідомити й оцінити вплив на бізнес таких соціальних явищ, як ставлення людей до праці і якості життя, мобільність людей, активність споживачів й інших соціально-демографічних факторів.

Аналіз технологічного компонента дозволяє передбачати можливості, пов'язані з розвитком науки й техніки, вчасно переорієнтовуватися на виробництво й реалізацію технологічно-перспективного продукту, спрогнозувати момент відмови від технології, що використовується

Результати аналізу оформлюються у вигляді матриці, підметом якої є фактори макросередовища, присудком – сила їх впливу.

Розглянемо перший етап методики проведення PEST-аналізу (визначення факторів) на прикладі закладу громадського харчування «OZZY Fast Food» м. Чернівці (табл. 1).

PEST-аналіз факторів макросередовища «OZZY Fast Food»

P (Політичні фактори)	E (Економічні фактори)
<p>зміна політичних фракцій, які знаходяться при владі;</p> <p>зміни в нормах законодавства про фізичних осіб-підприємців;</p> <p>зміна законодавства в області праці та соціальної допомоги населенню;</p> <p>ймовірність нових політичних змін у наступні 2-5 років.</p>	<p>темпи росту економіки;</p> <p>коливання валютних курсів;</p> <p>стабільність роботи банків;</p> <p>зміна рівня заробітної плати;</p> <p>ситуація на ринку праці.</p>
S (Соціокультурні фактори)	T (Технологічні фактори)
<ul style="list-style-type: none"> • демографічні зміни (кількість населення, середній вік); • соціальна мобільність населення; • звички, характер поведінки працівників та їхнє ставлення до роботи; • рівень та стиль життя; • ставлення людей до здорового способу життя; • стан розвитку закладів сфери спорту у м. Чернівці. 	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток інтернету та мобільних приладів; • розвиток мобільних додатків; • ступінь використання людьми технологічних новинок.

Даний PEST-аналіз дозволив визначити «OZZY Fast Food», які чинники найбільше впливають на діяльність закладу. На підприємства в більшій мірі чинять негативний вплив соціокультурні та економічні чинники, хоча варто також врахувати два фактори із політичних чинників: «Зміни в нормах законодавства про фізичних осіб-підприємців», та «Зміни законодавства в сфері праці та соціальної допомоги населенню». Після проведення PEST-аналізу, було визначено декілька сценаріїв розвитку підприємства, в залежності від основних тенденцій, та вибрані такі маркетингові рішення:

1. Протягом року, перейти з ФОП на ТОВ, тому що за останні декілька років було внесено декілька змін в законодавство про фізичних осіб підприємців.

2. Пошук та перехід на українських постачальників кави та хлібних булочок - при суттєвих змінах валютних курсів вартість даних товарів буде все рівно нижча, ніж з Європи та США, та не потрібно буде постійно змінювати ціну в залежності від змін вартості іноземних валют.

3. Проаналізувати ринок праці м. Чернівці та вирішити проблему з персоналом на кухню.

За допомогою даних рішень було укладено договір про співпрацю з біржами праці м. Чернівці, та вирішено проблеми з робочою силою та плинністю працівників - більшості кухарів, що знаходилися на біржі праці, було запропоновано роботу в «OZZY Fast Food», після чого було найнято на роботу 8 працівників, серед яких шестеро залишились працюють на постійній основі.

Було знайдено альтернативу європейським хлібним булочкам в Україні, в м. Хмельницький. Дані булочки коштують дешевше і мають аналогічні до європейських органолептичні властивості. Як наслідок, вплив курсів валют на дану позицію нижчий, оскільки даний товар закуповується в гривнях.

Відповідно, PEST-аналіз є рушійною силою для підприємств середнього та малого бізнесу, які бажають розвиватися в довгостроковий період, адже він дає змогу розглянути всі фактори зовнішнього середовища, які впливають на підприємство, та знайти вихід з ситуацій за найменших витрат; в сучасних умовах даний аналіз рекомендовано здійснювати раз на квартал. Тому, якщо підприємство хоче розвиватися та в подальшому отримувати прибуток і бути готовим до різних змін, необхідно регулярно проводити PEST-аналіз та приймати на його основі стратегічні маркетингові рішення.

Список використаних джерел:

1. PEST-анализ: примеры, методика [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/pest/example/>.
2. Дмитрієв В. Особливості концепції маркетингу послуг / В. Дмитрієв. – К. 2012. – №8. – С. 33–47.
3. Зозулєв А. В. Маркетинг: учеб. пособие / Зозулєв А.В., Кубышина Н.С.; под ред. Солнцева С.А. - К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. – 356 с.
4. Скобкін С.С. Маркетинг і продажі в ресторанному бізнесі / С.С. Скобкін // М., МАУП, 2012 р. – 99 с.
5. Бібік Г. Ю. Інформаційні технології в управлінні підприємствами / Г. Ю. Бібік. – 2013.

**к.е.н. Вардеванян В. А.,
Дармограй Н.С.,**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МАРКЕТИНГОВІ КАТЕГОРІЇ «БРЕНД», «ІМІДЖ», «РЕПУТАЦІЯ» ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

У літературі поняття «імідж», «репутація», «бренд» часто використовують як словосполучення для пояснення тих чи інших явищ, наділяючи їх різними значеннями. Вважаємо за необхідне визначити зміст та структуру зазначених понять для глибшого розуміння суті економічної категорій «імідж підприємства», «репутація підприємства» та «бренд».

Імідж та репутація є поняттями набагато ширшим, ніж бренд, і одночасно, вони виступають характеристиками бренду. В літературі часто можна зустріти застосування сполучень «імідж бренду» та «репутація бренду». Але оскільки «імідж підприємства» та «репутація підприємства» є категоріями, що стоять на порядок вище, ніж «імідж бренду» та «репутація бренду», то і застосовувати ці поняття необхідно обережно. Підприємство будує відносини з різними учасниками ринку, в тому числі і з споживачами, які, у свою чергу, інформацію про компанію опосередковано отримують від інших її контактерів і таким чином доповнюють свої знання про компанію. Така сукупність знань формує певний образ підприємства, його імідж та репутацію, який потім розповсюджується на все, що пов'язане з цим підприємством. Як зауважує О. Лебедев-Любимов «...імідж та бренд, явища одного порядку, різниця лише у тому, що перше поняття є більш загальним, ніж друге. Поняття імідж частіше за

все характеризує фірму або людину, а бренди характеризують конкретні товарні групи і зазвичай закріплюються у добре упізнаваній графічній формі [1, с. 251]».

Сьогодні бренд трактують як поняття, що включає всі асоціації споживача, які виникають стосовно товару внаслідок здобуття власного досвіду, ухвалення громадськості та порад оточуючих. Американська маркетингова асоціація дає таке розгорнуте формулювання поняття «бренд»: «...це сформований свідомістю споживача образ, який об'єднує різні характеристики бренду, що пов'язані з його назвою, символом, упаковкою, рекламним персонажем, мелодією, організацією комунікацій в місцях продажів, досвідом попередніх покупок та ступенем задоволення якістю товару, а також відчуттями та емоціями, що викликані рекламними слоганами [2, с.17]». Брендом можна назвати торгову марку чи товарний знак, якщо вони, за твердженням Т. Нільсона, відповідають таким критеріям: «несуть у собі певні цінності, відрізняються, приваблюють, мають чітку індивідуальність [3, с.58]». Хочемо зауважити, що не слід плутати товарний знак (торгову марку) із торговим іменем (торговою назвою), останні є назвою фірми чи комерційної організації. Хоча існує чимало випадків, коли компанії використовують свої імена у якості товарних знаків. Тому необхідно розуміти, що товарний знак (торгова марка) – «це ім'я, яким люди можуть назвати товар, що допомагає відрізнити товари та послуги одного виробника від товарів та послуг іншого [4, с.722]». З огляду на вище сказане можна сказати, що торгове ім'я, яке використовується як товарний знак, власне і сам товарний знак, який став відомим серед споживачів, називається брендом.

Тому, коли використовують терміни «фірмовий бренд» або «бренд компанії», то їх використовують в контексті «торгова марка» чи «товарний знак», але не в контексті назви чи імені фірми-виробника. Коли говорять про імідж чи репутацію бренду, то під цим слід розуміти думку, оцінку та/або ставлення до торгової марки чи товарного знаку, але не імідж чи репутацію підприємства.

Натомість наші зауваження не заперечують взаємозв'язок іміджу та репутації підприємства із іміджем та репутацією бренду. Цей зв'язок існує та діє в певному напрямку. І. Рожков та В. Кісмерешкін зауважують про існування певної ієрархії іміджів об'єктів різних рівнів: «...імідж країни не зводиться до суми іміджів її регіонів, імідж регіону – до суми іміджів його міст, імідж галузі – до суми іміджів компаній, які працюють у ній, бренд-іміджів товарів та послуг і т.д. [5, с.23]». Тому імідж та репутація підприємства має визначальний вплив на імідж та репутацію бренду та підсилює його, тоді як імідж та репутація бренду має опосередкований вплив на імідж та репутацію компанії.

Дослідники одноставні в думці про те, що імідж та репутацію підприємства необхідно вивчати разом, як два нерозривних елементи сучасної компанії. За твердженням А. Ротовського, практичний іміджмейкінг та управління діловою репутацією ідуть як два нероздільних потоки, хоча «...ділова репутація є раціональною основою іміджу [6, с.147]». Такої самої думки Дж. Т. Рассел та У. Р. Лейн, які стверджують, що поряд із особливостями

організації, її історією та баченням, проблеми корпоративного іміджу включають у себе також і репутацію [4, с.720]. К. Букша [7] наводить структуру корпоративної репутації, яка майже співпадає за своїм об'єктом із структурою іміджу компанії, що наведена І. Альошиною [8]. В табл. 1 наведено порівняльну характеристику структур іміджу та репутації підприємства за їх об'єктом.

Таблиця 1

Структура репутації та іміджу підприємства за їх об'єктом

№ п/п	Структура репутації підприємства	Структура іміджу підприємства
1.	Репутація компанії як бізнес-партнера.	Імідж підприємства для партнерів
2.	Репутація компанії в бізнес-середовищі	
3.	Репутація компанії як місця роботи	Імідж підприємства для персоналу
4.	Репутація компанії як учасника фінансових відносин	Імідж підприємства для фінансового середовища
5.	Репутація компанії серед споживачів та в народі	Імідж підприємства для споживачів
6.	Репутація компанії у ЗМІ	Імідж підприємства для громадських організацій
		Імідж підприємства для місцевої громадськості
		Імідж підприємства для міжнародної громадськості
7.	Репутація компанії у владних структурах	Імідж підприємства для державних структур

Джерело: складено авторами на основі [7, 8]

З огляду на вищесказане, можемо зробити висновок про те, що:

по-перше, імідж підприємства є категорією набагато ширшою, ніж репутація компанії, але великою мірою залежною, оскільки репутація підприємства є невід'ємною складовою іміджу компанії;

по-друге, імідж та репутація є поняттями набагато ширшими, ніж бренд, і одночасно, вони виступають характеристиками бренду.

Список використаних джерел:

1. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы / А. Лебедев-Любимов. – СПб.: Питер, 2002. – 368 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
2. Рудая Е. А. Основы бренд-менеджмента: [учеб. пособие для студентов вузов] / Е. А. Рудая. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 256 с.
3. Нильсон. Т. Конкурентный брендинг / Т. Нильсон. – СПб.: Питер, 2003. – 208 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
4. Рассел Дж. Т. Рекламные процедуры Клеппнера: 15-е изд. / Дж. Т. Рассел, У. Р. Лейн. – СПб.: Питер, 2003. – 928 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
5. Рожков И. Я. Бренды и имиджи / И. Я. Рожков, В. Г. Кисмерешкин. – М.: «РИП-холдинг», 2006. – 256 с.
6. Ротовский А. А. Системный PR / А. А. Ротовський. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.
7. Букша К. С. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика / К. С. Букша. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 144 с.: ил.
8. Алёшина И. Корпоративный имидж / И. Алёшина // Маркетинг. – 1998. – №1. – С.50

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА КАК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Стабільне функціонування та успішний розвиток вищої освіти України передбачає формування нової системи управління ВНЗ, орієнтованої на новий характер зв'язків та відносин із зовнішнім та внутрішнім середовищем, на використання пріоритетних, ключових компетенцій як засобів підвищення конкурентоспроможності послуг і активізації освітньої політики. Новий етап розвитку системи освіти України зумовлює появу нових форм стратегічної поведінки та нових адаптаційних механізмів, серед яких активну роль буде відігравати організаційна культура ВНЗ, формуючи лояльність персоналу, споживачів, постачальників, конкурентів, громадськості і забезпечуючи стійкість організаційної системи.

Організаційна культура ВНЗ є показником статусу, знаком довіри з боку громадськості, засобом ідентифікації та успішної адаптації співробітників та студентів, засобом узгодження цінностей організації, співробітників, студентів і громадськості, інструментом розвитку сучасних компетенцій, засобом формування нової ділової спільноти, орієнтованої на освіту, наукову діяльність та інновації.

Специфічною інституційною особливістю вищої школи є примат академічної свободи та традицій як її основних цінностей. Ключові компетенції «академічної свободи» розроблено Вільгельмом фон Гумбольдтом (1808 р.) та розширено в заяві ААПУ (Американська асоціація професорів університетів) 1940 року. Вони включають: право професора навчати у сфері своєї кваліфікації, без будь-яких обмежень, проводити дослідження, друкувати публікації, висловлювати свою думку у ЗМІ. Академічна свобода захищає право професора на працю через контракти, систему державної служби або інші домовленості. «Кожний університет несе відповідальність за створення такої атмосфери, яка буде якнайповніше сприяти розвитку наукової думки, експерименту і творчості. Це атмосфера, в якій переважають «чотири невід'ємні свободи» університету, – самому визначати відповідно до академічних стандартів, хто може викладати, які предмети треба викладати, якими методами, а також кого можна допустити до навчання» [1]. Різноманітні міжнародні рейтинги віддають перші місця тим ВНЗ, яким притаманний високий ступінь академічної свободи.

Природа освітніх процесів вимагає враховувати в організаційно-управлінській діяльності специфіку функціонування освітніх закладів, у роботі яких визначальною є людська компонента та пов'язані з нею соціальні, соціально-психологічні та соціокультурні чинники, серед яких важливе місце займає фактор формування, збереження й удосконалення організаційної культури. Змінюючи організаційну культуру ВНЗ, слід враховувати ряд особливостей, які відрізняють його від комерційних організацій та ускладнюють процес перетворення (табл.1). Хоча і самі комерційні організації у ХХІ ст. змінюються,

набуваючи постіндустріальних рис пов'язаних саме з організаційною культурою.

Таблиця 1.

Компетентніснi відмінності вищих навчальних закладів від комерційних організацій, які слід враховувати при формуванні та розвитку організаційної культури

Компетентніснi ознаки	Вищий навчальний заклад	Комерційна організація
Зміст існування	Створення, переробка та розповсюдження знань	Отримання прибутку
Основні процеси	Примат академічної свободи та традицій (високий ступінь розвитку внутрішнього самоуправління, яке узгоджує колективну діяльність та особисту творчість)	Взаємодія праці та капіталу (низький рівень розвитку самоуправління, самомотивації, самоудосконалення)
Цілі	Чітко не визначаються та важко вимірюються	Чіткі цілі та їх критерії
Структура організаційної культури	Сукупність яскравих та несхожих одна на одну субкультур	Взаємопов'язані субкультури без яскравого виділення
Кількість ієрархічних рівнів	Невелика кількість рівнів	Багаторівневі структури
Взаємопов'язаність підрозділів	Слабка (кожний факультет практично не залежить від інших)	Висока
Спеціалізація	Високий ступінь спеціалізації за напрямками підготовки, низький рівень спеціалізації професій та процесів	Високий ступінь спеціалізації за професіями, видами робіт, процесами, технологією
Мотивація	Внутрішня	Зовнішня
Міжособисті відносини	Мають високе значення	Первинними є регламент та підпорядкованість
Особливості управління персоналом	На перше місце виходить особистість і можливість реалізації нею своїх творчих здібностей.	Первинним є ефективність мотиваційно-го механізму, створення умов праці та відпочинку, умов розвитку персоналу.
Управління якістю	Обмежені можливості впливу на якість вхідного матеріалу – абітурієнтів	Можливість контролю якості на усіх етапах виробництва продукції, включаючи сировину та комплектуючі
Критерії ефективності	Відсутність чітких кількісних критеріїв діяльності співробітників	Можливість встановлення чітких кількісних критеріїв діяльності співробітників
Прозорість діяльності	Обмежена	Висока, особливо для АТ

Джерело: складено автором за матеріалами [2; 3; 4; 5]

Таким чином, організаційні культури підприємницького сектора й освітніх закладів значно розрізняються в силу цільових розбіжностей та засобів їх досягнення. Але це, тут ми згідні з думкою Л.М. Захарова, не знімає проблеми взаємопроникнення організаційних культур системи освіти та організацій інших типів, оскільки освіта готує спеціалістів не стільки для себе, скільки для них і ставить питання формування між ними балансу, який не позбавить систему освіти її переваг, але й не обмежить можливості випускників на ринку праці [6, с. 33].

В.А.Дурденко, Р.И.Мельникова, С.В.Спірідонова визначають стратегію розвитку ВНЗ як узагальнюючу модель корпоративних компетенцій, які

необхідні для досягнення цілей бажаного розвитку на основі обраних показників, раціонального розподілу та використання ресурсів [69]: моделювання ситуації на основі виявлення проблем для встановлення напрямів розвитку та визначення ринкового сегменту; виявлення необхідних змін та формулювання цілей на основі трансформації встановленої місії (або її формування в разі відсутності) та багаторівневої системи стратегічних цілей; вибір базової стратегії змін для досягнення оптимального поєднання існуючого положення вузу та наявних ресурсів на основі дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища навчального закладу; впровадження та реалізація обраної базової стратегії через її узгодження з організаційною культурою вузу та використання альтернативних технологій управління, зокрема процесного управління; корегування обраної базової стратегії у відповідності до змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі вузу.

Очевидно, що вибір стратегічних напрямів конкретного вузу повинен проводитися з урахуванням як тенденцій розвитку вищої освіти на певному етапі розвитку суспільства, так і таких елементів організаційної культури як традиції та можливості вузу.

Зміни в організаційній культурі ВНЗ пов'язані з необхідністю підготовки студентів і фахівців до міжнародної співпраці і конкуренції, які будуть домінувати в новому тисячолітті в усіх сферах життєдіяльності суспільства, з необхідністю формування у майбутніх європейців ключових компетенцій, визначених Радою Європи: політичні та соціальні компетенції (здатність брати на себе відповідальність, брати участь у прийнятті групових рішень, у підтримці й поліпшенні демократичних інститутів); компетенції, пов'язані з життям в мультикультурному суспільстві (повага до інших національностей та здатність жити з людьми інших культур, мов і релігій); компетенції, що стосуються володіння усною і письмовою комунікацією; компетенції, пов'язані з володінням інформаційними технологіями; здатність учитися впродовж життя в контексті як власне професійного, так і соціального життя.

Щоб просувати університетські реформи і реформувати структуру вищої освіти, що відповідає вимогам ХХІ ст., необхідно розвинути здатність університетів до самореформування, змінити організаційну культуру на усіх її рівнях, налагодити міжнародне співробітництво, збільшити витрати уряду на освіту і стабілізувати фінансовий стан ВНЗ.

Сучасні кардинальні зміни у освітній сфері передбачають формування нової якості педагогічної (освітньої) культури, яка базується на формуванні нового мислення у викладачів на основі педагогічної компетентності та професійної майстерності. На наш погляд, педагогічна (освітня) культура трансформується відповідно до вимог сучасної освітньої системи у принципі нового набору педагогічних знань та вмінь, які сформувала група вчених під керівництвом С.Бедріної [8] та які ми доповнили, запропонувавши такі компоненти: вміння діагностувати цілі навчання та виховання; більш глибоке та системне знання предмета та його наукових основ; вміння проблемно викладати матеріал; вміння організувати пошуковий процес; вміння чітко формувати прозорі критерії оцінювання; вміння моделювати в навчальному процесі професійну діяльність майбутнього спеціаліста; вміння організувати самостійну роботу студентів; вміння організувати колективну роботу (робота

в групах, творчі команди); вміння вільно володіти активними методами навчання; вміння створювати умови для творчої активності; критичне ставлення до нормативів, стандартів; збереження та майстерне використання традиційних педагогічних форм в поєднанні з інноваційною педагогічною діяльністю; вміння забезпечити сприятливий психологічний клімат.

Організаційна культура як стратегічна домінанта є не тільки системоутворюючою, але й соціально значимою у забезпеченні стратегічного розвитку вищого навчального закладу на основі розвитку сучасних компетенцій. Сучасне управління вищими навчальними закладами поєднує в собі як інструменти традиційного менеджменту, так і власні механізми, сформовані природою освітніх процесів, специфікою організаційно-управлінської діяльності освітніх закладів, у роботі яких визначною є людська компонента та пов'язані з нею соціальні, соціально-психологічні та соціокультурні чинники, серед яких важливе місце займає фактор формування, збереження й удосконалення організаційної культури. Саме організаційна культура ВНЗ приймає на себе роль провідника концепції ключових компетенцій та готує студентів і фахівців до міжнародної співпраці і конкуренції, які будуть домінувати в новому тисячолітті в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

Список використаних джерел:

1. Альтбах Филипп Г. Академическая свобода : реалистическая оценка / Филипп Г. Альтбах// Международное высшее образование. – 2009. – №57. – <http://ihe.nkaoko.kz/archive/ihe57/1/>
2. АграновичБ.Л. Развитие вуза как субъекта рыночных отношений / АграновичБ.Л. // Предпринимательство и преобразование российских университетов. – Ростов–на–Дону :РГУ, 2003. – С.135–142
3. ПохолковЮ.П. Разработка и создание системы программно–целевого управления вузом в рыночной экономике. Отчет по субпроекту программы “Совершенствование управления в вузах” Инновационного проекта развития образования. / Ю.П.Похолков–Томск : ТПУ, 2004. (4).
4. Управление высшим учебным заведением : учебник для системы дополнительного образования – повышения квалификации руководящих кадров высших учебных заведений / [Архипов А. Ю. и др.] ; под общ.ред. С. Д. Резника, В. М. Филиппова. – Пенза :ПГУАС , 2009. – 849 с.
5. Birnbaum R. How Colleges Work: The Cybernetics of Academic Organization and Leadership – San Francisco: Jossey–Bass. 1989.
6. Захарова Л.Н. Организационная культура университета в контексте проблем диагностики и формирования готовности студента к работе в условиях современного предприятия / Л.Н.Захарова // Управлении университетом. – 2006. – №2. – С.31–39.
7. ДурденкоВ.А. Проблемы разработки и реализации стратегии: опыт муниципального вуза / В.А.Дурденко, Р.И.Мельникова, С.В.Спиридонова // Университетское управление : практика и анализ. – 2005. – №7. – С. 50–56/
8. Бедрина С.Л. Инновации в образовательном процессе вуза : монография. / С.А.Бедрина – Владивосток : Изд–во ВГУЭС, 2009. – 174 с.

д.е.н., професор Буднікевич І.М.,
к.е.н., доцент Черданцева І.Г.,
к.е.н. Венгер Є.І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СЕГМЕНТУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ АУДИТОРІЙ ЯК ОСНОВА СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ МІСТА

Невід'ємною складовою реалізації системи ефективного управління маркетингом міста є проведення сегментування та визначення цільових аудиторій споживачів муніципального продукту. Сегментація в муніципальному маркетингу зумовлена необхідністю вибору оптимального сегмента для позиціонування муніципального продукту. У процесі сегментування відбувається формування муніципальних сегментів, які мають бути стійкими за своїми об'єднуючими ознаками та володіти набором виражених характеристик для успішного позиціонування муніципального продукту. Сьогодні практично неможливо створити дієву програму сталого розвитку міста за відсутності чітко визначених споживчих аудиторій у місті. Адресність, спрямованість маркетингового муніципального продукту на задоволення потреб конкретної цільової аудиторії забезпечує максимізацію ефекту та стає основою для формування ефективного взаємозв'язку муніципальних органів влади та міських цільових аудиторій, що в кінцевому результаті формує залучення останніх до реалізації спільно створених та реалізованих муніципальних маркетингових програм, які сприятимуть сталому розвитку міста в довготривалій перспективі.

Основна складність проведення ефективної сегментації в муніципальному маркетингу зумовлена: відсутністю в сучасній економічній літературі єдиного підходу до принципів сегментування [1]; складністю природи муніципального продукту; різновекторністю інтересів та потреб споживачів муніципального продукту; динамічністю чинників зовнішнього маркетингового середовища міста; наявністю не тільки економічної, а й соціальної складової в муніципальному продукті; постійною конкуренцією між містами, регіонами, регіональними утвореннями за ресурси, які формують складові муніципального продукту [2].

У світовій практиці використовують дві групи методів сегментування – традиційні та новітні. У традиційному сегментуванні, у свою чергу, вирізняють два принципових підходи до маркетингової сегментації. Перший метод сегментування, так званий апріорний метод («*a priory*»), який передбачає, що досліднику наперед відомі ознаки сегментування, кількість сегментів, їх характеристики, карта інтересів. Тобто сегментні групи при використанні цього методу вже сформовані.

Використання кластерного методу (*cluster-based*) досить подібне з використанням методу «*a priory*» з тією різницею, що при кластеризації не визначають залежну змінну (змінну сегментування), а шукають природні

кластери, що знаходяться в базі даних споживачів, яка формується в процесі маркетингових досліджень. У цьому випадку спочатку проводиться групування респондентів з числа потенційних споживачів за допомогою спеціальної аналітичної процедури в природні кластери – сегментні моделі. Після цього визначають змінні, за допомогою яких можна було б формально задати ринковий сегмент. Цей підхід відомий також як «*posthoc*» метод.

Новітні методи сегментування представлені гнучким (*flexible*) та компонентним (*componential*) методами [3]. Гнучке сегментування є динамічною процедурою, яка пропонує гнучкість у побудові сегментів, базуючись на аналізі споживчих переваг по відношенню до пропонованих альтернатив виконання продукту, комп'ютерному моделюванні вибору споживача. В основі гнучкого сегментування лежить процедура спільного аналізу (*conjointan alysis*). До переваг цього методу можна віднести те, що він дозволяє досить точно вийти на групи споживачів при виведенні нового продукту на ринок. Недоліками гнучкого сегментування є висока вартість, досить складна процедура реалізації, можливі похибки на рівні розробників при виборі атрибутів продукту, що впливає на точність результатів.

Компонентний аналіз (BUNDOS – *Benefit Bundle Optimization and Segmentation* – Оптимізація та сегментування комплексу переваг) також заснований на складних методах статистичного аналізу і вимагає великих обчислювальних ресурсів. Цей метод передбачає збір інформації про продукти, які надають комплекс вигод споживачам та схвалюються ними, на основі чого знаходяться оптимальне рішення щодо розробки продуктів та побудови сегментів, які максимально збільшують кількість задоволених споживачів. Практика сучасного сегментування виділяє декілька загальновизнаних методик психографічного аналізу, короткий зміст та можливість застосування яких при проведенні муніципального сегментування узагальнено у трьохрівневій моделі, яка може більш точно забезпечити структурування психологічних критеріїв сегментування відносно змісту та природи муніципального продукту.

Перший рівень формують соціально-економічні та демографічні критерії, тобто індикатори демографічної, соціальної, економічної структури муніципальної цільової аудиторії. Вони дозволяють скласти первинне уявлення про існуючих і потенційних споживачів, портрет споживача, заснований на чітких об'єктивних показниках, які дають можливість поділити всіх споживачів на первинні сегменти методом «*a priori*».

Другий рівень бенефіціарний (від фр. *benefice* – прибуток, користь) складають критерії, засновані на реальних і очікуваних властивостях муніципального продукту (наприклад, престижність району проживання, наявність паркової зони, транспортної розв'язки). Методика SegmentValue базується на складній структурі бенефіціарних груп критеріїв сегментування, яка представлена такими ключовими групами вигод, як когнітивні, емоційні, комунікативні, соціокультурні, соціокультурні, особистісні, гедоністичні, функціональні тощо [4]. Зважаючи на різноманітність інтересів муніципальних цільових сегментів, а, отже, визначальних рис муніципального продукту, який їм пропонується, бенефіти, які уточнюють особливості його використання,

можуть бути віднесені до однієї з таких груп. Аналіз бенефітів заснований на вивченні відповідності властивостей муніципального продукту спектра індивідуальних мотивацій. Разом з тим, для виявлення бенефітів необхідний збір якісної інформації про специфіку різних муніципальних сегментів (наприклад, у ході фокус-групових дискусій). Основні вигоди, які отримує споживач від використання муніципального продукту, складають мотиваційне ядро споживання. Його вивчення дозволяє визначити найбільш вагомі для цього муніципального сегмента реальні і передбачувані властивості продукту, на яких і повинна базуватися подальша розробка муніципальної маркетингової стратегії, спрямованої на активізацію співпраці із визначеним сегментом.

На третьому рівні відбувається вивчення стилю життя, цінностей, ситуацій ухвалення рішення про реалізацію інвестиційного проекту на цій території, що забезпечує пошук ефективних каналів комунікації із муніципальною цільовою аудиторією, «вбудовування» муніципального продукту в звичні параметри ведення бізнесу або способу життя цільового сегмента. Індикатори цього рівня дозволяють виявити ціннісно орієнтоване наповнення змісту сегментів відомостями про стильові вектори: сповідуванні цінності, спосіб проведення дозвілля, уподобання тощо. Це, наприклад, дозволяє проаналізувати, наскільки різні комунікаційні канали та формати є дієвими при забезпеченні зв'язку з визначеною цільовою аудиторією при просуванні муніципального продукту; визначити, чи існують у рамках певної цільової групи свої підгрупи (кластери) з різними стильовими особливостями тощо. Простір основних стилів задають диференційовані життєстильові критерії (ключові вектори): консерватизм або інноваційність (ступінь готовності до нововведень, орієнтація на минуле або на майбутнє); активну або пасивну життєву позицію (ступінь готовності впливати на навколишню дійсність, міру активності); групові або індивідуальні цінності (ступінь орієнтації на соціум або на власне «ego»).

Для проведення сегментування ринку муніципального продукту за методом «*a priori*», перш за все, необхідно визначитися з типом ринку, на якому передбачається позиціонування такого продукту. Залежно від напрямків використання можна виділити два типи ринків муніципального продукту. Діловий ринок муніципального продукту представляє собою сукупність осіб та організацій, що використовують муніципальний продукт при виробництві, продажу інших товарів або послуг, у політичній, громадській, конфесійній, соціальній та/або економічній діяльності з метою подальшої пропозиції свого продукту іншим кінцевим споживачам. Наприклад, на діловий ринок переважно орієнтують наступні муніципальні продукти: комерційну нерухомість (продаж, оренда, юридичний супровід), логістику (перевезення, зберігання, обробка, складання логістичних схем, маршрутів), ділові інформаційно-рекламні послуги, бізнес-сервіс (супровід, проведення, організацію ділових зустрічей, переговорів), дозвільні процедури тощо. Споживчий ринок (кінцеве споживання муніципального продукту) формують окремі особи, домогосподарства, соціальні групи, які використовують муніципальні продукти для власного кінцевого споживання [5]. До таких

муніципальних продуктів відносять комунальні послуги, міські громадські заходи, громадський транспорт, міську довідку тощо.

Очевидно, що ціла низка муніципальних продуктів може пропонуватись як на діловому, так і на споживчому ринку, наприклад, ремонт приміщень, послуги зв'язку, дорожньо-транспортну систему, міські комунікації тощо. У цьому випадку необхідно розглядати або окреме позиціонування на кожному з двох типів ринків, або при домінуванні частки муніципального продукту, що пропонується на одному з типів ринків, розглядати його як ринок «домінуючого позиціонування», а залишок по ринку іншого типу визначити як окремий сегмент.

Після проведення первинної сегментації споживчого ринку муніципального продукту методом «*a priori*» необхідно провести кількісний аналіз кожного сегмента для визначення його місткості та перспективності. Запропонована принципова схема сегментування споживачів муніципального продукту комплементує соціально-демографічні, психографічні, поведінкові та ситуативні моделі при складанні профілю муніципальних цільових аудиторій, доповнюючи класичні способи новими критеріями диференціації: цінності, інтереси, стиль життя, ситуаційна поведінка тощо. Визначення сегментів за методикою «*a priori*» дає можливість скласти загальне уявлення про характерні риси сегмента і прийняти рішення про доцільність подальшої роботи у цьому напрямку. Але при цьому за згаданою методикою досить важко скласти повноцінний профіль сегмента, який би дав можливість більш чітко спрямувати маркетингові зусилля на реалізацію цільових програм в системі повноцінного управління маркетингом міста. Також додатковою проблемою є складність маркетингової природи муніципального продукту, який є досить багатокомпонентним, «багатошаровим» за своїм змістом. Тому при формуванні прикладних цільових програм в системі управління маркетингом міста до уваги доцільно брати більш складний багатокомпонентне сегментування для визначення пріоритетних міських цільових аудиторій, співпраця з якими дасть можливість максимізувати ефективність їх реалізації

Список використаних джерел:

1. Махошева С. Сегментация рынка по параметрам образовательных услуг и исследование факторов, формирующих спрос на них / С. Махошева, С. Галачиева, Э. Абитов // Практический маркетинг. – 2006. – №3. – С. 31–37.
2. Актуальные проблемы маркетинга муниципального образования. Научная монография/ под общ. ред. Г.В. Астратовой. – Екатеринбург: УрО РАН, 2007. – С.156.
3. Зозульов А.В. Промышленный маркетинг: рыночная стратегия: уч. пособ. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.
4. Попова Е. В поиске своего сегмента [Электронный ресурс] // Е. Попова. Режим доступа: https://iteam.ru/publications/marketing/section_23
5. Буднікевич Ірина Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ І АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Усі підприємства, які працюють на ринку житлового будівництва, перебувають у процесі постійного зв'язку і взаємодії із зовнішнім середовищем – вони отримують від нього початкові ресурси, необхідні для забезпечення їхньої діяльності, та віддають кінцеві продукти своєї діяльності. Тобто, функціонування підприємств на ринку житлового будівництва незмінно пов'язане з оцінкою, дослідженням та аналізом маркетингового середовища. Так, як вітчизняні підприємства діють в умовах посилення нестабільності зовнішнього середовища, воно потребує подальшого дослідження за знаходження найоптимальніших способів реагування найбільш адекватним чином на зміни, і особливо гостро це стосується ринку житлового будівництва [1].

Дослідженню зовнішнього середовища діяльності підприємств присвячені численні публікації зарубіжних і вітчизняних авторів. У своїх працях учені розглядають різні підходи до визначення маркетингового зовнішнього середовища та його впливу на функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання, висвітлюють особливості макро- та мікросередовища, на засадах результатів проведених досліджень пропонують методичні підходи до їх оцінювання. Зокрема, Дж. Блайтом чинники зовнішнього середовища поділяються на дві категорії: близькі до організації, та чинники, загальні для суспільства в цілому [2, с. 49–55]. Російськими авторами В.Д. Суховим, С.В. Суховим, Ю.О. Москвичевим досліджено взаємодію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що визначають логіку й зміст управлінського процесу [3, с.5–28]. Вітчизняні автори В. Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов розкрили чинники зовнішнього середовища, які впливають на організацію, її постачальників і клієнтів [4,с.92–94]. С.С. Гаркавенко чинники зовнішнього середовища, як і Дж. Блайт поділив на дві групи: мікросередовище, яке складають споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії, й макросередовище, яке визначають п'ять груп чинників: економічні, соціально-культурні, політико-правові, технологічні, природно-географічні [5,с. 23-27].

Можна зазначити, що зовнішнє середовище — це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх щодо підприємства умов і чинників. І відповідно до цього, Н.В. Куденко у своїй праці "Стратегічний маркетинг" розрізняє маркетингове мікросередовище й макросередовище [6].

Маркетингове мікросередовище – частина середовища, в якому фірма безпосередньо функціонує в процесі маркетингової діяльності.

Мікросередовище підприємства, що працює на ринку житлового будівництва, утворюють сили, які безпосередньо стосуються самого підприємства та його можливостей щодо обслуговування споживачів, тобто постачальники, посередники, клієнти, конкуренти та контактні аудиторії. Вплив цих сил, які становлять безпосереднє оточення підприємства, необхідно постійно прогнозувати та враховувати. Проте важливо також і в певний спосіб впливати на суб'єкти мікросередовища, регулюючи свої відносини з партнерами в ринку. Тому фактори мікросередовища треба вважати відносно контрольованими. Під час розроблення маркетингових планів представники служби маркетингу мають урахувати інтереси інших функціональних підрозділів у межах підприємства, зокрема вищої ланки керівництва, фінансової служби, служби НДДКР, матеріально-технічного забезпечення та бухгалтерії.

Мікросередовище досліджують у таких напрямках:

- дослідження ринку, як такого;
- вивчення споживачів;
- вивчення фірмової структури ринку (конкуренти, посередники, постачальники) [7, с.27-28].

Усі розглянуті елементи мікросередовища на ринку житлового будівництва формують так зване мікрооточення підприємства, яке, в свою чергу, функціонує у межах значного за обсягом і впливом макросередовища.

Маркетингове макросередовище – це ті фактори, якими фірма не може безпосередньо керувати, але які впливають на її маркетингову діяльність.

Як і в будь-якій іншій галузі, на ринку житлового будівництва можна виділити принаймні шість факторів, які в певний спосіб позитивно або негативно можуть впливати на управління системою: демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні фактори та фактори культурного оточення. Фірма, яка працює на ринку житлового будівництва, повинна ретельно простежувати всі зміни, які відбуваються у макросередовищі, та пристосовувати свою діяльність до цих змін.

Якщо брати до уваги демографічний аспект, то варто зауважити, що важливими факторами, які потрібно аналізувати на ринку житлового будівництва є зміна чисельності населення, рівень народжуваності, міграція населення та, звичайно, рівень урбанізації тощо.

В економічному аспекті на прийняття управлінських рішень, на ринку впливає не лише кількісний та якісний склад споживачів, а й їхня купівельна спроможність, так як купівля житла в даний час не є дешевою справою; її зумовлюють економічні спади, рівень безробіття, зміни цін, заощадження, умови одержання кредитів.

Вплив факторів природного середовища досить відчутний на сучасному етапі. Дефіцит деяких видів сировини і зростання у зв'язку з цим вартості енергії, ціни на квартиру, збільшення забрудненості довкілля призвели контролювання підприємницької діяльності з боку держав. Так, пріоритетними для покупців, на даний час, є житло, яке б змогло забезпечити їм тепло та економію на електроенергії, забезпечити їм безпеку при землетрусах.

Фактори науково-технічного середовища зумовлюють якісні зміни технології будівництва, впровадження якіснішої сировини, появу нової сировини і матеріалів на ринку. Кожне нове відкриття у науці й техніці може викликати для ринку житлового будівництва нові перспективи, може призвести до збільшення попиту. Своєчасне врахування нових тенденцій і досягнень науково-технічного прогресу надає підприємству нові можливості розширення його діяльності на ринку.

На підприємство також значною мірою можуть впливати події, які відбуваються у політичному середовищі. Компанія на ринку житлового будівництва в політичному аспекті повинна займати нейтральну позицію на ринку, але аналіз політичного середовища, в будь-якому разі, є невід'ємним, для задоволення інтересів підприємства, споживачів та суспільства загалом.

Фактори культурного оточення враховують культурний розвиток окремих людей і суспільства. Кожне підприємство на ринку повинно враховувати рівень культури споживача, його історичні традиції, звички, спосіб життя, належність до певного класу, професію, сімейний стан тощо [8, с.37].

Швидкість і коректність оцінки та аналізу зовнішнього маркетингового середовища зумовлюють точність визначення фактичного і потенційного положення підприємства на ринку. У цілому оцінка маркетингового середовища забезпечує підприємству розуміння і знання чинників середовища, а також сили їх впливу і опору підприємства впливу середовища, адекватне розуміння самої сфери бізнесу, у якій підприємство працює, є основою для розробки відповідної стратегії або системи стратегій, і, що важливо, є основою для ухвалення правильних стратегічних і тактичних рішень. Усе це в результаті є основою для отримання підприємством стійких ринкових позицій і своєчасним використанням сприятливих перспектив на ринку [9].

Таким чином, можна зробити висновок, що вплив елементів зовнішнього середовища на функціонування підприємства потребує подальшого наукового осмислення й обґрунтування, і ми переконалися, що в цьому є досить великий сенс. На мою думку, подальші дослідження можна спрямувати на розкриття питань особливостей впливу чинників зовнішнього середовища на стабільність функціонування підприємства, а саме з метою здійснення контролю над ступенем впливу чинників зовнішнього середовища й удосконалення існуючої системи реагування підприємства на ринку житлового будівництва на динамічні зміни в ринковій економіці. Дослідження маркетингового середовища було, і залишається актуальною темою для дослідження.

Список використаних джерел:

1. Дзюба С.Г. Загальна характеристика зовнішнього середовища функціонування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2012_1/APE-01-2012/144-156.pdf
2. Блайт Дж. Основы маркетинга: Підручник / Пер. со 2-го англ. изд. – К.: Знання-Прес, 2003. – 493 с.
3. Сухов В.Д. Основы менеджмента: Практикум / В.Д. Сухов, С.В. Сухов, Ю.А. Москвичев. – М.: Академия, 2006. – 128 с.

4. Руделиус В., Маркетинг: Підручник / В. Руделиус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов та ін. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
6. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. пос. / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
7. Мороз Л. А., Чухрай Н. І. Маркетинг: Підручник / За ред. Л. А. Мороз.- 2-е вид. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект – Захід», 2002. – 244 с.
8. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика. – М: Форум, 1996.- 100 с.
9. Заремба П. О. Аналіз маркетингового середовища підприємств промисловості України [Електронні ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/eco_2010_4/2010_4/022-27.pdf

к.ю.н., доцент Татаренко Г. В.

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ СУДОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Одним з пріоритетних напрямків реформування судової системи України є вдосконалення системи підготовки кадрів. Внаслідок прийняття у 2010 році Закону України «Про судоустрій та статус суддів» було утворено Національну школу суддів України, яка є державною установою зі спеціальним статусом, що забезпечує підготовку висококваліфікованих кадрів для судової системи та здійснює науково-дослідну діяльність. Безумовно, що «школа є потужним загальнонаціональним інтелектуальним науковим та науково-методичним центром, що відповідає міжнародним стандартам у сфері судочинства і вже сьогодні може ефективно вирішувати проблему підготовки висококваліфікованих кадрів для судової системи України»[1]. Але формування кваліфікованого суддівського корпусу починається на етапі підготовки спеціалістів та магістрів напрямку підготовки «Право» вищими навчальними закладами.

У рамках Проекту Ради Європи «Підтримка впровадженню судової реформи в Україні» 25 травня 2016 року відбувся круглий стіл на тему «Ефективність функціонування правосуддя та судова реформа в Україні». Метою заходу було обговорення питань, пов'язаних з впровадженням нового законодавства України щодо судоустрою та статусу суддів, було проаналізовано реалізацію стратегії реформування правосуддя, обговорено проблеми та завдання, які існують у цьому процесі нині, а також, серед іншого, появу великої кількості вакансій суддів в українських судах [2].

Участь у обговоренні взяли представники Верховної Ради України, Адміністрації Президента, Верховного та вищих судів України, Вищої ради юстиції, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Національної школи суддів України, вищих навчальних закладів, а також представники та експерти Ради Європи.,

Підготовка студентів, які зорієнтовані на подальшу роботу у суді, та мають намір у майбутньому зайняти саме посаду судді, вимагає від вищих навчальних закладів надання максимального рівня якості освітніх послуг.

Навчальні програми за спеціалізацією «правосуддя», «судова діяльність», «судочинство» тощо, передбачають достатню кількість дисциплін та значний обсяг навчального навантаження щоб надати студентам міцну теоретичну підготовку. Така підготовка дає змогу особам, що бажають взяти участь у доборі кандидатів на посаду судді, успішно відповісти на питання теоретичної частини завдань анонімного тестування та кваліфікаційного іспиту, що складають кандидати на посаду судді як однієї із стадій призначення на посаду судді вперше. Однак, було б доцільно, на наш погляд, погоджувати навчальні програми з Вищою кваліфікаційною комісією судів, яка є розробником відповідних тестових та практичних завдань.

Також, з урахуванням специфіки професії судді, необхідно у навчальному навантаженні студентів останніх курсів передбачити навчальні курси з комп'ютерної грамотності, що є особливо актуальним з введенням автоматизованої системи документообігу у суді, та поступового запровадження системи «Електронного правосуддя». Результативним може стати впровадження практики проведення психологічних тренінгів та тестування студентів-випускників, що дає змогу скласти особисту психологічну характеристику, яка може врахована при проведенні конкурсного відбору на посаду судді Вищою кваліфікаційною комісією суддів.

Однак, великою спільною проблемою вищих навчальних закладів України при здійсненні підготовки майбутніх суддів, є відсутність достатніх можливостей надати студентам практичну підготовку. На Заході студенти-правники мають змогу ознайомитися з усіма стадіями процесу та вивчити окремі правові інститути шляхом безпосереднього ознайомлення з конкретною справою, що надійшла до суду. Студенти зобов'язані надавати правову характеристику спірної ситуації, висувати версії, складати відповідні процесуальні документи, промови захисника та прокурора тощо. Така практика може відбуватися впродовж 6 місяців. Суди відкриті до співпраці з учбовими закладами і охоче приймають студентів-практикантів, забезпечують їм, при необхідності, доступ до судових архівів, бібліотек, проводять семінари тощо.

Наприклад, у Німеччині, практика починається тільки після теоретичного курсу навчання (3,5 років) та складання першого державного іспиту і триває два роки у так званих "обов'язкових" правових установах і установах на вибір. До "обов'язкових" належать: загальний суд з цивільних справ, суд з кримінальних справ чи прокуратура, адміністративно-управлінські установи, адвокатура. Практика в "обов'язкових" місцях продовжується до трьох місяців, а в місцях на вибір, коло яких ширше, від 4 до 6 місяців. Після практики студенти складають другий державний іспит, на якому вони повинні показати знання та навички, набуті протягом практики [3, С.187]. Після закінчення практики надається повна характеристика практиканта як фахівця, з урахуванням його моральних та психологічних якостей.

Юридичні факультети у багатьох регіонах світу доповнюють викладання правової теорії в аудиторіях так званою "клінічною освітою". Це освітній метод, що дає студентам можливість попрацювати у юридичній конторі, дійсної або спеціально створеної у стінах університету - так званій "клініці." Студенти, що працюють у клініці, надають юридичні послуги реальним громадянам, що потребують їх допомоги.

Практика створення юридичних клінік запозичена багатьма вітчизняними вишами. Наприклад, така клініка створена працює на базі Юридичного факультету СНУ імені В. Даля, м Северодонецьк.

Підводячи підсумок, можна констатувати, що у сфері підготовки майбутніх суддів навчальний процес «повинен бути наповнений такими формами, щоб у кінцевому рахунку випускник був готовий виконувати всі види виробничих завдань, що впливають із особливостей судової діяльності»[4].

Список використаних джерел:

1. Про Національну школу суддів // [Електронний ресурс]- Режим доступу: www.nsj.gov.ua/about
2. Електронний ресурс,, Режим доступ у: <http://www.nsj.gov.ua/ua/news/kadrova-zabezpechenist-pravosuddya-vajliviy-faktor-reform/>
3. Михайленко О.В. Порівняльний аналіз професійної підготовки фахівців-юристів в Україні, Німеччині та США / О.В. Михайленко// Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. Вітчизняний і зарубіжний досвід. - 2011. - № 1. – С.183-188
4. Кузнецова Н. До питання про підвищення професійної підготовки суддівських кадрів / Н. Кузнецова // Право України. – 2010. - № 5. – С. 25-29

к.е.н., доцент Лошенко В. Є.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Зона вільної торгівлі (free-trade area) передбачає вільну торгівлю між країнами, але митні тарифи на торгівлю з іншими країнами встановлюються незалежно один від одного. Одне з визначень зони вільної торгівлі (ЗВТ) стверджує, що економічні структури країн, які обирають цей вид економічної інтеграції, мають доповнювати одна одну. Товарна структура експорту-імпорту України навіть без глибинного аналізу надає відповідь на питання, які загрози очікують національну економіку в умовах інтеграції з більш розвинутими країнами світу.

Створення ЗВТ – це один з найпоширеніших інструментів торговельної політики, тому що вони приносять економічні зиски, значно підкріплені економічною теорією та практикою. Європейський Союз (ЄС) уже запровадив зони вільної торгівлі в багатьох країнах світу і нині веде перемовини про нові угоди - зокрема, з США та Японією. Так само, як і Україна, крім ЄС, має зони

вільної торгівлі з країнами Співдружності Незалежних Держав і Канадою (ще не ратифікована), веде перемовини про угоди з Туреччиною та Ізраїлем.

З 1 січня 2016 року глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі (так звана ГВЗВТ) впроваджена в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Незважаючи на велику кількість обговорень цієї угоди, лишається чимало непорозумінь серед прихильників та противників асоціації в Україні та інших країнах. Разом з тим, враховуючи складність самої угоди: це 486 статей (312 з них стосуються ГВЗВТ) на 2137 сторінок. Очевидно, що в положеннях угоди передбачені всі умови встановлення ЗВТ між ЄС та Україною. Це означає, що митні тарифи, які сплачуються під час продажу товарів між Україною та ЄС, у більшості випадків поступово знизяться до нуля.

Зазначимо, що дана угода є асиметричною, тобто незважаючи на те, що ЄС знизить свої тарифи майже відразу і в повному обсязі після впровадження глибокої та всеосяжної ЗВТ, для України це відбуватиметься поетапно, до 10 років, щоб відобразити різницю в промисловій конкурентоспроможності між двома територіями.

У зв'язку з дуже складною економічною ситуацією в Україні, ЄС в односторонньому порядку впроваджує тарифну частину договору з кінця квітня 2014 року. Це означає, що українські експортери більшої частини товарів можуть мати доступ до ринку ЄС без сплати мит. Одним важливим винятком у повній тарифній лібералізації з боку ЄС буде сільське господарство, де певна експортна продукція ввозитиметься без справляння ввізних мит, але тільки в межах певних квот. Проте це не означає, що поза квотою ввезення експортної продукції забороняється, просто в такому випадку потрібно буде сплачувати зазначене в угоді ввізне мито.

Однак ГВЗВТ включає в себе положення, за якими Україна поступово прийме значною мірою "правову частину ЄС", спрямовану на ліквідацію більшості "нетарифних бар'єрів". Це означає, що правила внутрішнього ринку ЄС у широкому розумінні (технічні стандарти, санітарні та фітосанітарні правила, державні закупівлі, конкуренція, інтелектуальна власність тощо) поступово застосовуватимуться в Україні й базуватимуться на українському законодавстві, це певний виклик для України. Правила внутрішнього ринку ЄС є досить складними, оскільки їхнім наріжним каменем є захист прав споживачів. Але це не означає, що ці правила не націлені на розвиток бізнесу. Навпаки, вони спрямовані на встановлення правильної рівноваги між захистом прав споживачів та конкурентоспроможністю промисловості. Існує поширена думка, що прийнявши правила Євросоюзу, Україна отримає переваги на ринку ЄС, але зіткнеться з труднощами в експорті на інші ринки – втрачаючи з одного боку те, з чим можна виграти з другого. По-перше, з 500 мільйонами споживачів і з ВВП близько 14 трлн. євро в 2014 році (це в 12 разів більше, ніж, наприклад, у Росії, враховуючи поточний обмінний курс) ринок ЄС є найбільшим у світі. По-друге, європейські норми та стандарти широко відомі по всій планеті: можливість експорту продукції в ЄС у багатьох випадках означає можливість експорту до решти країн світу. По-третє, європейські галузі, які неухильно дотримуються правил ЄС, не мають жодних проблем з

експортом продукції на російський ринок, про що свідчить той факт, що ЄС є нині головним торговельним партнером Росії.

Росія для захисту свого ринку з 1 січня 2016 року призупинила дію договору в рамках СНД про зону вільної торгівлі з Україною, а також ввела митні платежі та продуктове ембарго, аналогічне тому, що діє у відношенні країн, які підтримали антиросійські санкції. Уряд України неодноразово заявляв, що не має наміру відкладати уроду про ЗВТ з ЄС, не дивлячись на те, що збитки українських експортерів від продембарго РФ у 2016 році можуть скласти біля 600 мільйонів доларів. Верховна рада України в кінці минулого року дозволила Кабміну вводити економічні санкції проти Росії у відповідь на рішення Москви по ЗВТ і продуктовому ембарго.

Президент України Петро Порошенко визнає, що українській економіці буде нанесено значних збитків від торгових мійр з боку РФ, проте, за його словами, Україна готова заплатити цю ціну за інтеграцію з Євросоюзом. Голова держави впевнений, що ЗВТ з Євросоюзом за декілька років компенсує витрати економіки країни від закриття російського ринку. Українські експерти вважають, що прийняття норм і стандартів ЄС у поєднанні з безмитною торгівлею буде сприяти залученню інвесторів і передачі технологій із західноєвропейських та інших провідних економік. Це допоможе перетворити українську економіку із експортера сировинних матеріалів і сільськогосподарської продукції у гравця, який повністю інтегрувався у ринки ЄС.

При цьому аналіз показує, що Україна повинна бути готова до певних ризиків, які головним чином пов'язані зі здатністю українських компаній відповідати високим конкурентним умовам, в котрих працюють європейські виробники. На даний час Україною розроблено і виконується понад 50 нормативних актів по впровадженню норм і правил ЄС у сферах технічного регулювання, фітосанітарних і ветеринарних мійр, спрощеного митного адміністрування і митного контролю, прийняті законодавчі рішення, які є основою для інституціональної реформи, направленої на повномасштабну асоціацію з ЄС.

За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, в результаті зменшення і відміни мита з Європейським Союзом українські експортери будуть економити 487 мільйонів євро щорічно, європейські = 391 мільйон євро. Найбільші переваги від зменшення ввізних мит отримає український аграрний сектор – 330 мільйонів євро для сільськогосподарської продукції і 53 мільйона євро для переробленої сільгосппродукції [1].

У Мінекономіки стверджують, що Україна і ЄС після вступу у дію угоди одразу ж відмінять імпорتنі мита на 97% і 96% тарифних ліній відповідно. Для промислових товарів лібералізація буде означати негайну відміну діючих ввізних мит на більшість товарів (82,6% – Україна і 91,8% - ЄС). Для решти встановлені перехідні періоди, а для легкових автомобілів і одягу, які були у використанні, передбачено застосування спеціальних захисних механізмів. Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового використання угоди з боку ЄС і його ратифікації Україною мита будуть відмінені на 35,2% тарифних

ліній Україною та 83,1% - Євросоюзом. Для решти 52% тарифних ліній Україна вводить перехідні періоди від 1 до 7 років, на 9,8% - часткову лібералізацію і на 3,0% - безмитні тарифні квоти. У свою чергу, ЄС встановлює перехідні періоди на 2% тарифних ліній (тривалість три і сім років), а найбільш чутливим товарам (14,9%) запропонований доступ в межах безмитних тарифних квот. Вони надані Україні по зерновим, м'ясу свинини, телятини і птиці, а також по деяким іншим продуктам. З 1 січня 2016 року Росія призупинила дію договору про ЗВТ СНД у відношенні України, а також прийняла рішення перевести Україну на режим найбільшого благоперешкоджання та встановити середньозважені мита у 6% на імпорт українських товарів. Такі зобов'язання по рівню тарифів Росія взяла на себе у СОТ.

За даними Державного комітету статистики, Україна за січень-травень 2016 року зменшила експорт в Росію на 60,3%, імпорт з РФ – на 66,35 у порівнянні з аналогічним періодом минулого року [2]. Раніше Міністерство аграрної політики і продовольства України повідомляло, що протягом 2010-2014 років обсяг торгівлі продовольчими товарами з РФ скоротився на 40%. Безумовно, угода про ЗВТ компенсує витрати, і Україна зможе поставляти значно більше товарів, проте для цього потрібен час, щоб українські товаровиробники, постачальники послуг змогли сертифікуватися відповідно європейським вимогам, оскільки зняття тарифів недостатньо, потрібно відповідати різним внутрішнім вимогам ЄС, які стосуються всіх як внутрішніх, так і зовнішніх постачальників.

У липні цього року Україна продовжила реалізацію політики лібералізації зовнішньої торгівлі підписавши угоду про зону вільної торгівлі з Канадою. Зона вільної торгівлі передбачатиме зняття торгових обмежень і повне скасування торгових мит на основні групи товарів протягом пільгового періоду 3-7 років. Зокрема, відразу після набуття чинності скасовуються торгові мита на рибу, зернові, вина, соки, хлібобулочні вироби, а також на одяг, металопродукцію, комплектувальні та електротехніку. Протягом 3-7 років скасовуються мита на ряд агропродукції, а також будівельні матеріали, продукцію машинобудування, включаючи комплектуючі до літаків, автомобілі та трактори. Документ дає можливість українським та канадським компаніям брати участь у державних закупівлях обох країн. Із 7000 позицій митного кодексу Канади Україна матиме 6900 позицій на безмитну та безквотну торгівлю одразу з моменту вступу Угоди в силу. На перехідний період Україна захищатиме свій ринок спеціальними тарифами, які поступово знижуватимуться до нуля. Невелика кількість обмежень із боку Канади у торгівлі стосується деяких видів сільськогосподарської продукції, зокрема м'яса птиці та молочної продукції. Наразі Україна експортує до Канади майже утричі менше, ніж імпортує. Таким чином, зона вільної торгівлі може сприяти вирівнюванню торговельного балансу з Оттавою. При цьому, на думку експертів, найперспективнішими для українського експорту стане продукція сільського господарства, авіабудування та ІТ-сектор.

Чи можливо підрахувати економічні зиски конкретно для України? Спільне дослідження Німецької консультативної групи й Інституту

економічних досліджень та політичних консультацій, проведене в 2011 році, передбачає, що добробут українських споживачів зросте на 11,8% у середньостроковій перспективі. Звичайно, це суттєві зміни, але все ще недостатні для трансформації української економіки. Проте, зважаючи на дуже вагомні причини, можна спрогнозувати, що ГВЗВТ підвищить українську економіку далеко за межі цих показників. Ухвалення норм і стандартів ЄС у поєднанні з безмитною торгівлею сприятиме залученню інвесторів та передачі технологій із західноєвропейських та інших провідних економік. Це допоможе перетворити українську економіку з експортера сировинних матеріалів та сільськогосподарської продукції на гравця, який повністю інтегрувався в ринки ЄС і глобальні ланцюги нарахування вартості: істотний стрибок у плані доданої вартості її виробництва. Однак для цього треба поступово знизити нестабільність, яка виникла через економічну та військову агресії, і щоб поточні реформи результативно вплинули на викорінення корупції, закріплення верховенства права тощо задля покращення ділового середовища. Підрахувати можливі результати дуже важко, якщо взагалі можливо

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України: www.ukrstat.gov.ua
2. Там же

Лошенко О. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Різносторонні напрями впливу міжнародного руху робочої сили на міграційні процеси зумовили об'єктивну необхідність регулювання зовнішньої трудової міграції на світовому (міждержавному) та національному (державному) рівні. Країни керуються власними цілями міграційної політики, вибором інструментів регулювання та визначення необхідних заходів. Кожна з них дотримується встановлених правил та стандартів, які закріплені у документах міжнародних організацій та регулюються нормами міжнародного права. При цьому функції органів з питань міграцій суттєво відрізняються, оскільки в одних країнах їх повноваження визначаються в межах окремого питання, тоді як в інших охоплюють цілий спектр обов'язків. Закономірним наслідком глобалізації стало підвищення ролі міжнародних організацій у регулюванні міжнародної трудової міграції, діяльність яких крім координації спрямована на вдосконалювання правового забезпечення відповідних процесів.

Сучасний етап розвитку міграційних відносин у світі, і в Україні зокрема, характеризується необхідністю цілісного розуміння підвищеної динамічності і непередбачуваності міжнародної міграції робочої сили, що потребує широкого погляду на регулювання даних процесів, пов'язаних з цим явищем.

В Україні на національному рівні міграційні відносини регулюються за допомогою міграційного права, яке позиціонується як самостійна галузь

національної правової системи, спираючись на науково обґрунтований, відпрацьований на практиці зв'язок відповідних інститутів і норм. Система правових актів, які є джерелами міграційного права України, охоплює Конституцію України, закони, постанови Верховної Ради, міжнародні договори України, рішення Конституційного Суду, акти Президента України, Кабінету Міністрів, міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, Верховної Ради, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, судові прецеденти тощо.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на інтеграційному рівні здійснюється також шляхом виконання угод, договорів, правил та контрактів, укладених між державами інтеграційного об'єднання. Воно зводиться головним чином до забезпечення безвізового пересування населення в рамках інтеграційного об'єднання, створення спільних інформаційних систем щодо міграції робочої сили, вжиття спільних заходів щодо недопущення нелегальної імміграції з третіх країн. У свою чергу, регулювання міграції робочої сили на інтеграційному рівні також покликане захистити спільний ринок робочої сили від небажаних іммігрантів.

Для українських працівників-мігрантів типовим є легальний в'їзд та перебування за кордоном, проте нелегальне працевлаштування [1]. За таких умов із 1 січня 2016 р. набрав чинності Закон України №761-VIII «Про зовнішню трудову міграцію», який входить до пакету законів, необхідних для лібералізації візового режиму з ЄС [2]. Дана ситуація у правовому полі є недосконалою, особливо враховуючи те, що Україна є одним з найбільших країн-донорів мігрантів до ЄС і країною-транзитером на шляху багатьох мігрантів. Необхідно зазначити, що одним з найважливіших питань регулювання міграційних процесів в Україні є утворення та упорядкування відповідної єдиної нормативно правової системи. На необхідність систематизації та упорядкування також вказує наявність різних органів державної влади, які потребують координації своєї спільної діяльності (органи державної міграційної служби, органи служби зайнятості, органи місцевого самоврядування, державні адміністрації, органи внутрішніх справ та ін.).

Для скоординованого впливу на міграційні процеси потрібно розроблення не тільки системних нормативних документів, а й системних програм з визначенням усього комплексу заходів з боку всіх установ держави та суспільства. До цих нормативних документів та програм необхідно включити також заходи, які можуть здійснювати суспільні організації (як у якості допомоги, так у вигляді здійснення громадського контролю).

Поряд із розробкою нормативно-правової бази у сфері регулювання трудової міграції в Україні протягом усіх років її незалежності формуються інституційні засади державного управління міжнародними міграційними потоками.

У сфері регулювання міграційних процесів окремо слід відзначити Раду національної безпеки та оборони України (далі – РНБО). Правовий статус Ради визначений Законом України «Про Раду національної безпеки і оборони України» від 5 березня 1998 року. Відповідно до закону РНБО координує та

контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері національної безпеки і оборони [3].

РНБО зазначає, що реальну загрозу національній безпеці України становлять нелегальна міграція, стійка тенденція до зростання процесів внутрішньої і зовнішньої трудової міграції громадян України, які мають здебільшого незворотний характер, негативно впливають на загострення демографічної кризи, сприяють поширенню територіального простору наявних і виникненню нових депресивних територій, призводять до відтоку за кордон найбільш кваліфікованої частини трудових ресурсів та інтелектуального потенціалу.

Окремим органом, який активно протидіє нелегальній міграції, є Служба безпеки України. Відповідно до Закону України «Про службу безпеки України» її завданням цього є запобігання, виявлення, припинення й розкриття злочинів проти миру і безпеки людства, тероризму, корупції та організованої злочинної діяльності у сфері управління й економіки та інших протиправних дій, які безпосередньо створюють загрозу життєво важливим інтересам України [4].

У системі державних органів протидії нелегальній міграції також слід виокремити правоохоронні органи, які очолює Міністерство внутрішніх справ України. До їхніх повноважень належить охорона громадського порядку і боротьба зі злочинністю; дозвільна діяльність щодо придбання, зберігання і перевезення зброї, боєприпасів, вибухових речовин тощо; забезпечення правил перебування в Україні іноземних громадян та осіб без громадянства; здійснення дізнання, попереднього слідства і оперативно-розшукової діяльності; втілення в життя правил паспортної системи, боротьба з нелегальною міграцією та інше [5].

Значну роботу, пов'язану із протидією нелегальній міграції, проводить Міністерство закордонних справ України. Згідно з Указом Президента України від 6 квітня 2011 року № 381/2011 МЗС бере участь у формуванні та реалізації державної політики з візових і міграційних питань [6]. Дане міністерство також здійснює загальний нагляд за виконанням міжнародних договорів у сфері захисту біженців, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Державна міграційна служба України (ДМС) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра внутрішніх справ і який реалізує державну політику у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції, громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів.

Основними завданнями ДМС є: реалізація державної політики у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції, громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів; внесення на розгляд Міністра внутрішніх справ пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції, громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів [7].

Аналізуючи структури ДМС України, вважаємо, що основним її недоліком є відсутність відділу (департаменту), що займався б питаннями виключно трудової міграції. Створення такого департаменту дозволило коректніше та правильніше вирішувати питання, що стосуються трудової міграції, що спростило б функціонування деяких відділів ДМС, а також допомогло країні зосередити увагу на вирішенні проблем трудової міграції в Україні, яка на сьогоднішній день є дуже актуальною.

Інші органи державної влади в межах своєї компетенції також займаються питаннями міжнародної міграції населення, у тім числі трудової. Зокрема до них належить Міністерство юстиції, Міністерство освіти і науки, Міністерство охорони здоров'я, Міністерство культури, Служба безпеки України та ін.

Таким чином, сформована на сьогодні державна міграційна політика, яка покликана регулювати питання працевлаштування, адаптації, соціального захисту та забезпечення прав трудящих-мігрантів, є недосконалою та потребує нагального реформування. Незважаючи на стрімкий розвиток в останні роки законодавчої бази та визначення на державному рівні стратегічних цілей, невирішеними проблемами в сфері державної міграційної політики залишаються: суперечності законодавчих документів; проблеми статистичного обліку мігрантів; неврегульованість питань відтоку інтелектуальної робочої сили; практична відсутність механізму заохочення повернення емігрантів з метою використання їх досвіду та заощаджень розвитку економіки; висока кількість нелегально працевлаштованих іммігрантів; фактична відсутність механізму імплементації прибулих іммігрантів. Поряд з цим, заходи державної міграційної політики повинні бути узгодженими та спрямованими на підвищення реальної заробітної плати, скорочення нелегальної зайнятості, а також забезпечення соціального захисту працюючих громадян відповідно до сучасних європейських практик.

Список використаних джерел:

1. Куди пойдуть працювати українці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsnews.ua/society/kudi-poyidut-pratsyuvati-ukrayintsi-02062015161200>
2. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/761-19>
3. Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/183/98-%D0%B2%D1%80>
4. Закон України «Про Службу безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2229-12>
5. Закон України «Про Положення про Міністерство внутрішніх справ України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1138/2000>
6. Закон України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/381/2011>
7. Державна міграційна служба України - офіційний сайт [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://dmsu.gov.ua/pro-dms-ukrainy>

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН КОМПАНІЙ РОСІЇ ТА ЄС: УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТ

Експерти характеризують відносини Росії та ЄС навіть не як «обмежене партнерство», а як «обмежена взаємодія» [1]. Сформована ситуація дає можливості для емпіричного аналізу впливу політично зумовлених рішень на інтереси бізнесу й хід розвитку корпоративної інтеграції в усіх її проявах: експортно-імпорتنих операціях, взаємних прямих інвестиціях, стратегічних альянсах та ін.

Практичні приклади загострення протиріч інтересів бізнесу і політичних рішень урядів мали місце й раніше. Криза «Бронзової ночі» в 2007 р. в Естонії наочно показує цей взаємозв'язок. Обсяг збитків бізнесу від ситуації, що виникла, оцінюється в 320 млн. євро [2], не враховуючи непрямих втрат і втрачених можливостей.

Ситуація з уведенням санкцій у 2014 р. багато в чому повторювала логіку згаданих подій. Криза й фактичне заморожування діалогу між Росією та ЄС, а також уведення економічних санкцій по обидва боки вплинули на всі види корпоративної інтеграції.

Як свідчать статистичні дані, в 2014 р. частка ЄС у зовнішньоторговельному обороті Росії зменшилась, хоч і несуттєво, а в 2015 р. взаємні торговельні потоки стали падати прискореними темпами (таблиця 1). В основному зниження обсягів торкнулося експорту із країн ЄС у Росію, що пов'язано в тому числі й з російським ембарго на постачання сільськогосподарської продукції з країн ЄС. З погляду корпоративної інтеграції це означає, що головною постраждалою стороною, крім російських споживачів, виявилися європейські фірми-сільгоспвиробники. При цьому основного удару було завдано дрібним фермерським господарствам, які, позбавившись налагоджених, стійких зв'язків зі споживачами, не змогли оперативно переналаштувати свій логістичний ланцюжок. До цього додалася різко зростаюча конкуренція і зниження закупівельних цін (особливо на молочну продукцію), що стало причиною руйнування значної кількості дрібних господарств, особливо в прибалтійських країнах [3].

Російські компанії, не порушені секторальними санкціями, продовжили експансію на європейські ринки. Так, у листопаді 2014 р. «Евраз» одержала сертифікати на виробництво найпоширеніших у ЄС видів рейки: 60E1 й 60E2. Це стало черговим кроком у оптимізації компанією своєї присутності на європейському ринку. Іншим прикладом такого роду стала експансія компанії «БИАКСПЛЕН», що входить у нафтохімічний холдинг «СИБУР». «БИАКСПЛЕН» включив у число імпортерів своєї продукції – біаксиально орієнтованих плівок – Іспанію, довівши частку країн ЄС серед ринків збуту своєї продукції до 17%.

Зовнішня торгівля Росії та ЄС, млрд. євро

	Оборот	Експорт	Імпорт	Частка в обороті, %
Січень-грудень 2013	304,9	206,9	134,2	49,6
Січень-грудень 2014	310,5	212,9	118,5	48,2
Приріст	102%	103%	88,30%	
Вересень-грудень 2013	106,2	71,0	35,2	49
Вересень-грудень 2014	93,7	61,9	31,8	46,0
Приріст	88%	87%	90%	
Січень-липень 2014	206,7	144,0	62,7	49,3
Січень-липень 2015	127,4	92,9	34,5	46,0
Приріст	61%	64%	55%	

Джерело: Федеральна митна служба Росії.

Інвестиційна взаємодія також виявилася піддана впливу санкцій. Тут вплив був не настільки прямолінійним, як у торгівлі. Приклад зміни потоків взаємних прямих іноземних інвестицій Росії та ЄС дозволяє зафіксувати співвідношення динаміки політичних процесів, змін загальноекономічної кон'юнктури й поведінки бізнесу в такій ситуації.

Деякі експерти припускають [4], що ефект від санкцій позначиться на інвестиційних проектах російських компаній у ЄС і торкнеться не тільки великих корпорації сировинної орієнтації з державною участю, але й проектів переважно дрібних фірм, заснованих на технологічному співробітництві.

У цілому можна виділити наступні ефекти «війни санкцій» і погіршення відносин між Росією і ЄС, супроводжуваних різким погіршенням показників економічного розвитку Росії, для інтеграційної взаємодії компаній з Росії та ЄС. Зауважимо відразу, що деякі з них позначилися на інтеграційній взаємодії компаній сторін позитивно.

– У результаті введення заборони на ввезення ряду найменувань продуктів з країн ЄС деякі компанії були змушені локалізуватися або різко нарощувати виробництво відповідних товарів у Росії. Так, фінська «Valio» наприкінці 2014 р. розширила асортименти виробленої в Росії продукції (зокрема, компанія орендувала потужності для виробництва вершкового масла). Збільшився асортименти зроблених у Росії товарів й у німецької «Ehrmann» [5].

– Одним з ефектів кризи 2014-2015 рр., зокрема рецесії в російській економіці й девальвації національної валюти, стала поява ще однієї складової інтеграційної взаємодії компаній Росії та ЄС. Мова йде про налагодження й

зростання експорту в треті країни продукції, зробленої на російських майданчиках. Як приклад можна навести італійську компанію «Candy», що постачає побутову техніку, зроблену на її заводі в Кірові, у країни Європи, Японію, Австралію й Нову Зеландію [6]. «BSH Hausgerate Gmb» (спільне підприємство «Bosch» й «Siemens»), яка і раніше експортувало продукцію своїх російських підприємств у треті країни, в 2015 р. збільшило цей експорт практично вдвічі [6].

– Особливе місце серед наслідків «санаційних війн» займають спільні проекти й приклади епізодичного співробітництва російських і європейських компаній у третіх країнах. У березні 2015 р. британська «BP» і «LetterOne», які належать росіянам, уклали угоду про спільні інвестиції (12 млрд. дол.) у розробку газових родовищ Єгипту (у травні структури М. Фрідмана ухвалили рішення щодо продажу частини своєї частки британському партнерові) [7]. У червні 2014 р. «Лукойл» придбав у британської «Bovleven Pic» 37% участі в проекті з розробки нафти на шельфі Камеруну [8].

– Ще один варіант зміни форми співробітництва компаній, що став результатом прохолодніших політичних відносин сторін, – використання європейськими компаніями інвестиційних фондів третіх країн як майданчики для інвестування в російську економіку. Зокрема, про плани використати китайські фонди для вкладення порядку 15 млрд. дол. у російські нафтогазові проекти (у першу чергу, «Ямал-СПГ») заявила французька «Total» [9].

– Нарешті, важливим і безпосереднім наслідком санкцій і погіршення економічного прогнозу для Росії стала активізація корпоративної міграції. Мається на увазі фізичний переїзд і згортання активної діяльності в Росії, а не звичайна перереєстрація головного офісу при триваючому де-факто функціонуванні компанії як російської ТНК (яскравий приклад такого роду – «Вымпелком», зареєстрований в Амстердамі).

Так, в останні роки свою діяльність у країни ЄС перевели такі компанії, як «GameInsight» (розробка й виробництво комп'ютерних ігор) і «Toonbox» (анімаційна студія). Перша переїхала у Вільнюс, друга – на Кіпр. Країни Східної Європи здалися більше привабливим місцем для ведення бізнесу деяким міжнародним корпораціям, що мали раніше представництво в Росії. У листопаді 2014 р. компанія «Microsoft» оголосила про згортання діяльності в РФ і переведення офісу й частини працівників у Прагу.

Серед зворотних прикладів можна навести лише «Газпром» і «Газпромнефть», які перевели в 2014 й 2015 рр. свої трейдингові центри в Санкт-Петербург із Лондона та з Відня відповідно. Причиною стало побоювання заморожування рахунків і арешту виручки.

Представлені вище емпіричні дані свідчать про суперечливий характер впливу політичних подій на корпоративну інтеграцію. Якщо загальний масштаб взаємодії бізнесу залишився приблизно таким же, як раніше, – замороженим

або відкладеними виявилася лише невелика частина проектів, що потрапили під санкції прямо, – то його структура й напрямок змінюються. Російські компанії прагнуть перевести частину своїх активів (а іноді й весь бізнес) у країни ЄС для страховки в період кризи в економіці Росії. Наявні дані демонструють наявність більш тісного взаємозв'язку між політичними рішеннями влади й поведінкою економічних суб'єктів, ніж це здавалося більшості експертів до кризи й у перші місяці її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Потемкина О.Ю. Россия и ЕС: к новому modus vivendi? [Электронный ресурс] // Независимая газета. Март 2015. URL: http://www.ng.ru/courier/2015-03-30/9_ru_es.html
2. Siim. Tiit Vähi: Pronkssõduri hind oli Eestile 8 miljardit krooni aastas [Electronic resource] // Ohtuleht. May 2014. URL: <http://www.ohtuleht.ee/579642/tiit-vahi-pronkssoduri-hind-oli-eestile-8-miljardit-krooni-aastas>
3. Невская А.А. Динамика и перспективы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества России и Эстонии в условиях кризиса // Балтийский регион. 2015. № 2(24). С. 50-66.
4. Kalotay K. The impact of the New Ruble Crisis on Russian FDI // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2015. № 1. P. 31–32.
5. Санкции вынуждают Valio наращивать объемы производства в России [Электронный ресурс] // Agro.ru. Январь 2015. URL: <http://agro.ru/novosti/ekonomika-i-biznes/sanktsii-vynuzhdayut-valio-narashchivat-obemy-proizvodstva-v-rossii/>
6. Виноградова Е. Девальвация рубля открывает для российских производителей новые рынки [Электронный ресурс] // Ведомости. Август 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/31/606810-devalvatsiya-rublya-otkrivaet-dlya-rossiiskih-proizvoditelei-novie-eksportnie-rinki>
7. Третьяков П. Фридман продал долю в египетских месторождениях ВР [Электронный ресурс] // Ведомости. Май 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/18/fridman-prodal-dolyu-v-egipetskih-mestorozhdeniyah-bp>
8. Лукойл завершил сделку по вхождению на шельф Камеруна [Электронный ресурс] // Пресс-релиз ОАО «Лукойл». Март 2015г. URL: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=4936&year=2015
9. Spegele B., Peale A. Total Taps Chinese Banks to Fund Russian Project [Electronic resource] // The Wall Street Journal. March 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/total-seeks-10-billion-to-15-billion-in-chinese-financing-for-russian-project-1427093833>

к.е.н., доцент Кошкарів С. А.,
Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж
Кошкарів Л. В.,
Вінницький кооперативний інститут

РЕФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ У БАГАТОРІВНЕВІЙ КООПЕРАТИВНІЙ СИСТЕМІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Учасники конференції у ТНЕУ внутрішньому контролю відводять роль «основної координуючої ланки між всіма функціями управління» [1, с. 15].

Система споживчої кооперації України, яка святкує у 2016 році 150-річчя утворення першого споживчого товариства, є активним членом світового кооперативного руху – Міжнародного кооперативного альянсу (ICA), Євро Кооп (Euro COOP), Кооперативів Європи (Cooperatives Europe), Світових споживчих кооперативів (CCW).

Характерною особливістю споживчої кооперації є демократичний принцип контролю за діяльністю кооперативних підприємств і організацій з боку членів кооперативних організацій – пайовиків.

Розглянемо основні економіко-правові засади кооперативного контролю, табл. 1.

Таблиця 1

Економіко-правові засади побудови внутрішньо кооперативного контролю

Компоненти контролю	Нормативно-правові засади
1	2
1. Складові мети	Ст 3 ЗУ «Про кооперацію» - розвиток самоконтролю [2].
2. Принципи	Ст.4 ЗУ «Про кооперацію» - демократичний контроль пайовиків [2].
3. Спостережна рада	Ст. 17 ЗУ «Про кооперацію» - контроль за додержанням статуту та діяльністю керівництва [2].
4. Ревізійна комісія	Ст. 18 ЗУ «Про кооперацію» [2], ст. 15 ЗУ «Про споживчу кооперацію» [3], Статуту всіх рівнів [4, с.38-129] – контроль за фінансово-господарською діяльністю.
5. Залучення аудиторських організацій	Тільки у статуті Всеукраїнської центральної спілки споживчих товариств (республіканський рівень) [4, с.128].
6. Комісії кооперативного контролю	Тільки у статутах споживчих товариств (низовий, базовий рівень) [4, с. 56].
7. Делегування контрольних функцій	У Договорах про делегування повноважень вищестоящим кооперативним організаціям – проводити ревізії та перевірки фінансово-господарської діяльності [4, с.156].
8. Зовнішній контроль	Ст. 38 ЗУ «Про кооперацію» - контроль за діяльністю кооперативних організацій здійснюють відповідні органи державної влади в межах своєї компетенції [2].
9. Кваліфікація контролерів	П. 5 Примірного положення про ревізійну комісію – до складу ревізійної комісії можуть бути обрані лише члени споживчих товариств [4, с.181].
10. Оперативність	Оперативність відсутня, задекларовані для оперативного реагування і постійного контролю комісії кооперативного контролю не функціонують.

Базуючись на даних таблиці та фактичному стані контрольно-ревізійної роботи, пропонуємо наступні основні напрями євро інтеграційних реформувань.

По-перше, відсутність у статутах споживчих товариств вертикальної демократичної підпорядкованості між рівнями кооперативного управління єдиної системи споживчої кооперації України мала б компенсуватись Договорами про делегування повноважень між рівнями управління, але вони не є статутними і сталими. Цей недолік призводить до того, зокрема, що контрольні функції всеукраїнської спілки обмежуються рівнем обласних і районних споживспілок і не розповсюджуються на базовий, основний рівень – споживчі товариства. Підсистема контролю не є «координуючою ланкою» у системі управління, потребує **організаційно-правових змін і доповнень**.

Статутами не передбачено такого важливого оперативного, поточного інструменту контролю як спостережна рада (наглядова рада), що є дієвою практикою в акціонерних товариствах, інших видах кооперації - виробничій, кредитній, сільськогосподарській (напрямок реформування - **нормативно-правове врегулювання** проблемних сфер).

По-друге, демократичний членський контроль у споживчій кооперації має кваліфікаційні обмеження. Наприклад, до складу ревізійної комісії можуть бути обрані лише члени споживчих товариств. Ст. 20 ж ЗУ «Про аудиторську діяльність» містить заборону на проведення аудиту (ревізії, контролю) аудитором – працівником суб'єкта господарювання, членом органів управління тощо [5]. Відповідно до Закону аудитори мають спеціалізовану кваліфікацію, що підтверджується як сертифікатом, так і системою її підвищення.

Тому актуальним для споживчої кооперації є запровадження у контролі **принципів міжнародного аудиту** - професійної компетентності, незалежності, об'єктивності, які і є складовими його результативності.

По-третє, удосконалення методологічних засад контролю. Результативна співпраця на європейському просторі залежить від конкурентоспроможності кооперативних підприємств і організацій. Тому необхідно визнати **аудит ефективності** пріоритетним напрямком розвитку контролю, запровадити нові засади внутрішнього аудиту через застосування загальної організаційно-методичної основи – **Лімської декларації керівних принципів контролю**, ухваленої Міжнародною організацією вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) [6].

Іншою складовою удосконалення організації і методології контролю є затверджені ІНТОСАІ Стандарти аудиту, які потребують адаптації як для країни, так і для окремих відомств, корпорацій. У споживчій кооперації внутрішньо системний контроль розглядається переважно як ревізійна діяльність, а не як **процес**, що має значно ширші рамки.

Європейський досвід **ризикоорієнтованого контролю** використовується багатьма фіскальними органами в Україні. Управління ризиками є нагальним завданням для споживчої кооперації, яка перебуває в єдиному економічному ринковому середовищі і має намір інтегруватись у світову економіку.

По-четверте, у споживчій кооперації розірване інформаційне забезпечення контролю між рівнями управління через ліквідацію спеціалізованої оперативної, квартальної і річної звітності (форми №11, №11-ревiзiя, оперативні донесення тощо).

Введення у Програму реформування системи управління споживчої кооперації підсистеми ефективного контролю із застосуванням сучасного інструментарію, наприклад, однієї із моделей «COSO» (оцінка середовища контролю, оцінка ризиків, заходи контролю, інформація та комунікація, моніторинг), розроблених INTOSAI спільно з інститутом внутрішніх аудиторів (ІВА), можливе через запровадження сучасного інформаційного кооперативного управлінського поля, організаційно-методичні основи якого описані у праці автора [7, с. 155-157].

Наступним кроком має стати використання принципів і методів **контролінгу** для всіх систем управління, у тому числі і на етапі створення єдиного кооперативного інформаційного поля, що і буде мірилом євроінтеграції.

Отже, Споживча кооперація має розвинену, побудовану на європейських засадах систему демократичного членського контролю, яка на євро інтеграційному шляху зобов'язана довести рівень управління кооперативними підприємствами та організаціями до рівня розвинутих країн через запровадження інноваційної концепції ефективного управління – **контролінгу**.

Список використаних джерел:

1. Рекомендації учасників ІУ міжнародної науково-практичної конференції «Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні». // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016.- №5. – С. 14-16.
2. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 р. № 1087 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
3. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ (редакція від 09.12.2012 р.)//Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Довідник інструктора організаційно-кооперативної роботи. – К. : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2007. – 432 с.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. №3125-ХІІ // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Лімська декларація керівних принципів контролю, 1977 р. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
7. Кошкаров С. А. Фінансова звітність багаторівневої системи споживчої кооперації України, її інформаційна відповідність сучасним європейським вимогам / С.А.Кошкаров // Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи: Матеріали ХХІІІ Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 травня 2016 р.) – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2016. – 172 с.

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОГО ПОПИТУ ДЖ. КЕЙНСА

Економічні кризи 2008-2009 та 2014-2015 років показали неспроможність держав ефективно боротись із новими викликами циклічних коливань та надали новий імпульс сучасній макроекономічній дискусії. Економічний цикл являє собою періодичні коливання ділової активності, за яких після зростання активності настає її зниження, що знову змінюється зростанням. Варто зазначити, що на наш погляд, циклічність є явищем об'єктивним: заперечити існування чи протікання циклічних коливань не можливо. Економічна криза, як структурний елемент циклу, є чи не найбільшим питанням економістів усього світу. Основна проблематика такої дискусії полягає у цілком логічному бажанні суспільства не так уникнути кризи, оскільки є усвідомлення невідворотності її настання через певний період, а – у розумінні її причин, глибини, потенційно-негативних наслідків та шляхів виходу з неї.

Зауважимо, що хоча економічна криза несе і позитивні наслідки, основним з яких є так зване «перезавантаження» системи чи оздоровлення економіки через очищення від слабких та неефективних методів взаємодії та інструментів, структур, але негативні наслідки, досить часто, є більш пагубними ніж позитивні ефекти. Так, глибокі кризи можуть генерувати достатньо негативні деформації, як економічного, так і політичного та соціального характеру. При цьому, найбільш негативним наслідком таких деформацій стає «взаємозараження» всіх груп макросуб'єктів і, як наслідок, настає ситуація коли один негативний прояв кризи починає «породжувати» інший [1, С.46].

Економіко-структурні деформації ХХІ століття дають підстави вважати, що методи та інструменти, які використовуються у сучасній антикризовій політиці не є настільки досконалыми, щоб дієво нівелювати негативні наслідки кризи і, взагалі, стимулювати економіку виходити з неї.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Кругман у своїх дослідженнях стверджує, що сучасні економічні системи країн чекає постійний «режим хитання» – перехід від кризи до кризи, кожна з яких буде сильно пов'язана з проблемою генерування достатнього попиту на продукцію, що виготовляється будь-яким суб'єктом господарювання [2].

Зважаючи на це в сучасному економічному просторі повертається і підсилюється роль наукової дискусії щодо механізмів забезпечення ефективного попиту. Взагалі, під ефективним розуміють сукупний попит на товари та послуги, забезпечений ресурсами, необхідними для їх придбання. Тобто обсяги виготовленої продукції (товарів, послуг), сукупність витрачених ресурсів на її виготовлення, потреба в даній продукції та наявність ресурсів на її придбання мають бути збалансованими. Тільки за таких умов можна говорити про формування ефективного попиту на продукцію.

Беззаперечним лідером такої (заочної) дискусії є всесвітньовідомий економіст Джон Мейнрад Кейнс. Ще середині першої половини ХХ століття він ідею того, що ринкова економіка втратила здатність до «автоматичного» відновленню рівноваги існування монополій, внаслідок чого стало неможливим вільне ціноутворення. Кейнс переконаний, що цю проблему може вирішити тільки держава. Продовжуючи свою думку, Кейнс зазначав, що під час кризових ситуацій виробники не будуть мати стимулу збільшувати пропозицію, оскільки низька купівельна спроможність суспільства призведе до утворення товарних надлишків, а отже – збитків продавців, внаслідок неспроможності продати свої товари. У зв'язку з цим Джон Мейнрад Кейнс пропонував стимулювати сукупний (ефективний) попит, зростання якого дасть можливість безпосередньо вплинути і на сукупну пропозицію, стимулюючи виробників виробляти більше, щоб задовольнити зростаючі купівельні бажання. При цьому, Кейнс вказував на те, що така політика матиме ряд позитивних наслідків, а саме: збільшення податкових надходжень внаслідок розширення виробництва та скорочення безробіття, яке буде стимулювати і моральне задоволення людей, котрі будуть забезпечені роботою і матимуть можливість задовольнити свої потреби через купівлю благ [3, С.10; 4].

В моделі виходу з кризи на основі стимулювання ефективного попиту (рис.1.) вирішальну роль Кейнс відводив інвестиціям через використання монетарної та фіскальної політики.

Вважаючи контрольовану інфляцію меншим злом чим безробіття, Джон Мейнрад Кейнс агітував за відмову від широкої грошової емісії і наполягав на зниженні ставок позичкового відсотка, яке дасть можливість наситити економіку «фізичними» грошима, що стимулюватиме розширення сукупного попиту.

Аналізуючи можливості впливу через використання бюджетно-податкової політики, Кейнс говорив про те, що саме держава повинна в часи економічної кризи стати головним інвестором. Дані інвестиції мають бути спрямовані на розвиток державного сектору та створення суспільних благ (будівництво доріг, мостів, великих державних фабрик та заводів, будинків). На його думку, це дасть можливість скоротити безробіття, збільшити доходи людей і, як наслідок – збільшити сукупний попит.

Іншим важливим аспектом такого інвестування є те, що такі роботи будуть спрямовані на створення благ довготривалого споживання, корисний ефект від яких можна буде отримати в майбутньому не інвестуючи в їх створення[3, С.11-14].

В умовах економічної кризи, в якій опинилась Україна, стимулювання сукупного попиту, на наш погляд, є головною передумовою поживлення процесів на макrorівні та виходу з кризового стану. Слід відзначити, що замість того, щоб «розкручувати» інфляційний вихор шляхом неконтрольної грошової емісії та «проїданням» закордонних траншів, перекладанням бюджетного дефіциту на суспільство через збільшення податкового тягаря і безрезультатного проголошення одвічного, нічим не підкріпленого, курсу на відродження виробництва, варто зосередитись на тому,

яким саме шляхом стане можливим це відродження та розширення. Теорія «ефективного попиту» дає чітку відповідь на це запитання.



Рис.1. Модель виходу з кризи на основі стимулювання ефективного попиту

Джерело: складено автором на основі [3;5].

В той же час, на наш погляд, не варто абсолютизувати ідеї Кейнса. Це обумовлено тим, що еволюція економічних відносин породила ряд проблем функціонування та викликів сьогодення. До таких проблем варто віднести наступні:

- Тіньова економіка. Складність у розрахунку рівня тонізації економіки, відсутність чіткого розуміння яким є фактичний рівень зайнятості зумовлює проблему точного розрахунку необхідного рівня стимулювання сукупного попиту ;

- Неможливість контролювати попит і пропозицію на ринку праці в наслідок глобалізації пов'язане з тим, що частина робочої сили може бути задіяна за принципом аутсорс (в т.ч. використовуючи і глобальні можливості мережі Інтернет);

- Ускладнений контроль надходжень та видатків виникає внаслідок розповсюдження великої кількості електронних платіжних платформ та систем, законодавче регулювання і контроль за якими в Україні практично відсутній;

– Біхевіористичний характер інвестиційних очікувань та схильності до споживання;

– Електронна комерція та імпортоорієнтація. Стимулювання сукупного попиту, про ефективність якого писав Кейнс, в ХХІ столітті не є гарантованою причиною розширення сукупної пропозиції. Електронна комерція та імпортоорієнтованість економіки України на сьогодні призводить до того, що споживачі просто переорієнтовують свій попит на закордонні товари, які, досить часто, є дешевшими вітчизняних аналогів. І якщо ще 15-20 років тому для купівлі таких благ потрібно було виїжджати закордон і потім проходити достатньо складну процедуру пов'язану з юридичними тонкощами оформлення документів на їх ввезення, то в умовах сьогодення – це можна зробити не виходячи з дому через електронні торгові майданчики витративши до години часу.

Список використаних джерел:

1. Колесникова Н. Формування ефективного попиту як важлива функція ціноутворення по вантажним залізничним перевезенням [Електронний ресурс] / Н. Колесникова, В. Чорний // ДЕГУТ. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Znpdetut_eiu/2010_15/44.pdf.

2. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? (The Return of Depression Economics) / Перевод с англ. В. Егоров. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Електронний ресурс] / Джон Мейнард Кейнс – Режим доступу до ресурсу: <http://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>

4. Король М. Генезис і еволюція кейнсіанської теорії та кейнсіанства, їх вплив на становлення та розвиток науково-кадрового потенціалу [Електронний ресурс] / М.Король // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2(10). – Режим доступу: http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/3571/1/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C_%D0%96%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%80_2013.pdf

5. Боткин Р. Кейнсианские эконометрические концепции: потребительские и инвестиционные функции; мультипликатор [Електронний ресурс] / Р. Боткин // Современная экономическая мысль. – 1981. – Режим доступу до ресурсу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&links=./school/neosynthesis/lectures/neosynt_12.txt&name=neosynthesis&img=lectures_small.gif

РОЗДІЛ IV
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ
СУСПІЛЬНИХ ЗМІН ТА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

CHAPTER IV
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS THE INNOVATIVE MECHANISM OF
SOCIAL CHANGES AND INCREASE OF QUALITY OF LIFE

д.е.н., професор Варналій З. С.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО
ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Протягом двадцяти п'яти років в Україні відбувається ринкова трансформація економіки. Проте, на відміну від сусідніх країн Центральної і Східної Європи, ці перетворення в Україні відбуваються відносно повільно, що, з одного боку, може відображати суспільні очікування щодо стабільності і побоювання таких перетворень, а з іншого – гальмує просування до розвитку добросовісної конкуренції та сучасного цивілізованого підприємництва.

Необхідність заміни залишків застарілих норм і регуляцій, суть або форма яких не відповідають новим суспільним відносинам в Україні, яка обрала шлях модернізації, є головним підґрунтям суспільно-економічних реформ. Чим гостріші суперечності між старими нормами і відносинами в суспільстві і відносинами, що вимагаються сучасним економічним життям – тим вища інтенсивність вимог щодо реформування, тим активніша реакція суспільних груп на зміни.

Якщо не вирішувати першопричини таких проблем, останні лише маскуються за фасадом рішень, що не впроваджуються, та ускладнюються застосуванням суспільством компенсаційних рішень, наприклад, механізмів тіньової економіки, корупції, рейдерства, непродуктивного відтоку капіталу або вирішення суперечок поза законодавчим полем [2].

Це визначає необхідність реалістичної оцінки рушійних сил реформ щодо сприяння розвитку підприємництва та його соціальної відповідальності.

Нині, коли наслідки світової фінансово-економічної кризи та внутрішні кризові процеси в Україні обумовлюють економічну невизначеність у сучасному світовому економічному середовищі, ще більше посилюються вимоги щодо покращання умов для активізації підприємницької діяльності. Сучасні економічні виклики формують нові як позитивні, так і негативні тенденції поведінки суб'єктів підприємницької діяльності в посткризових умовах.

Важливим кроком до досягнення нової якості вітчизняного підприємництва, як і всієї країни є покращання бізнес-середовища як основи розвитку підприємництва, сприятливого політичного та економічного

середовища, і як результат – високих стандартів життя громадян України.

Саме у такому контексті і необхідно розглядати проблему соціального підприємництва та його соціальної відповідальності.

По-перше, слід зазначити, що це не тотожні поняття.

По-друге, соціальне підприємництво слід розглядати в узькому та широкому значенні. В узькому розумінні, соціальне підприємництво – це підприємництво у сфері соціальних видів діяльності, або надання соціальних послуг. У широкому розумінні, соціальне підприємництво – це реалізація соціальної функції підприємницької діяльності, спрямованої на соціальне забезпечення та соціальний захист населення, з метою узгодження економічних інтересів всіх суб'єктів.

По-третє, саме у широкому розумінні поняття «соціальне підприємництво», на нашу думку, і слід розглядати його соціальну відповідальність, як один із основних чинників, одну із його функцій.

Для порівняння можна привести поняття «інноваційне підприємництво». Це й сфера (вид) діяльності, це й його одна із основних (визначальних) функцій. І як тут не згадати Й. Шумпетера, який виділяв саме підприємницьку функцію і ототожнював її із функцією економічного лідерства і новаторства. Зокрема, він постійно підкреслював, що інновація – є дітищем підприємництва, а підприємець – творцем інновацій [11].

Соціальна відповідальність підприємництва – це об'єктивна закономірність соціалізації сучасної економіки, яка свідчить про постійне вдосконалення форм і методів підприємництва та намагання бізнесу пристосуватися до складних умов господарювання у сучасному конкурентному середовищі. З огляду на складність соціально-економічного середовища, особливо в умовах скорочення бюджетного фінансування, сучасні суб'єкти підприємницької діяльності не можуть функціонувати як закриті системи, вони повинні реагувати на запити та очікування не тільки своїх власників, а також враховувати інтереси інших суспільних груп, які не мають безпосереднього відношення до діяльності організації.

Сьогодні потребують удосконалення теоретичні засади реалізації соціальної відповідальності підприємницької діяльності як невід'ємної складової підприємництва в системі національної економіки. Відсутність в Україні концептуальних засад регуляторного та інституціонального впливу на соціальну відповідальність підприємництва, науково обґрунтованих інструментів, адаптації світового досвіду до особливостей економічного розвитку країни обумовлюють необхідність подальших економічних досліджень.

У сучасних умовах господарювання розвиток соціальної відповідальності розглядається як чинник підвищення довіри до підприємництва як з боку споживачів, так і з боку партнерів [2, с. 308-350]. Одним з головних аспектів, які виникають внаслідок ведення підприємництва за принципами соціальної відповідальності, є довіра з боку контрагентів. Ф. Фукуяма вказує на довіру як на вирішальний чинник, що буде впливати на перспективи світового розвитку. У праці «Довіра. Соціальні чесноти та творення добробуту», він так розкриває

зміст даного поняття: «Довіра є виникаюче в рамках певного співтовариства очікування того, що члени даного співтовариства будуть поводитися нормально й чесно, проявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до загально визнаних норм» [5, с. 134].

Що стосується соціальної відповідальності підприємництва, то однією з головних проблем, що ускладнюють чітке визначення поняття соціальної відповідальності підприємству, є персоніфікація суб'єкта, на якого покладається моральна відповідальність. Відповідно до тлумачення К. Девіса і Р. Бломстрома ним є особи, що приймають відповідні рішення. Ще, як зазначає Дж. Ладд у статті «Мораль та ідеал раціональності у формальних організаціях», рішення, які приймаються в організаціях, є атрибутами цих організацій а не конкретних особистостей, що «приймають рішення». На його думку, ці рішення не персоніфіковані, оскільки зміна менеджерів в організації в принципі не змінює її ідентичності [10, с. 488] Таким чином, всю повноту відповідальності повинні нести саме корпорації, а не керівники які їх очолюють, адже будь-який менеджер в прийнятті рішень в першу чергу керується цілями, які стоять перед організацією.

Як справедливо стверджує Ш. Харрісон «компанії (комерційні організації) не належать державі, і тому вони можуть не надавати громадські послуги і не створювати громадські служби, які зобов'язані надавати державні організації, що фінансуються за рахунок податкових надходжень. Але, з іншого боку, компанія як частина суспільства, яка функціонує в цьому суспільстві, зобов'язана розглядати свою поведінку як частину виконуваної нею ролі в суспільстві» [6, с. 181-182]. Функція соціальної відповідальності, зазначає професор Галушка З.І., це система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо мобілізації та використання ресурсів, товарів та послуг, які реалізують соціальне забезпечення та соціальний захист усіх груп населення, що дозволяє узгоджувати економічні інтереси як основу стабільності суспільства [3, с. 30].

Науковці виділяють кілька понять, що визначають соціально-відповідальну поведінку підприємців: соціальне зобов'язання (як реагування на соціальні проблеми шляхом дотримання права); соціальну відповідальність (реагування на соціальні проблеми за допомогою прийняття на себе відповідальності за різні соціальні програми); соціальну чуйність (активну участь у соціальних програмах для соціальної користі) [9].

Початок сучасній літературі про соціальну відповідальність підприємництва поклала праця Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» (1953 р.), у якій соціальна відповідальність бізнесмена визначається як спрямованість на «реалізацію тієї політики, прийнятті таких рішень або проведенні такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [8].

У результаті становлення і розвитку соціальна відповідальність підприємництва стала визначатися як підхід, згідно з яким компанії добровільно інтегрують у свій бізнес вирішення соціальних і екологічних проблем та вступають у взаємодію з усіма своїми стейкхолдерами. Цей підхід

передбачає комплексне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів підприємництва, перехід до принципово нової моделі менеджменту, прийняття на себе зобов'язань, що виходять за межі звичайних правових вимог. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності. Це може бути місцева громада, яка хоче мати інформацію про стан забруднення навколишнього середовища місцевим підприємством, споживачі, які прагнуть до володіння об'єктивною інформацією про продукцію, інвестори, які хочуть бачити компанію процвітаючою.

Соціальну відповідальність підприємництва, на нашу думку, слід розуміти як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною. Традиційно називають наступні переваги, що одержують для себе організації, здійснюючи цю політику: формується більш привабливий образ організації в суспільстві; зростає довіра до організації; збільшуються товарообіг, кількість клієнтів тощо, обумовлені поліпшенням ставлення до організації; з'являється можливість одержати більш вигідні замовлення; завдяки авторитетові організація може проводити більш активну, ефективну політику в суспільстві, розширюючи свою діяльність, зокрема ринки збуту тощо.

Держава повинна створювати, перш за все, економічні, політичні та правові передумови для нормального розвитку національної економіки, що, в свою чергу, дозволить корпораціям безперешкодно створювати матеріальні та соціальні блага, призначені для задоволення потреб усіх верств населення. При цьому роль держави багато в чому визначається тим, наскільки ефективно вона сама організована та функціонує. Однак, взаємини бізнес-спільноти та владних органів у сучасній економіці часто мають викривлену форму, набуваючи рис обов'язкових зборів з бізнесу на проекти, що реалізуються органами влади різних рівнів [4].

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває аналіз ефективності діяльності самої держави, принципів її функціонування та методів, що застосовуються при взаємодії з корпоративним сектором. Необхідність регулювання економіки зумовлена об'єктивними обставинами – держава покликана коригувати ті недоліки, які притаманні ринковому господарству.

Подальший розвиток економіки України, досягнення коротко- та довгострокових цілей підприємств не можливий без врахування людських цінностей. Розуміючи це українська влада повинна максимально сприяти

інтеграції концепції соціальної відповідальності підприємництва в стратегію діяльності підприємницьких структур нашої держави. Така державна політика сприятиме досягненню не тільки високих соціальних, морально-духовних, етичних норм у суспільстві, а й економічних показників [7].

Істотним компонентом інституціоналізації відносин підприємництва, держави і суспільства можна вважати створення формальних правил і процедур, що регулюють відносини сторін. Тобто, мова йде про конкретні «правила гри», що повинні дотримуватися учасники відносин і які повинні надавати рівні умови для кожної зі сторін і не ставити жодну з них в нерівноправне становище.

Становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки і впровадження концепції соціальної відповідальності підприємництва відбувається в якісно інших, чим на Заході, умовах, тому механічне копіювання і впровадження чужого досвіду приречене на невдачу. Потрібний пошук своїх, притаманних нашим умовам, моделей соціального партнерства, розробка механізму ефективної системи соціальної взаємодії, особливо в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Амджадин Л. Социальная составляющая современной экологической политики: экологически ответственный бизнес /Л. Амджадин // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. - №1. – С. 63-72.
2. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
3. Галушка З. І. Соціальна відповідальність держави: моделі соціальної політики /З.І.Галушка // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. – Чернівці: АНТ Лтд, 2006. – Вип. І. Економічні науки. – 410 с.
4. Диагностика состояния и перспектив развития социальной ответственности в Украине (экспертные оценки): монография / О.Ф. Новикова, М.Е. Дейч, О.В. Панькова и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2014. – 320 с.
5. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман //Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. — 240 с.
6. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и создание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 134.
7. Харрисон Ш. Корпоративная социальная ответственность: согласование поведения и репутации /Ш. Харрисон// Паблик рилейшнз: принципы и практика: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 180-209
8. Царик І. М. Соціальна відповідальність бізнесу та її державне регулювання як складова стратегії сталого розвитку http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_40/statti/30.pdf
9. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits /M. Friedman // New York Times. September 13, 1970
10. Kuratko F.Donald, Hodgetts M. Richard. Entrepreneurship: a contemporary approach. 3th edition. – The Dryden Press, 1995, p. 735.
11. Shumpeter J.A. The creative Response in Economic History // Journal of Economic History. – 1947. - №7. – P. 150-151.

к.ю.н., доцент Арсентьєва О. С.,

к.ю.н., доцент Котова Л. В.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Наразі Україна переживає особливий період своєї історії. З одного боку, зтяжна економічна криза, що певною мірою створює соціальну напруженість, з іншого - проведення антитерористичної операції на Сході України. З огляду на це спостерігається зниження рівня життя людей та зростання категорій населення, що потребують соціально-економічної підтримки.

Сьогодні у системі надання соціально-економічної допомоги особливе місце посідають організації, які застосовують нові сучасні підходи в своїй діяльності. Використання інноваційних підходів зумовлено, по-перше, недостатністю допомоги з боку держави, по-друге, проблемами реалізації такої допомоги, що полягають у недостатності фінансування та відсутності фахівців.

Одним з таких іноваційних підходів на сьогодні є соціальне підприємництво. Його розвиток в Україні стає можливим за рахунок посилення ролі економічно активних учасників національного ринку в підтримці соціально вразливих категорій громадян і вирішенні соціально значущих питань. Проте поширення соціального бізнесу та соціальних підприємств в Україні блокується відсутністю законодавства, яке б регламентувало їх діяльність, закріплювало основні поняття та важливі характерні ознаки таких підприємств.

Поняття «соціальне підприємництво» пішло від англійського «social entrepreneur» (в дослівному перекладі - соціальний підприємець), яке вперше було використане в оригінальному значенні в праці під назвою «Соціальний аудит – методи управління спільною роботою» (Social Audit – A Management Tool for Co-operative Working), опублікованій в 1981 році в одному з університетів Великобританії [1].

Вперше термін «соціальне підприємництво» було використано у Сполучених Штатах у 1970-х роках неприбутковими організаціями. Кілька цих організацій розпочали свій бізнес, щоб створити робочі місця для соціально незахищених категорій населення.

Найбільш поширене визначення соціального підприємництва належить Грегорі Дізу, який виділив п'ять чинників, що його визначають: а) прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага); б) виявлення і використання нових можливостей для реалізації обраної місії; в) здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації і навчання; г) рішучість дій, не обмежена розташовуваними ресурсами; д) висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності - як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [2].

В Європі «легалізація» соціального підприємництва сталася більше двадцяти років тому. Так, у 1991 році парламент Італії прийняв закон щодо

діяльності «соціальних кооперативів» - малих та середніх бізнесів, що вирішують соціальні проблеми громад. Закон визначив два типи соціальних кооперативів: тих, що надають соціальні, освітні та медичні послуги населенню (група «А»), та тих, що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств (група «Б»).

У 2002 році офіційне визначення соціальному підприємництву було дане Департаментом торгівлі та промисловості уряду Великобританії, відповідно до якого соціальне підприємництво – це бізнес, який здійснюється не стільки заради отримання прибутку для власників та акціонерів, а переслідує переважно соціальні цілі, і прибутки якого спрямовуються головним чином на розвиток цього бізнесу або на громадські справи.

Уряди Іспанії, Португалії, Греції, Бельгії та Франції також законодавчо закріпили роботу соціальних підприємств у формі кооперативів, основною рисою яких є демократична форма правління та обов'язковий розподіл акцій компанії між її засновниками, волонтерами та бенефіціарами. У країнах ЄС соціалізація підприємств знані як «кооперативи соціальної солідарності» (Португалія), «кооперативи соціальних ініціатив» (Іспанія), «компанії соціальної мети» (Бельгія), «соціальні кооперативи колективної власності» (Франція). Парламент Великобританії узаконив роботу соціалізація підприємств (або «компаній, що працюють в інтересах громади» - social interest companies) у 2004 році. Робота соціальних підприємств також легалізована в Угорщині, Чеській республіці, Словацькій республіці, Словенії, Литві та Польщі (Польський парламент прийняв закон «Про соціальні кооперативи» 2006 року).

На нашу думку, саме соціальні підприємства є складовими такої системи господарювання як соціальне підприємництво. Діяльність соціальних підприємств спрямована на отримання прибутку для вирішення соціальних проблем громади. Варто зауважити, що в Україні зародження соціального підприємства пов'язують з товариством «Просвіта», сформованого у 1868 р. на Заході України. Діячі товариства, організовуючи мережу власних читалень, одночасно закладали при них перші найпростіші торговельні точки, магазини й позичкові товариства [3, с. 14].

На сьогодні, в Україні відсутнє єдине загальноприйняте визначення поняття «соціальне підприємництво». Лише у Цивільному (ст. 85 та 86) та Господарському кодексах України (ст. 44 та 45) зазначається, що суб'єктами соціального підприємництва можуть бути юридичні особи, метою яких не є одержання прибутку та його розподіл між учасниками.

Спроби ж нашої держави легалізувати та підтримати соціальне підприємництво поки що зазнають невдач, але ж вказують на важливість цього питання. Прикладом є законопроект «Про соціальні підприємства» № 10610, внесений 14.06.2012р. Олександром Фельдманом. Законопроектом пропонувалося визначення соціальних підприємств в Україні як таких, де частина зайнятих працівників із числа соціально незахищених становить не менше половини; які надають соціальні послуги, понад половини одержувачів яких становлять соціально незахищені категорії громадян; які здійснюють виробництво і реалізацію продукції соціально незахищеним за цінами

собівартості продукції; які інвестують отриманий прибуток від своєї діяльності на реалізацію соціальних проектів.

На відміну від традиційного бізнесу, який працює заради досягнення прибутку, соціальне підприємництво виконує соціальні функції і працює там, де держава працювати не може (через дефіцит фінансування), а бізнес не хоче (через низьку рентабельність). Перевагою соціального підприємництва є те, що цей підхід дозволяє вирішувати існуючі соціальні проблеми без втручання з боку держави.

В Україні хоча і не існує законодавчо затверджених понять «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «підприємства соціальної економіки». Однак у різних нормативно-правових джерелах існують положення, що дозволяють створювати підприємства, які за міжнародними стандартами можуть бути класифіковані як соціальні [4].

У нас існує три основні форми соціального підприємництва:

- некомерційна організація займається підприємництвом у сфері своєї основної діяльності;
- некомерційна організація відкриває власне підприємство, частина доходів якого йде на фінансування її програм;
- підприємство для людей з обмеженими можливостями: компанія звільняється від сплати податку на прибуток, якщо більше 50% її співробітників – люди з обмеженими можливостями [5].

Соціальні підприємства, які створюють робочі місця для соціально незахищених людей, дають їм можливість набути трудових навичок і знань у сфері управління, кар'єрного зростання, і права власності експерти називають «ствердними». Більшість соціальних підприємств України забезпечують робочими місцями представників цільових груп, з якими вони пов'язані своєю основною діяльністю. Їхня головна мета діяльності, як і будь-яких інших бізнес-структур, – досягти позитивних фінансових і соціальних результатів за рахунок інвестицій [6].

Останніми роками в Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських організацій, як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад. В Одесі діє громадська організація «Дорога до дому», в рамках діяльності якої видається газета для уразливих верств населення, а також працюють цехи з пошиття одягу. Ще одним прикладом українського соціального підприємства є асоціація «Мир, краса, культура» у Херсоні, яка запровадила «Творче практичне заняття», щоб виготовляти і продавати ексклюзивний одяг для дітей і молоді, використовуючи натуральні тканини, оздоблені традиційним українським орнаментом у сучасному стилі. Прибуток використовують для просування української культури, мистецтва за допомогою театру, шкіл, навчаючи молодь навичкам, які б забезпечили їх сталими робочими місцями у майбутньому.

Вважаємо, що основна ідея соціального підприємництва полягає в тому, що підприємницька діяльність може виконувати дві функції: по-перше, мати

позитивний соціальний вплив, і, по-друге, бути фінансово незалежною та прибутковою.

Тобто соціальне підприємництво – це поєднання соціального позитивного впливу та комерційного підходу. Маючи на меті вирішення конкретної соціальної проблеми, підприємці залучають ресурси для досягнення своєї мети, при цьому отримуючи прибутки від такої діяльності.

Характерними ознаками соціального підприємництва є:

а) соціальний вплив, який характеризує позитивну спрямованість підприємницької діяльності на вирішення чи пом'якшення конкретної відчутної соціальної проблеми. Її учасники або бенефіціари є представники соціально вразливих груп;

б) інноваційність, як головна ознака соціального підприємництва. Застосовуються нові підходи, нові способи вирішення соціальної проблеми, що сприяє позитивним системним змінам у суспільстві засобами, відмінними від традиційної благодійності;

в) самоокупність та фінансова стійкість, як ознака незалежності від зовнішнього фінансування. Доходи від підприємницької діяльності цілком або не менше встановленої законом частки спрямовується на благодійну діяльність чи статутну діяльність неприбуткових організацій;

г) тиражованість – відтворюваність моделі соціального підприємства в інших географічних і соціальних умовах.

Таким чином, соціальне підприємництво – це діяльність з метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості.

Вважаємо за необхідне надати визначення «соціального підприємництва» та «соціального підприємства» та закріпити їх у чинному національному законодавстві. На нашу думку, визначення цих термінів має бути закріплено у Законі України «Про соціальні послуги» від 19.06.2003 р. № 966-IV та викладене таким чином: «Соціальне підприємництво – це система господарювання, складовими якої є соціальні підприємства, підприємницька діяльність яких спрямована на вирішення соціальних проблем та водночас фінансову стійкість та збільшення соціального капіталу». «Соціальні підприємства - це підприємства малого або середнього бізнесу та некомерційні організації, які надають соціальні послуги населенню, з метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості».

На нашу думку, саме визначення вищезазначених понять у згаданому законі надасть повноту для формування законодавчої бази, що забезпечить умови становлення соціального підприємництва як самостійного сектору економіки. Національні соціальні підприємства одержать можливість гарантованої державної підтримки в рамках урядових програм розвитку малого або середнього бізнесу та соціально-орієнтованих некомерційних організацій. Саме такі нововведення впливатимуть на рівень впровадження соціальних інновацій та модернізуватимуть соціальну сферу.

Місія соціального підприємництва набуває особливої цінності в період економічної кризи, оскільки, по-перше, в цей час загострюються соціальні проблеми та їх вирішення стає життєво важливим для існування суспільства. По-друге, соціальне підприємництво сприяє створенню сприятливого бізнес-середовища, підтриманню активної громадської позиції, інновацій, суспільної солідарності, що створює передумови для більш м'якого і своєчасного виходу з кризи.

Ключовими моментами в соціальному підприємстві є досягнення суспільного добробуту і створення для цього сприятливих можливостей. Соціальне підприємництво сигналізує про необхідність стимулювання соціальних змін, а сам результат та його тривала дія призводять до позитивних змін у житті суспільства, тим самим вирізняючи цю сферу діяльності.

Гадаємо, що вироблення національної стратегії розвитку соціального підприємництва, яка дозволила б скоординувати зусилля всіх зацікавлених сторін - підприємців, громадських організацій, донорських структур і держави, є необхідною умовою для реалізації концепції соціального підприємництва в Україні.

Список використаних джерел:

1. www.en.wikipedia.org
2. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.). [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
3. Арапетян А. Соціально-відповідальний бізнес: переваги та обмеження / А. Арапетян, О. Архипчик, Л. Пан // Практика Управління. – 2008. – № 7. – С. 12-18.
4. Социальное предпринимательство в Украине: Европейское исследование. Обмен опытом [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sesp.org.ua>
5. Каминник И. Социальное предпринимательство на Украине: каким оно должно быть? [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.cmdp-kv.org
6. Новый бизнес: социальное предпринимательство [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nb-forum.ru>

к.е.н., доцент Гуменна О. В.
Національний університет «Кієво-Могилянська академія»

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ

Проблеми інноваційного розвитку кожної країни та її регіонів набувають особливого значення в період економічного спаду, який сьогодні спостерігаємо у світовій економіці. З часом кризові явища дещо послабляться, економіка почне зростати й масштабні інноваційні зміни стануть ще актуальнішими. Цілком зрозуміло, що вирішення проблем активізації інноваційної діяльності підприємств – головна запорука забезпечення економічної стабільності та зростання.

За сучасними оцінками, близько 50-80% економічного зростання держави складають саме інновації та нові знання. Про це говорив Й.А. Шумпетер, який вважав інновації одним з найважливіших чинників економічного зростання та розвитку економіки [1]. При цьому вперше ця ідея була викладена відомим вітчизняним економістом М.І.Туган-Барановським, який вважав, що економічні кризи спричинюються технологічною вичерпаністю діючих виробництв, коли інвесторам стає не вигідним відтворювати старі галузі і відповідні фінансові ресурси, покидаючи ці галузі, нагромаджується у грошовій формі вільного позичкового капіталу, шукаючи собі нове застосування [2, с.148], тобто інновації стають об'єктом вкладення цього капіталу, зумовлюючи перехід економіки на новий щабель розвитку.

В сучасних швидкоплинних умовах інноваційна діяльність підприємств не може бути успішною без чіткої і гнучкої системи інформації щодо внутрішнього і зовнішнього ділового середовища. Завдяки такій інформації створюються передумови для швидкого реагування на всі ендогенні та екзогенні зміни, оперативного поновлення товарного асортименту і технологій, простежування динаміки потреб цільової групи покупців інноваційного продукту. При цьому інформація, як ресурс виробництва, має наступні характерні риси:

- інформація є невід'ємною складовою будь-якого виробництва нарівні з іншими ресурсами;
- інформація має вартість і є предметом купівлі-продажу;
- кількість інформації, яка використовується у виробництві, є одним з показників технологічного рівня виробництва.

Ми погоджуємося з М.Я.Петраковим [3], який вважає нову інформацію "пальним" для розвитку соціально-економічної системи. Ринкове середовище, що має тенденцію до важко передбачуваних змін, постійно висуває нові вимоги до суб'єктів, які існують та взаємодіють в цьому середовищі. Ці вимоги зумовлюють появу інформаційних перешкод, шумів в системі, які надалі стають "...будівельним матеріалом для генерування нової інформації у соціально-економічній системі. Ми маємо постійний фон випадкових збурень, на якому і виникають "соціальні мутації" [3, с.26]. При цьому під "соціальними мутаціями" автор розуміє механізм генерування нової інформації в суспільних системах.

За останнє десятиліття у всьому світі спостерігається значне зростання уваги до соціальних інновацій (або ж можна сказати – соціальних мутацій) як способу досягнення економічного зростання. Зокрема такі соціально важливі інноваційні рішення, як дистанційне навчання, мобільний грошовий переказ, відновне правосуддя та безвуглецеве будівництво допомагають розв'язати низку найбільш нагальних проблем сучасності. Роль соціальних інновацій у стійкому економічному зростанні останнім часом зростає ще й тому, що зумовлено почасти й тим, що деякі перешкоди до стабільного і стійкого економічного зростання (наприклад, зміна клімату, незайнятість молоді, старіння нації, а також зростання соціальних конфліктів) можна подолати тільки за допомогою такого роду інновацій. Роль держави у введенні інновацій

та сприянні розвитку науки й технологій є надзвичайно важливою. Наприклад, у Фінляндії головна урядова інституція, яка формує стратегію розвитку науки, інновацій та досліджень (SITRA) рекомендувала прийняти інноваційність в якості критерію конкурсних торгів у сфері державних закупівель [4].

У своїй книзі «Джерело інновацій» Елейн Дандон надає, напевно, найбільш точне визначення інновації: інновація – це прибуткове впровадження стратегічної творчості. Це саме те, чого прагнуть досягти компанії та організації, розпочинаючи таку діяльність – організованого, стратегічного та творчого процесу, що буде реалізований до кінця та втілиться у вимірюваних результатах і з вимірюваним очікуваним прибутком [5].

Розклавши визначення на частини, можна зрозуміти, що інновація – це:

- креативність – зародження нової ідеї;
- стратегія – аналіз оригінальності ідеї та її придатність для використання;
- застосування – втілення унікальної, придатної до використання ідеї та її тестування;
- прибутковість – максимізація доданої цінності унікальної і придатної до використання ідеї.

Оскільки Й.А. Шумпетер виділяв основні п'ять типових змін в економічному розвитку на основі інновацій, одна з яких – це поява нових ринків збуту, то можна говорити, що роль маркетингу в системі створення та комерціалізації інновацій, в тому числі соціальних, має ключове значення.

Сьогодні маркетинг являє собою як філософію бізнесу, так і функцію організації, яка включає сукупність процесів зі створення, просування і постачання споживчих цінностей на основі управління зв'язками зі споживачами, внаслідок чого організація несе ризики та отримує вигоду. Таким чином, підкреслюється важливість того, що запропоновані на ринку споживацькі цінності в товарах, послугах та ідеях співпадали із споживацькими потребами.

Маркетингове забезпечення діяльності підприємства на сьогоднішній день має орієнтуватися, перш за все, на активізацію однієї з найважливіших своїх функцій – забезпечення задоволення потреб споживачів, які потребують все нових і нових товарів та послуг, покращення свого соціального життя, а отже – продуктових та соціальних інновацій.

Соціальні інновації спричиняють зміну соціальних відносин (при цьому маркетинг часто визначають як соціальний та управлінський процес). При цьому соціальні інновації передбачають створення нових стратегій, концепцій, ідей та організацій, які задовольняють різні типи соціальних потреб, — від умов праці і освіти до розвитку громад та охорони здоров'я.

Видом соціальних інновацій є соціальне підприємництво – це діяльність з метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності (застосування нових підходів, нових способів розв'язання як давньої, так і нової соціальної проблеми) та стійкості. Тобто соціальне підприємництво – це якісно новий підхід до вирішення соціальних проблем.

Зважаючи на це, варто звернути увагу на деякі важливі фактори, ключових для скерування соціальних інновацій в напрямку досягнення економічного та соціального добробуту, а отже, маркетингового забезпечення цих процесів [4]:

1) соціальні інновації необхідно брати до уваги при формулюванні наукових, технологічних та інноваційних ліній політики;

2) успішне введення практик соціальних інновацій в різних країнах потребує їх належної координації та інтегрування в державне та регіональне соціально-економічне планування;

3) необхідними умовами успіху соціальних інновацій є і омолодження соціальної бази шляхом інвестування в нарощування потенціалу, а також створення платформи, яка б сприяла взаємодії та співпраці;

4) освіта і дослідження в сфері науки, технологій та інновацій мають відповідати різноманітним суспільним потребам і бути затребуваними на ринку (базуватися на основі клієнтоорієнтованості).

Маркетингове забезпечення соціальних інновацій (як і інноваційного розвитку загалом) має здійснюватися на найбільш ранніх етапах інноваційного процесу шляхом пошуку і відбору потенційних базових ринків безпосередньо перед етапом прикладних та дослідно-конструкторських робіт надасть можливість науково-виробничим підприємствам імплементувати результати фундаментальних досліджень у конкурентоспроможні товари на ринку.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 241 с.

2. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. – 2-е переработанное издание. – С.-Пб., 1900. – Переиздание. – К.: Научная мысль, 2004. – 367 с.

3. Петраков Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. – М.: Экономика, 1998. – 286 с.

4. Kevin Chika Urama, Ernest Nti Acheampong. Social Innovation Creates Prosperous Societies. – Stanford Social Innovation Review. – Summer 2013. – Access: https://ssir.org/articles/entry/social_innovation_creates_prosperous_societies

5. Кіріакос Дімітріу. Інноваційна стратегія. / Підтримка наукоємних та інноваційних підприємств, а також трансфер технологій у бізнес в Україні: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://innoenterprise.com.ua/wp-content/uploads/spec1/Innovation_strategy\(PPP\).ppt](http://innoenterprise.com.ua/wp-content/uploads/spec1/Innovation_strategy(PPP).ppt)

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

Термін соціальне підприємництво не достатньо однозначно визначене, і його компоненти нечітко висвітлені у науковій літературі. Багато дослідників з соціального підприємництва прийняли поняття та термінологію, використовувану в підприємницькій літературі.

Поняття соціального підприємництва виникає на стику ідей Сея, Шумпетера та Друкера про традиційне підприємництво, націлене на отримання прибутку, та благодійної діяльності, покликаної розв'язувати соціальні проблеми суспільства і сприяти появі позитивних соціальних зрушень, - вбираючи їх найліпші властивості [1].

Найбільшого поширення у зарубіжній науковій літературі набуло визначення соціального підприємництва, запропоноване американським професором Г. Дісом, який виділив п'ять факторів, що визначають соціальне підприємництво, а саме:

- 1)взяття на себе місії створення та підтримки соціальної цінності (блага);
- 2)виявлення та використання нових можливостей для реалізації обраної місії;
- 3)здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання;
- 4)рішучість дій, що не обмежується наявними ресурсами;
- 5)висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [2].

Складовими компонентами соціального підприємництва є соціальні підприємства, власники або співзасновники яких недержавні неприбуткові громадські організації. Таке підприємство діє за всіма законами бізнесу і приносить прибуток, тому не вважається благодійною організацією. Воно поширюється на такі галузі, як освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю, захист прав людини тощо.

Можна виділити такі критерії соціального підприємництва:

- 1) соціальна, або екологічна спрямованість діяльності на розв'язання конкретних соціальних проблем, стійкі позитивні соціальні результати;
- 2) прибуткова діяльність, самоокупність і фінансова стійкість, що сприяє незалежності від зовнішнього фінансування;
- 3) реінвестиція доходу в бізнес на розв'язок соціальних проблем;
- 4) інноваційна діяльність, спрямована на застосування нових підходів на розв'язання соціальної проблеми;
- 5) масштабованість і тиражованість, що передбачає збільшення масштабу діяльності соціального підприємства (на національному та міжнародному рівні) і розповсюдження досвіду (моделі) з метою збільшення соціального впливу;

б) підприємницький підхід – здатність соціального підприємця бачити провали ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, які чинять довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому [3].

Кінцева мета соціального підприємництва – не отримання прибутку, а виробництво продукту або послуги, призначеної для розв’язання суспільної проблеми.

Концепцію соціального підприємництва можна глибше зрозуміти, ознайомившись із трьома основними підходами до її визначення [4].

Перший підхід проявляє себе в країнах Північної та Південної Америки, де соціальним підприємництвом називають підприємницьку діяльність неприбуткових недержавних організацій, прибуток від діяльності яких використовується на реалізацію соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, ради якої створювалася організація, та поліпшення якості життя цієї цільової групи.

Другий підхід до визначення соціального підприємництва існує у країнах Європи, де соціальне підприємництво визначається більше як підприємництво або бізнес з соціальною місією, де на перше місце виходить соціальний ефект від підприємницької діяльності, а вже потім - її фінансова ефективність.

Третє визначення соціального підприємництва випливає з специфіки діяльності міжнародних приватних і суспільних фондів. Вони визначають соціальне підприємництво як інноваційну підприємницьку діяльність заради поліпшення становища громади та відновлення соціальної справедливості. Найбільш важливе в цій концепції – роль соціального підприємця, що є лідером, новатором і рушійною силою соціальних перетворень у громаді.

На підставі зарубіжного досвіду, уряду України необхідно активно використовуватися соціальне підприємництво як один з інструментів розв’язання соціально-економічних проблем суспільства.

Соціальне підприємництво має такі позитивні ефекти від діяльності:

1) сприяння працевлаштуванню людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями та безробітних;

2) пропонування нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

3) підтримка залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об’єднання громад навколо соціальних проблем;

4) розширення видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв’язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;

5) ефективне використання наявних ресурсів регіону у розв’язанні соціальних проблем;

б) зниження навантаження на місцеві бюджети у розв’язанні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів);

7) сприяють формуванню сприятливого конкурентного середовища.

Незважаючи на актуальність соціального підприємництва у світі, в Україні спостерігається певний набір проблем, які стримують його розвиток.

Найголовнішою проблемою створення й ефективного розвитку соціального підприємництва є залучення фінансових коштів на першому етапі розвитку підприємницької діяльності, відсутність спеціальних програм кредитного та позикового забезпечення.

Другою і не менш важливою проблемою є відсутність законодавства, яке б чітко регулювало соціальне підприємництво. Його координатором наразі є лише проект Закону України «Про соціальні підприємства», який так і не набрав чинності.

У контексті створення сприятливих умов розвитку соціального підприємництва в Україні потребують юридичного визнання різні організаційно-правові форми соціальних підприємств. Соціальні підприємства повинні бути достатньо гнучкими, що зумовлено наявністю жорстких законодавчих меж, перешкоджаючих їх розвитку.

Підкреслюючи актуальність проблеми становлення та розвитку соціального підприємництва в Україні, можна зробити такі узагальнюючі висновки.

По-перше, для створення сприятливих умов розвитку соціального підприємництва в Україні необхідне юридичне визнання різних організаційно-правових форм соціальних підприємств.

По-друге, соціальні підприємства повинні бути достатньо гнучкими, що зумовлено наявністю жорстких законодавчих меж, перешкоджаючих їх розвитку.

По-третє, статутні цілі соціальних підприємств повинні передбачати виробництво товарів або надання послуг суспільного характеру.

По-четверте, Уряд повинен подбати про встановлення податкових пільг для соціальних підприємств, що зменшить непрямі податки у випадках, коли дохід недостатній для підтримки соціальної діяльності, а також про надання субсидій для розвитку соціальних підприємств за допомогою зменшення податку на отримані дотації та споживчі витрати.

По-п'яте, участь соціальних підприємств у конкурсах на виконання державних замовлень, що забезпечить розвиток конкурентних умов у сфері соціального підприємництва.

Список використаних джерел:

1. М. Наумова : Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства - Ж.Україна: аспекти праці, №4, 2014 с.34-39.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.caseatduke.org/dokuments/dees_sedef.pdf – Р.4.
3. Википедия – свободная энциклопедия. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
4. Андрущенко А.І., Рябець І.М. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм підвищення якості життя найбільш уразливих прошарків населення.//«СОЦІОПРОСТІР:МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ З СОЦІОЛОГІЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ», №1'10. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.sociology.kharkov.ua/socioprostir/files/magazine/1_2010/4_3_3.pdf.

Stanislau Krasnahir

Honorary Research Fellow Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute
HEI Private Institute of Management and Business, Belarus, Minsk

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

*"Social entrepreneurs are not content just to give a fish or teach how to fish. They will not rest until they have revolutionized the fishing industry."
Bill Drayton*

Social entrepreneurs are individuals with innovative minds to find solutions to society's most pressing social problems. They are ambitious and persistent, tackling major social issues and offering new ideas for change. Social entrepreneurship is a subject which is not discussed for so long when it comes to big theoretical experience. Yet there is no single approach to understanding and reflection of the essence of this process.

Social entrepreneurship can be found in any kind of organizations – from state schools to a retail business. Social enterprise - namely social ventures that have independent revenue streams – holds a narrow meaning and needs to be judged in its context.

In my opinion, social entrepreneurship is an economic activity that combines three inter-related characteristics, and the presence of all three is absolutely necessary. The first feature - a company created to solve real-life social problems. The second - the economic stability of the enterprise, which is provided by the sale of goods and services in the market economy. The third one is a social enterprise that solves the problems by offering an innovative product, services or business model innovation, using a new combination of resources.

Social entrepreneurship, it can be said, does not exist without innovation. Innovation can be seen, and may not be visible. If the company offers a new product or service for low-income segment of the population - an innovation is visible. But the novelty of the product may consist in a new combination of resources, due to which it is economically sustainable.

Social entrepreneurship is not simply an innovation. The social innovations are new strategies, concepts, ideas and organizations that meet all social needs - from working conditions and education to community development and health, contributing to the expansion and strengthening of civil society. The aim of social innovation is the creation of favorable conditions for the development of the society. That is because social innovation aimed at improving society's position is not a radical nature, it does not cause a sharp rejection by society. Thus, social

entrepreneurship is a way to implement social activities linking social mission with the achievement of economic efficiency and entrepreneurial innovation.

Social entrepreneurs focus on transforming systems and practices that are the root causes of poverty, marginalization, environmental deterioration and accompanying loss of human dignity. In doing so, they might set up profit generating enterprises or not-profit organizations, and in either case, their primary objective is to create sustainable changes in the system for better functioning.

Today, social entrepreneurship in the countries of the Eurasian economic union is still in infant stage. The Eurasian Economic Union is an international organization for regional economic integration. It has international legal personality as established by the Treaty on the Eurasian Economic Union. (The Eurasian Economic Union, 2015).

State support for social entrepreneurship in the legislative and executive levels is virtually absent. Social entrepreneurship in the EAEU has historical roots; in modern history, already there are several exciting projects, but they cannot boast an unqualified success, the scope of activities, and even more so replicating the experience.

In EAEU region, social entrepreneurs are greatly involved in pre-school education and children's leisure. With this range of social problems, that come from businessmen across the country is very large: it may be the employment of people with disabilities, the production of environmentally friendly products, the provision of medical services to the elderly or the construction of street sports simulators.

In determining the issues, following are important characteristics of the region: the opening of pharmacies in the city, where they are in excess, cannot be called social entrepreneurship, and opening up the same pharmacy in rural areas where there are difficulties in availability of medicines at affordable prices, is a prime example of initiatives to address pressing social problems. In this case, the entrepreneur understands the needs of potential consumers and makes corresponding queries for the society proposal.

There are significant differences in the social business abroad and in EAEU that have been identified through research. In the West, often social projects aimed at resolving problems outside the country, such as fight against poverty and the lack of medical assistance in third countries. In EAEU, mostly opposite seems true: social entrepreneurship aimed at easing internal social problems that we have, unfortunately, a lot.

Experts say social entrepreneurship is a new phenomenon in today's society, because social entrepreneurs do not wait for solutions to social problems from the State, and solve them with a profitable business. The phenomenon is already receiving active support from the business community by becoming an alternative to

traditional Philanthropy: from 2013 onwards major banks and corporations create special programmes to promote the social entrepreneurs; the topic seems to be emerging at major conferences and forums. Moreover, the problem is being discussed at the highest level are developed by national and regional programmes to support social entrepreneurship.

At the beginning of 2016 there was an absence of scalable innovation for sustainable social enterprise in EAEU recognized globally. Almost all organizations, which are called "social enterprises" are local, not integrated into the global economy, the community, the international classification can be attributed to micro-enterprises, are designed to address their own problems and/or their family problems/community/group.

Nevertheless, in the Eurasian market, there are a number of strong systems of private players to develop the infrastructure, developing and promoting a theoretical basis, lobbying laws, promoting, funding and stimulating social enterprise ideas.

In fact, social entrepreneurship for the regional government - is attempted to invade the territory tightly regulated by the state. Social sphere virtually monopolized by the state, and it is dominated by budget organizations that operate on long-established rules, do not welcome innovative approach and bold initiative and creative working methods. This problem seriously complicates the development of social entrepreneurship in the region in general. In order to reform and make more attractive, the sector is required through the publication of new laws and changing existing ones, regulating the sphere, the maximum simplification of the mechanisms of interaction with the state and other subjects, including overall economic development of the country and much more.

Directions and approaches in social enterprise research have an important impact on the prospects for practical activities for identifying factors of its development and effectiveness, any restrictions stemming from obscurity as the most social entrepreneurship phenomenon, and the environment in which it is carried out.

It is noted that at the present time in the study of social entrepreneurship is no clear boundary of the concept and there is the need to combine the intellectual efforts of scientists from different fields of knowledge (Mair& Marty, 2006).

Most researchers obvious need for further studies become numerous and working around the world of social enterprise organizations. This is necessary both for the deepening of research, and in view of the fact that they play an increasingly important role in the development of society and social change.

**SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATIONS:
HOW CAN THEY CHANGE THE SOCIETY?**

These days more and more problematic issues, that have to be solved urgently, emerge in the contemporary society. Though there are some, that can be solved by private business, or government, there are numerous left that can only be developed with implementation of some radical new solutions, especially it can be faced in the sphere of social problems and calls. Nowadays, social entrepreneurship is considered to be a key-element in the field of searching for solutions to numerous problems that press society, the same the social innovation does. As the social entrepreneurship idea is inspired by J. A. Schumpeter's concept of innovation and innovative activity, social entrepreneurship makes a contribution to a social innovation, like the standard form of traditional entrepreneurship also brings innovations on the market they exist on.

Nowadays, both social entrepreneurship and social innovation are considered to be substantial factors, that help to speed up the searching for the solutions of challenges and calls, which every society meets today. Among them are: ecological problems, including serious climate changes, environment devastations, demographical ones, e.g. declines of birth rates, refugees problems and hot immigration issues, and current social problems, which include also healthcare issues, social security issues, poverty and social protection. The complex synthesis of these problems makes it hard to find the best uncontroversial solution instruments suitable for them among plain social or political ones. The numerous attempts to establish best solutions for the major problems in such spheres as healthcare, pension and welfare system nowadays become bogged down in different problems, like bureaucracy, political struggles, and social conflicts, or sometimes lead to the compromises that are not suitable for that situation and do not satisfy anyone.

Furthermore, a several number of efforts are now being undertaken by different economical players, including both public sector and private entrepreneurs are now undertaken. Additionally, many private initiatives are emerging now aiming to tackle different problems, the society is facing nowadays on its way to the more secure, inclusive and sustainable status. The problems of the society are now taking so much sharpness, that sometimes social innovations implemented should be extremely complimentary one to another and precisely correct to the any possible changes in the society state, additionally they are considered as the source of inspiration for the further research and as a catalyst for the whole society to change the behavior and the way of life.

The fast changing state of society and new issues emerging are now making it more and more topical talking about the both social entrepreneurship and social innovations. Though, there are many definitions for the both of them, there is a social intension which is the common for the both, but the social entrepreneurship combines it with the entrepreneurial engine and efforts.

Within boundaries of contemporary social services market, many successful innovators have learned to operate across the boundaries between these sectors and learned the fact that innovation thrives best when there are effective alliances and effective communications between small organizations and entrepreneurs (e.g. those, who are mobile in their activity and places of activity, those, who are fast in decision making, and are able to cross-pollinate each other with market strategies and innovative ideas) and big organizations, which can be compared to the «trees» with roots, extremely resilient and steadfast because of its size), which can grow small ideas to effective scale.

This way innovations then scale up along a continuum from diffusion of different ideas to organic growth of organizations, with the patterns of growth dependent on the mix of external environmental conditions (including effective demand to pay for the innovation on the market) and internal – e.g. capacities of the enterprise (managerial, financial etc.).

Nowadays the products of social innovation – new ideas that meet previously unmet needs – are all around us. They include even such kinds as fair trade and restorative justice, hospices and kindergartens, distance learning and traffic calming events.

Over the last two centuries, innumerable social innovations, from cognitive behavioral therapy for convicts to creation of such socially useful websites as Wikipedia, are changing our lives and have moved from the margins to the mainstreams. As this has happened, one may remember the three stages that A. Schopenhauer identified for any new «truth»: «First, it is ridiculed. Second, it is violently opposed. Third, it is accepted as being self-evident».

Sometimes in the contemporary society these processes of change are understood as resulting from the work of heroic individuals (such as Robert Owen or Muhammad Yunus); sometimes they are perceived as results of much broader movements of change (such as feminism movement and social innovation, environmentalism) (usually society and market perceive them with the scheme what it is, why it matters to the society and how it can be accelerated for the changes in future), or from market dynamic tendencies and organizational incentives.

Although the phenomenon of social innovation happens all around us, many promising ideas are still born, blocked by vested interests or otherwise marginalized. The competitive market pressures that drive innovation in commercial markets are blunted or absent in the social field and the absence of institutions and funds devoted to social innovation means that too often it is a matter of luck whether ideas come to fruition, or displace less effective alternatives. As a result, many social problems remain more acute than they need to be. New organizations and enterprises are being created with social entrepreneurship aims and goals, which mobilize resources and energy to tackle social problems in ways that are comparable to the investments in technology made in the for example Silicon Valley and its equivalents around the world. This is likely to require major changes amongst governments, foundations, civic organizations and businesses, and strategies that prioritize creative connections and institutions that can cut across boundaries.

This way we made a conclusion that social innovation has wide character and can be concerned any contemporary market and social sphere. This is the way how it is permeating into people's lives and brings radical new changes into the world. Nowadays a great number of diverse fields are becoming interested in social innovation and the changes it brings within its effective functioning, among them are:

- social entrepreneurship;
- public policy;
- cities' and modern urban development;
- social movements;
- healthcare system;
- community developments;
- It-solutions spheres.

Implementation of social innovations in these spheres brings distinctive methods and insights for the future development and future solutions which has to be appropriate for the market and society needs and market and society conditions at the state point of time. However, all that spheres also have a great deal to learn from each other, and from more extensive and rigorous research on how social innovation happens in a wide range of the scopes. These days the most effective are emerging «networks of networks» whose aim is to bring together like-minded and similarly-goaled organizations and networks from all of the fields and sectors to share ideas and experiences with the aim of speeding up their common ability to treat, and even solve, some of the pressing social challenges of our times. As in the contemporary world and the society the most important thing is to remember and to consider all the update tendencies and urgent calls.

References

1. Dees, J. G., Emerson, J., & Economy, P. (Eds). 2002. Strategic Tools for Social Entrepreneurs: Enhancing the Performance of Your Enterprising Nonprofit. New York: John Wiley & Sons, Inc.;
2. Lumpkin, G. T., Moss, T. W., Gras, D. M., Kato, S., & Amezcua, A. S. 2013. Entrepreneurial Processes in Social Contexts: How Are They Different, If at All? *Journal of Small Business Economics*, 40(3): 761–783;
3. Pol, E. & Ville, S. 2009. Social Innovation: Buzz Word or Enduring Term? *The Journal of Socio-Economics*, 38(6): 878–885. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2009.02.011>;
4. Schumpeter, J. A. 1934. (Reprinted in 1980.) *The Theory of Economic Development*. London: Oxford University Press.

Zhanna Oliynyk

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Currently, the globalization trends showcase the many issues the world faces which have not found good solutions as of yet. Nations around the globe continue to experience socio-economic problems. Regional violent attempts to find solutions can

be observed in various states due to the unleashed desire of masses to rapidly transform the political, social and economic environment into instantly prosperous societies [1]. The potential to solve most of these problems lies in the implementation of principles and approaches of the theory of economic development. Thus, this abstract will discuss the role of social entrepreneurship and innovation in socio-economic development.

In general, the term “socio-economic development” should be understood as the progress in the society and the economy but it provides different meaning when used to describe first-world countries and underdeveloped countries. In the first instance, it is used to describe the further economic growth of states that are already well-off. Yet, in case of underdeveloped countries it refers to finding solutions for problems that are faced by them and thus developing their economic wealth for improving the well-being of their inhabitants. In the context of the latter meaning, socio-economic development equals to the sum of economic successes of institutions and individuals who have the rights to use their talent, ambition, ingenuity, and what education they can get for the expansion of their economic opportunities [1].

Currently, nations and supranational institutions aim at promoting sustainable socio-economic development with the goal of achieving a “prosperous, innovative, knowledge-rich, competitive and eco-efficient economy, which provides high living standards and full and high-quality employment” [2]. For instance, the United Nations has identified and set eight Millennium Development Goals which, once reached, will ensure the well-being of billions of people on the global scale [3]. The importance of this step is supported by the data collected by various international organisations that showcases the drastic differences between the wealth and living standards between the poorest and the richest countries that are measured, for example, by comparing GDP per capita in these countries [4]. In 2016, when the technologies are reaching the levels unseen before (e.g. Mars missions, Internet of Things), the need to bridge this gap is as pressing as ever.

There is an explicit dependence of socio-economic development on the growth of economy and societal dynamics. This dependence serves as the basis for the establishment of the connection between social entrepreneurship, innovation and socio-economic development. In the theory of economics, one of the most prominent models of economic development belongs to the economist Joseph A. Schumpeter, who defined economic development as a “spontaneous and discontinuous change in the channels of the circular flow, disturbance of equilibrium, which alters and displaces the equilibrium state” that existed before [5]. Economic development incorporates “technological, organizational, and resource changes” which provide the basics for economic growth and shape social processes [6, Elliott, 2008, p.27].

According to Schumpeter, development is driven by the introduction of innovation. In this case, innovation implies carrying out the new combinations of land, labour and capital in the way that has not been used before. Such combination is not based on market demands. It is production-oriented and gives entrepreneurial profit. Innovation means implementing something that has not been attempted before, or has been done with a lower level of efficiency. In other words, Schumpeter defined it as the fourth production input factor that would turn around the static way of

production and open up new possibilities economically, socially and so on. In turn, socio-economic development relies greatly on the introduction of new technologies, approaches, laws, etc. Thus, socio-economic development is tightly connected to and highly dependent upon the economic development, and, therefore, on innovations.

In states where citizens have individual rights and freedoms to take advantages of economic opportunities innovation is carried out by individuals, although the existence of “inclusive institutions” which create virtuous circles of innovation, economic expansion and more widely-held wealth is still crucial [1]. Still, historical dynamics of societies show that the most major innovations have been invented and implemented by people with entrepreneurial talents, entrepreneurs. There are several definitions of this term proposed by representative of the classical economic theory, implying the importance of profit. Schumpeter stated, that a true entrepreneur is an independent social agent in the economy. Consequently, the indicator of innovation taking place can be expressed in the form of the entrepreneurial profit. Thus, innovation created within the framework of entrepreneurship has proven to transform societies and drive the changes in the world in the wider sense.

The societies are changing on the ongoing basis in the modern times under the influence of many factors. Social changes might have positive or negative results, and their causes are often perceived as social problems. In some instances enterprises develop in line with social needs to cater for them or as answers to the many social challenges facing them. In such cases we see the rise of social entrepreneurship. Hence, individuals deal with social change in the economy by means of employing their own entrepreneurial talent.

From the theoretical viewpoint, social entrepreneurship is a process contributing to economic development and democratic change of society. The results of a successful social entrepreneurship, among the others, include equal rights, economic development, and social progress [6]. Activities of social entrepreneurship can as the result stimulate the transformation of the economy from agriculture-based to entrepreneurship-based. This is particularly true for developed countries as they have stepped on the path of developing entrepreneurial economy much earlier, and the fruitful results of such transition can already be seen and measured.

The subjects of this process are social entrepreneurs – people who specialise in starting and running the business in the social sector of the economy, and have a unique feeling of innovation and ability to implement it. The results of their work have the potential to change the world and impact lives of millions in spite of origins or whereabouts of the latter.

While there seems to be strong impact of social entrepreneurship and innovation on socio-economic development on the global scale, it must be taken into the account that different regions of the world experience different problems. For each region some of them are more important and stressing right now than for the others. For example, Easter Europe is challenged with war in Ukraine, migration (including the “brain drain”) and demographics situation, issues of cybersecurity, social inequality, inflation, etc. Under this circumstances, one single solution offered by the economic theory that would be adaptable for similar problems in every country cannot exist. One of the reasons for it is that most of the world knowledge of

economics comes from western style thinking, while there have been different political and economic systems in the Eastern part of Europe for the most part of the 20th century. It has only been a quarter of the century since the liberation of the post-Soviet union states, and the region has only been able to enjoy the benefits of the market economy for this period of time. Still, we can clearly see the number of changes in the positive direction in these societies. Of course, many unsolved problems also remain.

The potential to deal with the aforementioned challenges lies in the spread of innovation through modern communication channels. Internet access allows for innovation to be shared with a speed that increases exponentially over shorter periods of time. Given that 44.1% of all Ukrainians can access the Internet, there is a great window of opportunities for the implementation of innovation and establishment of social enterprises [7]. Furthermore, according to Schumpeter, younger people are more innovative than the previous generation. In Ukraine, out of about 45 million people, 12% is 15-24 years old [8]. These factors combined open up many possibilities for socio-economic development.

Overall, many of the problems that countries face around the world can be solved in the process of social and economic advancement by the spread of innovation and introduction of social entrepreneurship. Ukraine's example showcases the potential which, once involved into the process, will drive the necessary change in many developing countries.

References:

1. Acemoglu, Daron, and James A Robinson. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. 1st ed. New York: Crown, 529.
2. European Union's Sustainable Development Strategy [Internet resource]. Mode of access: www.ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/indicators/socioeconomic-development
3. Official web-site of the United Nations [Internet resource]. Mode of access: www.un.org/millenniumgoals
4. World Bank Group. 2016. *Global Economic Prospects, June 2016: Divergences and Risks*. Washington, DC: World Bank. Washington, DC: World Bank
5. Schumpeter J.A. 1912. *Teorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humbolt.
6. Schumpeter J.A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge, MA, USA: Harvard University Press.
7. World Internet Users Statistics [Internet resource]. Mode of access: www.internetworldstats.com/stats.htm
8. World Population Review [Internet resource]. Mode of access: www.worldpopulationreview.com/countries/ukraine-population

THE IMPORTANCE OF INNOVATION MANAGEMENT AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN UKRAINIAN COMPANIES

Such as media mogul Rupert Murdoch said: "The world is changing very fast. Big will not beat small anymore. It will be the fast beating the slow.(Rupert Murdoch, 2000). It`s really actual thesis. For example, only 43% of companies, which were at the top of "Fortune 500" in 1995, left in this rating in 2015 (6). The main reason for they falling is a low quality of innovation management and lack of flexibility.

The same situation can be seen among the nations. No wonder Steve Jobs said: "Innovation distinguishes between a leader and a follower"(Steve Jobs, "The Innovation Secrets of Steve Jobs," 2001). At the same time, it should be noted that there is a correlation between innovativeness of the government and enterprises that operate in this state, so the problem requires a comprehensive research.

The problem of innovation management and IT in Ukraine is insufficiently studied, but the basic information can be obtained by analyzing the works of such great scientists as Schumpeter, Kondratiev, Drucker, Tony Davila, Mark J. Epstein, Robert Shelton and others.

The scientific revolution of the concept of "innovation" was introduced in 1911 by Josef Schumpeter in his work "The Theory of Economic Development". He argued that innovation (technical) is a tool for creating entrepreneurial profit and proved that the "dynamic entrepreneur" causes the market fluctuations. Analyzing the causes of these fluctuations, Joseph Schumpeter, for the first time in economic science, singled and gave a description of the "new combinations of changes in the development."

Schumpeter identified five typical changes:

- manufacture of products with new properties;
- implantation of a new production method;
- the development of new markets;
- using of a new source of raw materials;
- implementation of appropriate production reorganization.

In the 30s of Joseph Schumpeter meant by the concept of "innovation", any possible change that occurs due to the use of new or improved solutions of technical, technological, organizational measures in production processes, logistics, marketing, etc (1).

The function of entrepreneurs is to reform or revolutionize the pattern of production by exploiting an invention or, more generally, an untried technological possibility for producing a new commodity or producing an old one in a new way, by opening up a new source of supply of materials or a new outlet for products, by reorganizing an industry and so on (Shumpeter, 1942). Therefore, innovative economy is an economy of knowledge, that is a type of economy wherein are created, distributed and used knowledge to provide the permanent growth of competitiveness, and innovation processes are becoming a driving force of development.

Cause-and-effect relationship between investment in R&D and economic growth as early as 2000 proved also Professor Julian Alston from the University of California at Davis on the example in the area of agricultural research. He estimated that every dollar invested in agribusiness research in Europe, generated more than \$ 62 of the national wealth: in the US and Canada - \$ 46.5, in Japan and Israel - \$ 37.4, in Latin America - almost \$ 43 of the national wealth (5).

It may be concluded that the state must pay more attention to the development of innovation in the country. Considering that Ukraine has the economic downturn, this issue should be considered in more detail, and set a relationship between market development and innovation.

If we analyze the «European Innovation Scoreboard 2016" report, which show the level of development of innovations in different countries, we can note following trends. Ukraine, despite the fact that the percentage of innovative products in the export structure is low, ahead of Norway, according to this indicator. However, although the percentage of exports of innovation in Norway below 25%, its indices growing, while in Ukraine was marked decline by 4%. At the same time, Norway is almost two times higher than Ukraine in the export of the knowledge - intensive products (percentage of total service exports).

It may be noted also that sales of new-to market and new-to-firm in Ukraine have the lowest rates, but also show the increase by more than 5% (2). Unfortunately, this growth does not matter much, because all other indicators are low. Taking into account the fall of important economic indicators in Ukraine, such as GDP, GDP per capita, the HDI and etc., on the one hand, and the fall in innovation sector, on the other hand, it may be noted a correlation.

Also according to the Global Competitiveness Index rankings, USA annually spending on science \$ 405 billion (up to 2.7% of GDP). In second place is China, in which the funding of research activities amounted to \$ 338 billion per year (2.1% of GDP). Japan spent for such purposes \$ 160 billion (3.67). For comparison, in Ukraine in 2015 from the budget was aimed at supporting research 16 billion hryvnia, or only 0.8% of GDP. And according to the index of the total amount of investment in research, it took 76-th place in the world (3).

Since independence, the number of researchers in the area of engineering science in Ukraine has decreased by 3.5 times. The development of new types of equipment decreased by 14.3 times, while the share of innovation-active industrial enterprises - up to five times. The total growth of Ukrainian GDP by introducing of new technologies is 0.7%, whereas in developed countries - 60-90%.

This has already resulted to the disappointing trend: according to various estimates, every year from 6000 to 9000 of the representatives of intellectual professions are leaving Ukraine. According to Anatoly Shirokov, head of the trade union of the National Academy of Sciences, in 2015 NAS have left 2600 people, including 80 professors and 511 candidates of sciences.

At the same time, the age of 80-85% of the scientific staff who work in Ukrainian universities nearing retirement (4).

To understand, what the government needs be done to improve innovativeness of Ukrainian economy, it's necessary to study the experience of world leaders:

Singapore, Sweden and Finland. Analyzing the experience of these countries, we can see that, despite the fact that innovation is created by people, and government cannot be innovative in themselves, the main task of the government is to create an ideal environment for innovators, so they don't need to migrate to more developed countries.

At the same time, making the necessary steps to reform the innovative segment of the domestic economy, it is important to ensure succession and continuity of the state policy in science and technology. This is possible under the following conditions:

1. The new law "On Scientific and Scientific-Technical Activities" and the update mechanism of formation of priority directions of development of science and technology, the recovery system foresight researches scientific and technological development;

2. Expansion of the grant and the increase in program-targeted financing of science while gradually increasing the base funding of public research institutions;

3. The transition from one-year to two years of formation of the state order for the creation of new technologies;

4. Establishment of the State fund for development of technologies and the strengthening of the State Fund of Fundamental Research;

5. Recovering work of technoparks;

6. The use of tax incentives for high-tech businesses and / or business that innovates.

7. The reform of the education system, as well as the promotion of cooperation of research institutions, educational institutions and businesses.

8. Reforms in other areas that will contribute to the economic development of the state and, therefore, increase the yield and physical and legal persons. High incomes will push companies to spend more money on IT that will help to develop the domestic market of information technologies and improve the competitiveness of the national product.

References:

1) Schumpeter, J.A., 1934 (2008), The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A)

2) European Innovation Scoreboard 2016 by European Commission, available at <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17825>(accessed September 6 2016)

3) Global Innovation Index 2016 rankings available at http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016-intro5.pdf(accessed September 2 2016)

4) Roman Kornilyuk, Paul Kharlamov, Evgeny Shishatskiy, "Save the Future: the first rating of innovative companies in Ukraine" available at <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovacionnyh-kompanij-ukrainy>(accessed September 10 2016)

5) Sergey Mosov „Innovative way of development of economy of Ukraine“: Barriers and Instruments available at http://ru.golos.ua/ekonomika/innovatsionnyiy_put_razvitiya_ekonomiki_ukrainyi_bareryi_i_instrumentyi_1521#(accessed September 9 2016)

6) Simon De Ruyter, „10 facts to rethink your business in 2016“, December 21, 2015, available at <http://www.boardofinnovation.com/2015/12/21/actnow/>(accessed September 13 2016)

THE IMPORTANCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Since the eighteenth century, third sector and business sector have functioned independently of each other. It seems like they have nothing in common, beginning with the purpose of their activity and finishing with the laws which regulate those sectors, but in the 1980s a unique phenomenon emerged – social entrepreneurship, which became popular in the XXI century. Social entrepreneurs are those, who easily cross the borders of these sectors, combining them, in order to come up with the most effective methods to achieve sustainable development. Social entrepreneurship provides the development, funding and implementation of the ideas, which find solutions to social, cultural and ecological problems. This approach to solving the global problems, according to experience of the USA and Europe, is a far more efficient instrument, than the non-profit, voluntary organizations. Unfortunately, in Ukraine social entrepreneurs and their value are underestimated and not taken seriously. What is more, a significant support from the side of the government is lacking even though, social entrepreneurship is one of the progressive instrument of a state's social policy realization, which is more promising than already existing ones.

The exacerbation of social problems in the world creates the need in an all-embracing and complex thinking and solving the problems on the global level. The state production and distribution of care services, which exist now, have been constantly criticized for being too influenced by political considerations, bureaucracy, ineffectiveness, demanding of resources and the lack of innovations. Apart from that, social sector does not ensure the right of volunteers to have private property or to receive profit, which in turn restricts their possibilities. According to Gregory Dees, one of the pioneers in social entrepreneurship study, charity in its usual meaning doesn't give the solution to poverty and other social problems, but only preserves poorness, taking away from the people their initiative to change the circumstances they live in. [1] Whereas social entrepreneurship represents a new step in ensuring the prosperity of the third sector. Social enterprises have the potential to generate a lasting and increasing influence over those areas where efforts by public authorities have been ineffective. Independent social entrepreneurs have the essential freedom, flexibility and access to private funding necessary for investigating a large number of alternatives. They are not bound by bureaucratic rules, mandates, political considerations or fixed budgets. [2]

According to Joseph A. Schumpeter, the entrepreneur is the driving force in economic development, since it utilizes the means of production in a new and beneficial way, such that a new production function is created. Innovations are the power which change the basic pattern of production and competition in one segment, with the result that outdated technology and actors lacking the capacity for change are knocked out of the running. This phenomenon is called "creative destruction" and in Schumpeter's view, is the essence of capitalism. [3]

One more advantage of social entrepreneurship is that the costs entailed in the production of a huge number of projects in the market, are a lot lower than the alternative cost of unsuccessful, large-scale, state-run projects, which provides the economizing of the state budget with the further prospect to spend its funds on more important issues.

In Ukraine, as well as in the most of the other countries, social sector is thought to be equal with voluntarism and non-profitability, that's why is unattractive for ambitious and innovative entrepreneurs, which reflects on the effectiveness and the ability to make significant influence. But social entrepreneurship destroys these stereotypes by combining business and global problem solving.

Such marketing tools as the development of branding, market segmentation, price fixing and sponsoring, which are widely used by traditional entrepreneurs, are of great importance to social entrepreneurs. A high level of social entrepreneurship in a country would characterize a healthy and developed society, owing to the fact that social entrepreneurs, as well as traditional ones find and create new opportunities by conducting a systemized market research, experimenting, looking for new ways of development and concentrating resources.

Social entrepreneurs have the knowledge and skills typical of business entrepreneurs, and their goals and results are changing entire sectors rather than just helping a few people at local level. Moreover, the internal competition in the social sector provides more intense development. Social entrepreneurship is also one of the examples of effective decentralization, since individual entrepreneurs and organisations have a better understanding of society's needs on a local level than centralized political analysis and planning, which in turn ensures better regional development. [4]

The rapid development of social entrepreneurship in the USA and Europe can be explained not only by the exacerbation of social problems, but also by the people's need to express themselves in a pragmatic and idealistic way in the social system. During the last few decades private owners, companies and organizations have started to implement their own initiatives by using new, innovative methods, which become the key to the social problems.

The most successful social entrepreneurs of the world are people who are driven by their own desire to help and have the potential to change entire sectors of society not only on the regional level, but also on the national and global ones. A huge example of them is Muhammad Yunus, the founder of the Grameen Bank, which gives the microcredits to the innovators in the developing countries of Asia, Africa and Latin America. [5] Moreover, special organizations, which contribute to the development and popularization of social entrepreneurship, are created. One of these organizations is the Ashoka Foundation, which became the first organization which purposely finds and supports social entrepreneurs all over the world. By 2016 the number of the members of the foundation reached 3 000 from 89 countries. [6]

By highlighting the significance and importance of Ukraine in social entrepreneurship and outlining the positive impact of this kind of entrepreneurial activity, we can make a conclusion that social entrepreneurs help to increase the

effectiveness and productivity of the social sector by implementing new methods and combinations which have the potential to change entire sectors of society.

Social entrepreneurs are a very needed part of a society and economy of Ukraine, owing to the fact that they will become the driving force of changes in the third sector, which will lead to the development of society as a whole. But despite the growing interest of social entrepreneurship, as a discipline it has had the support of little academic research. The critical lack of sound economic and econometric research is taking place. Research in the area of social entrepreneurship has to a significant degree been focused on the retelling of stories about successful company ventures, but not on the scientific research. The society does not fully understand the difference between social entrepreneurship and charity. A clear line to differentiate the enterprises, which aim on receiving profit and those which aim on making the world a better place. The main reason for this is the lack of information about this phenomenon and its distribution in the society. That's why social enterprises in Ukraine are quite rare and barely noticeable. On the contrary in Europe laws regulating the activity of social enterprises are being approved, whereas in Ukraine is has been unsuccessful so far. Ukrainian government has to realize that social entrepreneurship is a necessary tool for a state's social policy realization, which offers potential roles to the individuals to participate directly and on the basis of their personal qualifications in the social system, and it represents an arena for democratic force while at the same time avoiding its dangers.

References

1. Dees, J. Gregory (2007) "Taking Social Entrepreneurship seriously". Society vol.44 no. 3 p. 24-31
2. Dees J. Gregory (1998, rev 2001) "The Meaning of Social Entrepreneurship," "The Meaning of Social Entrepreneurship". CASE at Duke.
3. Schumpeter, Joseph (1934/1978) The Theory of economic Development. New York: Oxford University Press
4. Jan-U. Sandal (2010) "The social entrepreneur Pyramid. With a Nordic Perspective on Social Entrepreneurship". Allkopi AS, Oslo, Norway p. 10-25
5. Muhamad Yunus. Biographical:
https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-bio.html
6. About us:<https://www.ashoka.org/en/about-ashoka>

Yuliia Mykolysyn

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

SOCIAL ENTERPRISE AS A COMBINATION OF SOCIAL MISSION AND BUSINESS INNOVATIONS

Investigations of the dynamics of economic processes in Ukraine show that the economy is in a stage of deep crisis. In 2015, there was an evident reduce in terms of both labour and non labour income. This caused increase in level of poverty from 3.3% in 2014 to 5.8% in 2015.

Considering that government can not solve this problem, it is vital to use new social technologies and innovative models, which can provide a dynamic elevation of the economic development. [4]

Therefore, nowadays it is very important to justify the importance of usage of social innovations and social entrepreneurship as the driving forces of directed economic growth.

The main strategic perspective of sustainable social economic progress in Ukraine may become socially oriented development, essential element of which are social innovations. Innovations are accepted like the mechanism of formation of new technologies, establishing conditions for social and cultural changes.

Social entrepreneurship appears in the same social innovation that serves as a mechanism for social change in society and communities. They are characterized by a combination of financial and social effects in areas that were not involved in traditional business [5].

Social entrepreneurship is based on a self-sustaining economic activity on the production of socially significant products and services using innovative solutions that transform itself for the public service and/or economic mechanisms of realization. The ultimate goal of this activity is not gaining profit, and the production of a product or service appointed to solve social problems [2].

According to a research by Harvard University, the rate of growth in social oriented companies is much higher than their competitors who limit their targets only with a profit. It is appropriate to cite D. J. Frytsshe "Ethical, social behavior of entrepreneur - in a good business itself... Such behavior is essential for long-term business success" [1].

The first social enterprise in Ukraine began to establish as early as in the 1990s. However, the first social enterprises Catalogue has been created only in 2013, with the support of national and international grants.

Nowadays, there are about 700 businesses in Ukraine, that for certain reasons can be classified as a "social enterprise".

The law dedicated to social entrepreneurship in the country still doesn't exist.

Last year there were introduced two bills for consideration of the Verkhovna Rada of Ukraine on tax policy- "On social enterprises" and "On rectification to Article 154 of the Tax Code of Ukraine to support social enterprises". Even in reviewing process, the Committee already rejected the first bill, and then the author removed from consideration the second. There were no more other attempts to raise the issue.

At the present time, the most common models of social enterprises in Ukraine are providing: paid social services; production and sale of goods; renting real estate and property.

Most social enterprises are concentrated in the sphere of services (40%). Approximately, there is the same proportion of social enterprises which focus on manufacturing and agriculture (15% and 14% respectively). The smallest part of social enterprises belongs to trade, medicine and culture.

As for international experience, the company "Ashoka" is considered the "godfather" of social entrepreneurship. Due to this organisation, the practice of social entrepreneurship as a business and as an object of study began to spread worldwide.

Currently the fund operates in more than 70 countries and supports nearly 3,000 social entrepreneurs. Investors of leading world countries have invested about \$ 30 million on the development of these projects.

The most prominent and well-known social entrepreneurs supported «Ashoka»:

Rodrigo Baggio, founder of the Center for Digital network of computer schools in poor Latino neighborhoods.

George Abraham, founder and CEO Score Foundation, which implements the project Eyeway (provides information support for the visually impaired and blind people in India).

Vera Cordeiro, reform of the Brazilian health system [2].

Despite the obvious social benefits, social enterprise development is retarded by such obstacles:

- Lack of regulatory framework, no existence of such term as "social entrepreneurship" in Ukrainian law;

- The lack of a systematic approach to popularisation and creation of an information network;

- The problem of raising funds, absence of special credit programs;

- Low degree of citizens interest in the values of social solidarity, carelessness to problems that do not apply to them personally;

- Absence of governmental strategy and programs for development [3].

Ukrainian resource center for social entrepreneurship development "Social Initiative" has identified 5 major opportunities for the progress of social enterprise in the country that will encourage the creation of a growing number of social enterprises.

1. Absence of the law which would regulate social entrepreneurship. There is a great possibility to choose the most successful social enterprise legal form, both in terms of business models, and features in terms of taxation.

2. Availability of resources that are not involved in traditional business. Above all such categories as people with disabilities, minorities, the elderly and others. They can do the job well, but their "peculiarities" scare traditional businesses to involve them in work.

3. Big business are always interested in outsourcing. Many large companies tend not hold on their balance a range supporting services and departments because it requires constant expenses, so they increasingly tend to order different services, such as cleaning, transportation, courier delivery service of office equipment and networks, advertising and communications relationships with the public, organization of events and more.

4. Loyalty of consumers for social entrepreneurship's products is growing. The feeling of being involved in useful things, still in a fairly simple way (acquisition of necessary goods or services), becomes a powerful argument in favor of social enterprises, and especially on the background of supporting national producers.

5. Social entrepreneurship is supported by international funds and organizations which contributes to its creation and development [6].

Consequently, social entrepreneurship - is the use of new approaches to solve real needs of society. It includes different socially disadvantaged groups, with the main objective to introduce new mechanisms for resolving existing social problems using innovative methods.

At the present stage of development social entrepreneurship in Ukraine requires detailed study and practice of attracting international experience. Considering that even long-term innovative nonprofit sector needs to resolve the issue of funding, the need of attracting investment capital of the state and international organizations is obvious.

References

1. Grishnykova O. Social'na vidpovidal'nist' biznesu: sutnist', znachennja, strategichni naprjamky rozvytku v Ukraini / O. Grishnykova// Ukrain'a: aspekty praci. - 2010. - №7. - pp. 3-8
2. Moskovskaja A.A. Socyal'noe predprynymatel'stvo kak gybryd byznesa y nekomercheskoj dejatel'nosty y ego socyal'nyj potencyal v Rosyy/ A. A. Moskovskaja// V kn.: Modernyzacyja ekonomyky y globalyzacyja. M 3-h knygh (otv. red. E.G.Jasyn). -M.:YD GU-VSE. -2009. - pp. 364-371
3. Sajenko O.S.Tendencii' rozvytku ta paradoksy social'nogo pidpryjemstva v Ukraini/ O.S. Sajenko // Naukovyj visnyk Chernivc'kogo universytetu. Vol. 669-671. Ekonomika, Chernivci: 2013. - pp. 54-55
4. Kompleksna ocinka ekonomichnoi' sytuacii' v Ukraini u 2014-2015 rr. [Elektronnyj resurs]. - Available at: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
5. «Ashoka» [Elektronnyj resurs]. - Available at: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/mizhnarodnyi-dosvid>
6. Nazaruk V. 5 velykyh mozhlyvostej dlja rozvytku social'nogo pidpryjemnytva [Elektronnyj resurs]. - Available at: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/156-5-velykykh-mozhlyvostei-dlia-rozvytku-sotsialnoho-pidpryjemnytstva-v-ukraini>

Ohui Mykhailo

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE DEVELOPMENT OF MODERN COMPANIES BY MEANS OF INNOVATION ADVERTISING METHODS

Market relations mean that the enterprises, big as well as small, have to increase their competitiveness. To do so, they use advertising in order to promote their goods and services. Therefore, it is crucial to create, improve and apply the innovative means of advertising.

The following domestic and foreign researchers have contributed to shaping the advertising strategy: Voichak A., Harkavenko S., Herasymchuk V., Zahorulko V., Mova V., Zavadskyi I., Moroz L., Pocheptsov H., Romat Ye., Starostina A., Shchelkunov V., Aaker D., Batra R., Barnett G., etc.

According to the purpose, the following **objectives** have been completed:

- 1) The essence of innovation and innovative process has been reviewed;

- 2) Theoretical approaches to definition and functions of the innovative advertising means has been reviewed;
- 3) The value of the innovative advertising means has been revealed.

The innovative advertising means are **the object of this study**, and the development of modern companies by means of innovation advertising methods is **the topic**.

Schumpeter's waves of innovation

The Austrian economist Joseph Schumpeter assumed that innovations appeared not evenly, but rather as clusters. The latter means a totality of innovations that define the state of the economic for a long time.

J. Schumpeter was M. Kondratiev's follower. He believed that the long waves were created through concentration of significant innovations in certain branches, and each basic innovation gave way to secondary ones that improved the current goods, thus starting a secondary wave. Schumpeter categorized the waves that had taken place throughout mankind's history by the factors crucial to their expansion:

- 1) 1790-1840 (based upon mechanization in the textile industry);
- 2) 1840-1890 (invention of the steam engine and development of railway transport);
- 3) 1890-1940 (global electrification and development of siderurgy [black metallurgy]);
- 4) 1940-1990 (the development of petroleum industry and organic chemistry products).

The researchers that addressed this question ascertained that Kondratiev's 5th wave had begun in the 1990s, and its key factor was the development of microelectronics and computers.

Schumpeter's theory states that the new does not descend from the old, but rather appears beside it, then substitutes it, causing structural rearrangements. Further development is not continuation of the earlier tendencies, but a new turn caused by different conditions and sometimes different people [9].

Progressive means of advertising

Advertising has been used for hundreds of years. Everyone who sold goods knew of it. However, today's means of advertising are significantly different, as it becomes increasingly difficult to draw the consumer's attention. The reason is that any innovative means of advertising eventually becomes common, as more and more vendors apply it. Thus, the consumers stop reacting to such identical advertisements. That is why new advertising means are invented more frequently. As expected, most of them hinge on microelectronics and computer technologies.

Some of the progressive means of advertising:

1. Product Placement,
2. Above the Line-method,
3. Below The Line-method,
4. Sensory branding,
5. Alternative Reality Game,
6. Collaboration
7. Celebrity-marketing [2, 3, 5].

Product Placement is the most famous method of influencing the consumers. The product placement in movies, media, TV shows, video games, and song texts amounted to \$7,6 billion. According to PQ Media, the world market of product placement grew annually by 27,9% from 2005 to 2010. The growth of product placement market exceeds that of regular advertising market. Because the advertisers face the legislative restrictions on the regular advertising markets, they put up efforts to develop product placement on the American and Asian markets. Hidden advertising is more strictly in Europe. The USA is a leader when it comes to product placement, which has shown 48,7% growth [1].

Sensory branding is used to promote the goods on the market, to increase sales, recognizability, etc. Visual branding focuses the customer's attention on the appearance. Auditory branding lies in influencing the customers through music that they will later associate with certain goods. Gustative branding consists in creating unique gustative qualities distinguishing an item from others on the market. Aroma Marketing draws attention by using specific scents. Tactile branding focuses on the feelings experienced by customers when touching the product [2, 3].

Equally popular are ATL & BTL - methods which are decrypted as Above the line & Below the line [6, 7]. The first method was still in use of shares in the media, advertising on television, placing banners. But now these methods are not new. Therefore, experts have come up with a better way to use the principles of ATL. They consist in providing information to the target audience of anyone who will call them the desire to use the services of the company and distribute this information to their friends and start a kind of pyramid dissemination.

Quite popular option is the use of the method ATL ordering the articles in popular online authors. Readers do not realize that their idols did not write an objective view and they are easy to nibble on all the hidden appeals of these articles. Also popular is the use of positive comments about the products on forums given by specially employed people [5, 6].

BTL-method involves a combination of direct marketing, sales promotion, PR. The key point is the possibility of direct contact of company representatives with consumers. It means sending direct mail messages to others. Examples include promotion game HALO3 by Microsoft, which provided a series of competitions, could create a large number of commercials, organized several shows at game shows and even developed a statue of the main hero of the game and put his exhibit at Madame Tussah in London. Due to this method, this game has become the best selling success in the history [5, 7].

Collaboration is the process of two or more people or [organizations](#) working together to realize or achieve something successfully. Nowadays collaboration with firms, is called more stylish (collab). One of the brightest examples of collabs is cooperation of Adidas and Kanye West work. It's a very effective method of product promoting. One of the oldest collaborations is the cooperation of Michael Jordan and Nike. The joint ventures of Rihanna and Puma, Adidas Run DMC are also very popular. A lot of companies, mainly clothes brands, are working out clothes lines with celebrities to rise selling of some goods.

Celebrity-marketing – involving of celebrities into advertizing or PR-company – has rather big life story and it is marked by high value. It was extremely popular in 90s of the previous century. At that time multimillion advertizing budgets were spent to pay fees of stars. At the same time such practice was applied in our home business although in our country different companies invited stars to promote goods taking into account intuition and omitting the results of research.

The latest and most innovative advertising method in advertising is ARG or Alternative Reality Game [4]. This new method is just beginning to gain popularity. The main idea is the passage of new interactive games with dynamic plot and solving puzzles to get necessary information encrypted in any real advertising message, the site of a company, etc. [5].

Without advertising activities, even the most successful companies reduced the level of sales, number of customers and total revenue. All leading companies use various advertising methods impact on consumers.

No wonder Vance Packard said: "Advertising is the *art of aiming* for the head and hitting the walle"(Vance Packard, 1989). Without a successful advertising consumer will not even know the existence of good company. And therefore cannot achieve their main goal – profit.

Do not get hung up on the use of a single method of advertising. After all, the leading companies skillfully combine various promotional activities. Not all of them produce the desired result, but with a large number of advertising chance that products will not be noticed, will be minimal.

Modern companies under the influence of competition and innovative develop advertising themselves. To concede to competitors, the companies improve production technology and product quality. Also today the companies are trying to please the customer, paying attention to details such as interior car scent and so on. Due to heavy competition every day there are more newer and newer methods of advertising. Each company is trying to come up with something new that will impress consumers more than an idea or technology competitor. Thus we can say that companies do not just come up with innovative methods of advertising, but also that new advertising techniques contribute to the improvement of modern companies.

So we come to the conclusion that today touch marketing, product placement, ATL & BTL - methods and Alternative Reality Game are relevant technologies and impact on consumer psychology and behavior. Sensory branding is popular in the automotive sector, and product placement is popular in the film industry. ATL & BTL – methods are used by companies producing equipment. Alternative Reality Game is promising new technique that shows its effectiveness and has great future of advertising methods to influence the psychology of consumers.

References:

- 1) PQ Media, "PQ Media Update" available at <http://www.pqmedia.com/about-press-20150615.html> (accessed September 7 2016)
- 2) Oleh Klepikov, „Sensory marketing and branding“ available at <http://www.sostav.ru/publication/sensornyj-marketing-i-brening-6397.html> (accessed September 8 2016)

- 3) Hultén, Bertil (2011), "Sensory marketing: the multi-sensory brand-experience concept", *European Business Review*, 23 (3): 256–273 available at <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/09555341111130245> (accessed September 8 2016)
- 4) Watson, Jeff. *Transmedia Storytelling and Alternate Reality Games*.- Retrieved 11 December 2011.
- 5) TOP Lutsk, "Effective advertising methods" available at http://toplutsk.com/articles-article_136.html (accessed September 6 2016)
- 6) Collins English Dictionary – Complete and Unabridged, 12th Edition, "Above the Line" available at <http://www.thefreedictionary.com/above-the-line> (accessed September 6 2016)
- 7) INVESTOPEDIA, "Below the Line Advertising" available at <http://www.investopedia.com/terms/b/below-the-line-advertising.asp> (accessed September 8 2016)
- 8) Kolesov I. *Aroma Marketing //Vechernij Club*. - №7. - 2005.
- 9) ManagerHelp, "J. Schumpeter's theory of innovation development" available at <http://www.managerhelp.org/hoks-1456-1.html> (accessed September 6 2016)
- 10) Romat Ye.V. *Direct Marketing and its place in firm marketing activities / Ye.V. Romat // Marketing and advertizing*. –2008. –№1.–P.10-11.

Olha Halkina

Yuruy Fedkovych Chernivtsi National University

OPPORTUNITIES FOR INNOVATION IN TELECOMMUNICATION TECHNOLOGIES MARKET AND ITS IMPACT ON SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Telecommunication market in Ukraine like everywhere in the world is evolving very fast. According to the statistics from 2000 to 2015 the number of Internet users increased from 6,5% to 43% of the world population. Today there are approximately 3,5 billion people who use Internet on a daily basis. The higher number of consumers and electronic devises, the need of faster connection and data transfer, better security of computer networks and, of course, more economical way of organizing traffic, all of these factors dictate the demand for innovation both technical and organizational.

The field of telecommunication technologies promises the huge possibilities for entrepreneurship including social entrepreneurship. Development of this market today influences all of the economic systems that depend on the fruits of telecommunication area such as telegraph, telephone Internet etc. As for the social entrepreneurship telecommunication innovation helps to spread the knowledge throughout the world.

Despite of these facts the telecommunication industry has been struggling with few global challenges. In spite of the fact that IT specialist are one of the most wanted in Ukrainian labor market nowadays there is lack of highly qualified and skilled employees. The rout of this problem is weak educational system that needs reformation. And this, in its turn, is the consequence of the legislative framework shortcoming and to overcome these problems innovation should be implemented immediately.

The importance of the changes can be proven by some statistics. Growth rate of the information and communication technologies market in Ukraine have escalated

from 18% to 37% in the last decade. Economic development of Ukraine will have a big impact from enterprises working in this market. Hence one of the main goals for Ukraine is to create favorable conditions for innovations and investments in telecommunication technologies, to support scientific institutes working on technical and economic development of this domain.

Joseph Schumpeter divides motivation to a three different factors. First is the dream to owe something in other words to be a modern lord or king. Second one is the will to conquer, to occupy the higher place in society, to show others yours success. And the third factor is the joy of creating, of getting things done as you planned, of coordinating work, it means enjoying not the result but the process. Think about famous Maslow's pyramid that described hierarchy of needs, what stands on the top, self-actualization. In our case the possibility to invent and to create, to stand on the top of society as one of the most intelligent and to owe something is a way of self-actualization. Given these facts motivation is a mover for innovation, creative destruction and economic development.

Innovation is a key factor for economic growth that is especially important in time of economic recession and stagnation. By one of the definitions innovation is an idea transformed into a good or [service](#) that has [value](#) and what previously doesn't exist or wasn't implemented in a specific market. In other words innovation is something that wasn't done before or at least not so efficient. It can be a product, technology or even strategy. The father of innovation economist Joseph Schumpeter (1912) described the 5 areas of innovation "(1) the introduction of a new. (2)The introduction of a new method of production. (3) The opening of a new market. (4) The conquer of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods. (5) The carrying out of the new organization of any industry. By this he wanted to show that innovation doesn't necessary have to be a product only that often is perceived subconsciously.[1]

Another definition given by Joseph A. Schumpeter suggests innovation is a new combination of the input factors of the production function, namely, land and labor. [2]

Another term strongly related with innovation and motivation is entrepreneurship and one of its form social entrepreneurship. The difference between them lies in the value proposition. Roger L. Martin and Sally Osberg have pointed out "For the entrepreneur, the value proposition anticipates and is organized to serve markets that can comfortably afford the new product or service, and is thus designed to create financial profit. The social entrepreneur, however, neither anticipates nor organizes to create substantial financial profit for his or her investors – philanthropic and government organizations for the most part – or for himself or herself. Instead, the social entrepreneur aims for value in the form of large-scale, transformational benefit that accrues either to a significant segment of society or to society at large." [3]

We finally come up to the consequence of all the phenomena we have discussed previously that is an economic development. Coming back to Schumpeter's work we learn "By development, therefore, we shall understand only such changes in economic life as are not forced upon it from without but arise by its own initiative,

from within”. [1] What was meant is that there is no such phenomena as economic development that one can describe with economic theory, rather the economy itself changes with time as the aftermath of natural evolution of the world.

Innovation in Telecommunication technologies market

Now when we have given the main definitions that corresponds to our topic such as innovation, social entrepreneurship and economic development we can go ahead and try to determine whether the theory coincide with the today’s situation on the market.

Talking about telecommunication market in 2016, three main business models should be mentioned as the most significant with the highest level of income and the most attractive for investments. These include Internet of Things or Internet of Everything applications, Video Streaming and Mobile Payment.

However not only the Internet industry continues to grow up, digital smart devices remain at the peak of their stock. Except familiar to us smartphones there is an increase in demand for wearables like smartwatches and fitness bands. According to the Global Mobile Consumer Survey 74% of consumers use smartwatches and 66% of consumers make use of fitness bands on a weekly basis.

But engineers went even further and invented smart clothing that are able to detect heartbeat, muscle activity and breathe rate. On the Korean market you can already buy smart suits. Another big achievement did an American company Owlet who created smart sock for babies that monitor their heart rate and oxygen level. This little device literally saves lives, constant monitoring of heart beat during sleep is especially crucial for premature babies and the children under 1 year, the main SIDS (sudden infant death syndrome) group risk. [3]

Moreover, a new trend appears on the construction market namely “smart homes” and even “smart cities”. Smart home is a combination of energy management with smart sensors technologies. Such technical solutions helps in solving such problems as multi-sensing, heating and air-conditioning system, smart light and energy control for smart home. Smart homes use innovative technologies that improve living standards thus bringing the social value as stated in the definition of social entrepreneurship. [2]

Smart cities are another bright example of social entrepreneurship in practice. It starts with the motivation to make the cities more ecological, economical and comfortable for life, to make the city alive. The combination of these factors creates innovation, in the case of smart cities it appears to be innovative network that connect all the city streets together, smart lighting determines the presence of moving objects on the street, park assistance helps to find a free parking slot with your smartphone application, even garbage cans are equipped with sensors that alert waste collection companies, constant monitoring, flow management, WI-FI connection, automatic watering these are only small part of the advantages that makes smart city so admired today.

Given these fascinating innovations that bring us to the new telecommunication era let’s try to compare it with the theory we have already presented above in the introduction part. One important question remains unanswered “Do these new

technologies correspond to the classical definition of innovation and if they do which of the five areas of innovation they are?”

The first invention we have mentioned before is “wearables”. Smart watches, smart cloth, fitness bands etc. didn’t exist on the market before so we can consider them an innovation specifically from the 1-st area of those explored by Schumpeter. Smart homes together with the smart cities also can be counted as innovation but in contrast with the first example their areas of innovation are not so easily detected. We can look on them as on the combination of the first and third areas because they combine introduction of a new good and emerging of a new market. Pursuant to this conclusion we now can define whether they are entrepreneurship. The innovation itself cannot be an entrepreneurship but the organizations that use them surely are. For instance Owlet Company we introduced before is a social entrepreneurship, it makes entrepreneur profit and in the same time it brings social value to the society.

References

1. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development / Joseph Alois Schumpeter.- 1912.-p.32-37.
2. Jurgen G. Backhaus Lic. Schumpeter J.A. Entrepreneurship, Style and vision / Prof. Dr. Jurgen G Bachhaus Lic. Jur.- 2003.
3. Social Entrepreneurship: The Case for Definition By Roger L. Martin & Sally Osberg Stanford Social Innovation Review Spring 2007 available at https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition (accessed September 5 2016)
4. [IEEE Transactions on Consumer Electronics](http://cesoc.ieee.org/publications/ieee-transactions-on-consumer-electronics.html) 2010 available at <http://cesoc.ieee.org/publications/ieee-transactions-on-consumer-electronics.html> (accessed September 5 2016)
5. Global mobile consumer survey: US edition available at <http://www2.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/global-mobile-consumer-survey-us-edition.html> (accessed August 28 2016)
6. [IEEE Internet of Things Journal](http://ieeexplore.ieee.org/xpl/tocresult.jsp?isnumber=6810798) 2014 available at <http://ieeexplore.ieee.org/xpl/tocresult.jsp?isnumber=6810798> (accessed September 10 2016).

РОЗДІЛ V
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ
ФІСКАЛЬНОЇ ТА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

CHAPTER V
INSTITUTIONAL BASIS OF THE REALIZATION FISCAL
AND MONETARY POLICY UNDER CURRENT CONDITIONS

к.е.н., доцент Юрківський О. Й.
Житомирський державний технологічний університет

ПОДАТКИ, ПОДАТКОВА ДОВІРА, СПРАВЕДЛИВІСТЬ
ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ СИНЕРГІЇ

Значна увага останньої чверті століття приділялась насамперед функціонуванню політичної системи держави, визначення ролі президента, парламенту, уряду, розподіл повноважень. Натомість економічній системі відводилась другорядна роль, а функціонування загалом ставить все більше запитань, ніж відповідей під впливом як зовнішніх так і внутрішніх викликів, кількість яких постійно збільшується.

Особливе місце як політичній так і економічній системах займають обов'язкові податкові платежі, які прямо та опосередковано пов'язують усіх суб'єктів, в тому числі з тіньовою її частини. Остання виникає і розширюється як протипага податковій політиці держави, яка порушує рівновагу між державою, суспільством та виробниками благ. При цьому ключовою проблемою стає відсутність ключових параметрів функціонування податкової системи – це справедливість і довіра або довіра і справедливість (рис.1).

Україна не виняток і шукає власну податкову модель взаємовідносин, яка б задовольняла потреби та побажання основних гравців економічних відносин.

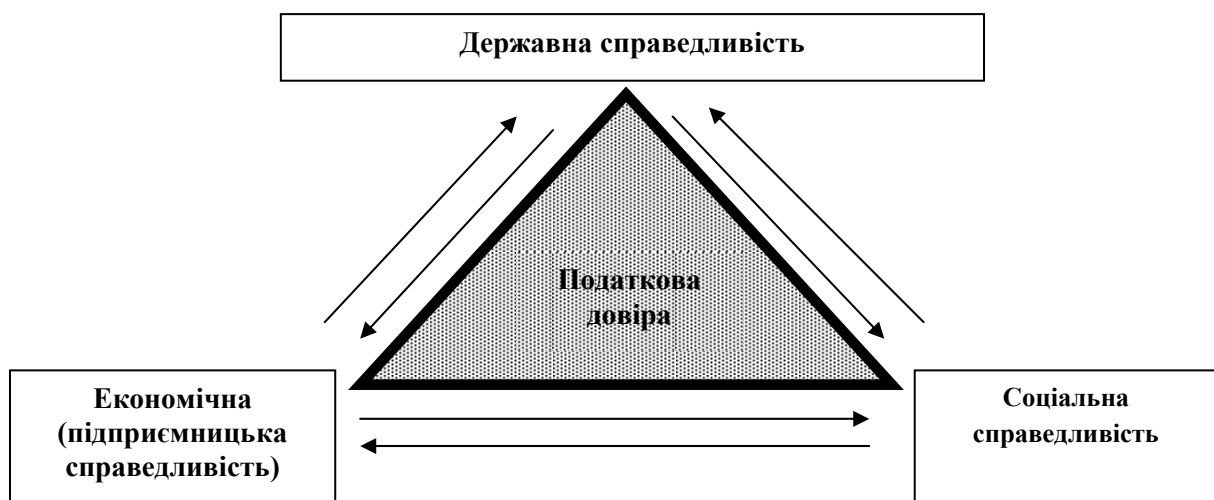


Рис. 1. Взаємозв'язок податкової довіри та справедливості

Державна справедливість формується відповідними державними та муніципальними органами, для забезпечення економічного суверенітету, розвитку регіонів, основних “правил гри”. Це передусім непрямі обов’язкові платежі, які включають мито, акцизи та ПДВ в частині експорту та імпорту, рентні платежі.

Соціальна справедливість виражається у визначенні оптимального рівня податків та соціальних благ, які прагнуть отримати суспільство, домогосподарство. Для України - це насамперед єдиний соціальний внесок та максимальне врахування особливостей кожного платника, що ефективно можна здійснити на основі прямих податків та врахування в деклараціях не лише доходів але й витрат.

Економічна або бізнесова, підприємницька справедливість є не менш важливою, адже встановлює чіткий алгоритм між сплаченими платежами та відповідним правовим захистом передусім прав власності, захист конкуренції. Це прямі податки – податок на прибуток та єдиний податок, їх економічне обґрунтування ставок, пільг тощо, але головне для усіх.

Тобто, обов’язкові податкові платежі мають бути не тягарем, а серйозним мотиватором для забезпечення двогострокового стійкого розвитку країни в цілому, оновлення виробництва, розширення споживання, створення сучасної армії, освіти, науки, медицини тощо.

**к.е.н., доцент Бак Н.А.,
Платонова І.В.**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Важливою складовою системи управління фінансовими ресурсами держави, водночас вихідним етапом бюджетного процесу залишається бюджетне планування. Якість і результативність його здійснення визначають тренд усіх майбутніх заходів органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо формування та використання бюджетних, зокрема, та фінансових, у цілому, ресурсів. Тому проблематика бюджетного планування, особливо в умовах загострення соціально-економічних і військово-політичних протиріч, залишається актуальною, перебуваючи в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних науковців [1-4].

Однак різнопланові дослідження механізму, інструментарію, процедур бюджетного планування, а також прав і можливостей суб’єктів, залучених до нього, сьогодні доцільно поглиблювати в напрямку пошуку способів поліпшення якісних результатів бюджетного планування, яка є базовою передумовою реалізації ефективного бюджетного прогнозування на всіх рівнях бюджетної системи України. Тому мета цієї наукової розвідки полягає у

виявленні чинників низької результативності планування показників місцевих бюджетів та обґрунтуванні заходів з мінімізації їхнього негативного впливу.

Результативність бюджетного планування кількісно може бути оцінена за допомогою групи показників та індикаторів, найпростішим серед яких слід вважати рівень виконання плану. На відміну від попередніх періодів, у 2015-2016 рр. суттєво поліпшився стан справ з досягненням запланованих показників наповнення місцевих бюджетів в Україні. Так, у 2015 р. рівень фактичного виконання плану по дохідній частині вказаних бюджетів склав 107,0% до затверджених місцевими радами показників, у тому числі 139,7% по їхньому загальному фонду. Не гіршими є й дані поточного року. Станом на 01.09.16 р. органи місцевого самоврядування отримали на 49,6%, або на 30,6 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, виконавши 88,4% річного плану надходжень по загальному фонду, затвердженого місцевими радами [5]. Такі показники трактуються окремими економістами та іншими дотичними до бюджетного процесу особами як значне досягнення, успішний результат бюджетної децентралізації, що задекларована та запроваджується в Україні.

Дані щодо середніх по Україні показників виконання місцевих бюджетів деталізуємо на прикладі окремих їх груп у Чернівецькій області (таблиця).

Аналіз відповідної інформації дозволяє зробити висновок про постійне впродовж останніх трьох років перевиконання по доходах місцевих бюджетів, затверджених органами місцевого самоврядування станом на початок року (за винятком Чернівецького обласного бюджету в 2014 р.). При цьому вказаний показник суттєво різниться для груп місцевих бюджетів. Так, вищим за середній по області був стан виконання дохідної частини сільських і селищних бюджетів; значне перевиконання плану досягнуто по бюджетах міст районного значення в 2014 р. (+13,7%) і особливо в 2015 р. (+124,2%). Останній факт мав місце і щодо Чернівецького обласного бюджету в 2015 р. (+115,0%).

Таблиця 1

Рівень виконання місцевих бюджетів Чернівецької області по доходах (без урахування офіційних трансфертів), затверджених органами місцевого самоврядування на початок бюджетного року в 2013-2015 роках, %

Група місцевих бюджетів	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Чернівецький обласний бюджет	115,2	90,5	215,0
бюджети міст обласного значення	117,5	109,3	141,0
районні бюджети	105,8	116,3	112,0
бюджети міст районного значення	103,6	113,7	224,2
селищні бюджети	109,3	113,1	195,2
сільські бюджети	114,1	112,5	208,1
у середньому по Чернівецькій області	114,2	105,9	157,4

Оцінка таких відносних результатів бюджетного планування дозволяє згрупувати причини їх виникнення за наступними ознаками:

- 1) природа походження (об'єктивні, суб'єктивні);

2) сфера виникнення (економічні, соціальні, політичні).

До їх конкретизованого переліку насамперед доцільно включити:

- відсутність системи об'єктивних прогнозів економічної динаміки та параметрів державного бюджету, на основі яких повинно здійснюватися бюджетне планування (наприклад, згідно з макроекономічним прогнозом на 2015 рік індекс споживчих цін повинен був становити від 133,5 до 140,1% [6], а фактично рівень інфляції склав 143,3%);

- відсутність повної та достовірної інформації щодо чинників, які визначають кінцевий результат формування доходів бюджетів з кожного їх індивідуального джерела;

- нестабільність фінансового та пов'язаного з ним законодавства;

- недостатнє володіння та низькоякісне застосування сучасних методів та інструментів бюджетного планування (особливо на рівні бюджетів місцевого самоврядування в сільській місцевості);

- висока частка податку на доходи фізичних осіб і єдиного податку в місцевих бюджетах, яким, через приналежність до групи податків на доходи, властиво бути зманіпульованими за розміром в умовах активного розвитку тіньової економіки.

Щодо селищних і сільських бюджетів діє ще один чинник. У органів місцевого самоврядування відсутні реальні важелі впливу на остаточні планові показники доходів їхніх бюджетів через тривалу практику їх доведення по вертикалі державної влади, з районного рівня управління державними фінансами. Як зазначають фахівці, розрахунки податкоспроможності територій і механізми затвердження планових показників за податками і зборами до цього часу залишаються закритими [3]. В цьому випадку, як і щодо Державного бюджету України та інших місцевих бюджетів, наявні підстави говорити про використання в якості наріжного каменя побудови системи бюджетного планування видаткових потреб держави, а не можливостей економіки згенерувати певний обсяг податкових та інших платежів до держскарбниці [4], як наслідок – високий ступінь зацікавленості в активному застосуванні “ручного” управління бюджетними ресурсами на третій стадії бюджетного процесу – виконання бюджетів. Це підтверджує тезу Й.Шумпетера про найважливіший мотив діяльності депутатів і кожної партії – прагнення прийти до влади або залишитися в ній, тоді як вирішення соціальних завдань є лише побічним продуктом боротьби за політичний вплив [цит. за: 1].

При цьому систематичне заниження (консервативне зміщення) планових показників доходів місцевих бюджетів, яке відбувається в Україні, створює для системи державних фінансів наступний ризик. У малих відкритих економіках (особливо в період економічної кризи) бюджетне фінансування залишається чи не єдиним джерелом інвестиційного ресурсу, тому недооцінка прогнозних значень податкових надходжень, які є основним джерелом формування доходів бюджету, призводить до субоптимальних обсягів важливих бюджетних програм. Як наслідок, мала економіка не отримує інвестиційного стимулу через бюджетні видатки, а тому темпи її зростання є нижчими від потенційно можливих [2].

Зокрема, зважаючи на вітчизняну практику фактичного вилучення з бюджетів місцевого самоврядування в наступних бюджетних періодах доходів у розмірах, що перевищують запланований у минулому році рівень, органи місцевого самоврядування не мають достатніх фінансових стимулів інвестувати в розвиток територій, обґрунтовуючи насамперед зростання видатків по захищених статтях місцевих бюджетів.

Отже, перевиконання місцевих бюджетів України по доходах недоцільно характеризувати тільки з позитивного боку, оскільки воно завдячує насамперед дії суб'єктивних факторів, у тому числі політичного характеру. Тому існує нагальна потреба в застосуванні амортизаторів – заходів з мінімізації негативного впливу таких чинників, особливо через призму напрацювання та реалізації фіскальних правил та інших законодавчих положень, що стабілізують процедури бюджетного планування, а також активізації розвитку громадянської ініціативи, громадського контролю за процесом планування та виконання місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Луніна І. Прості процедурні зміни для ефективних бюджетних рішень / Інна Луніна // Інформаційно-аналітичний тижневик “Дзеркало тижня”. – 2015. – 26 вересня. - № 35. – С. 9.
2. Вдовиченко А. Безпрогнозне майбутнє бюджетного планування / Артем Вдовиченко, Дмитро Серебрянський // Інформаційно-аналітичний тижневик “Дзеркало тижня”. – 2016. – 6 серпня. - № 27. – С. 7.
3. Дерун Т. Планування місцевих бюджетів: паралельна реальність / Тетяна Дерун // Інформаційно-аналітичний тижневик “Дзеркало тижня”. – 2013. – 30 листопада. - № 45. – С. 10.
4. Пасочник В. Перепланування бюджетного планування / Василь Пасочник // Інформаційно-аналітичний тижневик “Дзеркало тижня”. – 2013. – 19 жовтня. - № 38. – С. 5.
5. Інформація щодо стану виконання місцевих бюджетів за січень-серпень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv-za--rik?category=bjudzhet>
6. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2014 р. № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-%D0%BF>.

к.е.н., доцент Маханець Л. Л.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УПРАВЛІННЯ БОРГОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЕРЖАВИ

На шляху інтеграції української держави до ЄС виявилось багато проблем та викликів, особливо небезпечних в умовах зовнішньої агресії та ведення військових дій. У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської кризи. Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до загрозливих параметрів

боргового навантаження. Надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та погіршують стан фінансової безпеки. Тому вдосконалення управління державним боргом та його обслуговування є актуальною проблемою, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності країни.

Для того щоб мати ефективний інструмент для прийняття рішень щодо подальшої динаміки структури та обсягів державного боргу, необхідно побудувати модель державного боргу з урахуванням показників боргової безпеки. Результатом її є максимальний граничний обсяг державного боргу за тих чи інших параметрів розвитку економіки країни, які дозволяють зберегти фінансову стійкість країни.

При моделюванні загальної структури державного боргу на майбутній період необхідно обмежити величину загальної заборгованості загальноприйнятими у світовій практиці величинами [1]. Але ці величини не потрібно сприймати як обов'язкові і єдино можливі, адже такі показники можуть бути індикаторами за умови стабільного розвитку економіки держави й реальних перспектив її росту.

Наведена система показників, яка досить детально характеризує стан боргової безпеки держави, буде використана при моделюванні на етапі визначення обмежень на структуру державного боргу. Необхідно відзначити, що моделювання державного боргу слід робити як щодо зовнішніх і внутрішніх боргів, так і відносно їх інтегрального показника. Як правило, боргову безпеку визначають методом експертних оцінок у порівнянні зі світовим її рівнем (або рівнем окремих показників, які визначають граничні параметри боргів). Тому структуру й розмір державного боргу необхідно прогнозувати на часовому інтервалі в кілька років, а то й десятиліть для того, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабілізацію економічного зростання і сильну фінансову систему [2].

Отже, перейдемо до математичної формалізації стратегічної моделі державного боргу. Нехай

D_{ex_i} – зовнішній державний борг станом на кінець i -го року;

D_{in_i} – внутрішній державний борг станом на кінець i -го року;

SD_{ex_i} – обслуговування зовнішнього державного боргу в i -му році;

SD_{in_i} – обслуговування внутрішнього державного боргу в i -му році;

GDP_i – номінальний валовий внутрішній продукт i -го року;

Ex_i – загальний річний обсяг експорту товарів та послуг в i -му році;

PB_i – загальний річний обсяг доходів зведеного бюджету i -го року;

Pop_i – чисельність населення i -го року.

Будуємо обмеження моделі на основі показників боргової безпеки із врахуванням необхідності стабілізації відношення зовнішнього та внутрішнього державного боргу на досягнутому рівні

$$\begin{aligned}
D_{ex_i}/GDP_i &\leq 0,25; \\
D_{in_i}/GDP_i &\leq 0,3; \\
D_{ex_i}/Ex_i &\leq 0,7; \\
SD_{ex_i}/Ex_i &\leq 0,25; \\
SD_{ex_i}/PB_i &\leq 0,2; \\
SD_{in_i}/PB_i &\leq 0,25; \\
D_{ex_i}/Pop_i &\leq 200.
\end{aligned}
\tag{1}$$

Оскільки Україна на даний момент потребує коштів, то цільова функція максимізує загальні обсяги державного боргу та, відповідно, щорічні платежі з його обслуговування:

$$D_{ex} + D_{in} + SD_{ex} + SD_{in} \rightarrow \max . \tag{2}$$

Використання цієї моделі на практиці повинно привести до стабілізації ситуації на ринку державних облігацій, вирівнювання графіка погашення державного боргу. Безумовно, без проведення структурних реформ у всьому народногосподарському комплексі України привести до необхідних параметрів ринок державного боргу України неможливо. Це буде утопією. Так само як і утопією є стабільна грошова одиниця при негативному сальдо зовнішньоторговельного балансу, високій вартості обслуговування державного боргу, падінні реального ВВП. Тому, моделювання державного боргу України є складовими й невід'ємними частинами моделі розвитку народногосподарського комплексу України загалом.

Проведемо розрахунки оптимальної структури державного боргу на основі статистичних даних за 2000–2015 роки [3-6]. Фактичні показники боргової безпеки подані в таблиці 1 (зафарбовані критичні значення).

Дані табл.1 наглядно демонструють критичний стан боргової безпеки України, що ще раз підтверджує необхідність оптимального розподілу.

Оптимальна структура державного боргу для 2000–2015 років, розрахована згідно (1–2), подана в таблиці 2. Показники боргової безпеки, що відають розрахунковим значенням боргу відповідають обмеженням.

Таблиця 1

Фактичні показники боргової безпеки

Рік	D_{ex_i}/GDP_i	D_{in_i}/GDP_i	D_{ex_i}/Ex_i	SD_{ex_i}/Ex_i	SD_{ex_i}/PB_i	SD_{in_i}/PB_i	D_{ex_i}/Pop_i
1996	0,214058	0,118946	0,662361	0,058015	0,07338	0,048573	18,59364
1997	0,221972	0,041874	0,783944	0,054494	0,062097	0,036391	21,90545
1998	0,290044	0,12893	0,964127	0,043831	0,059115	0,033131	24,11715
1999	0,473545	0,123492	1,300435	0,026632	0,049093	0,02621	29,95907
2000	0,444313	0,122189	0,769103	0,011982	0,033755	0,017091	28,10046
2001	0,583593	0,102936	1,119794	0,015449	0,044193	0,031466	45,34045
2002	0,552522	0,094708	1,064101	0,005373	0,036465	0,010256	48,79436
2003	0,480673	0,077693	0,871304	0,001914	0,031046	0,003702	49,99958
2004	0,471895	0,060766	0,80545	0,00491	0,023067	0,010866	64,70068
2005	0,391458	0,043466	0,834224	0,004943	0,016786	0,007921	71,85459
2006	0,505897	0,03052	1,188298	0,011154	0,009588	0,015263	116,8632

2007	0,560227	0,024706	1,371747	0,010072	0,006548	0,01348	172,4183
2008	0,564796	0,047114	1,291006	0,007029	0,002116	0,009385	220,3096
2009	0,882009	0,115108	2,097239	0,011065	0,011142	0,010526	224,9553
2010	0,860186	0,144323	1,857034	0,009023	0,033291	0,014124	256,3343
2011	0,772455	0,133408	1,537457	0,011204	0,036698	0,018317	276,6295
2012	0,764623	0,134845	1,640028	0,010537	0,038635	0,015516	296,4349
2013	0,782967	0,142764	1,823719	0,015763	0,049327	0,022234	313,7396
2014	0,964801	0,225426	2,343228	0,015691	0,036452	0,014823	294,2074
2015	1,439533	0,582523	2,727989	0,304767	0,188276	0,209335	277,1711
Порого-ве значення	0,25	0,3	0,7	0,25	0,2	0,25	200

Таблиця 2

Рік	Валовий зовнішній борг згідно моделі (1–2)	Відхилення від фактичного рівня	Внутрішній борг згідно моделі (1–2)	Відхилення від фактичного рівня	Загальне відхилення
2000	7815,43	6074,57	9378,515	-5558,69	515,8777
2001	9502,336	12679,66	11402,8	-7490,29	5189,371
2002	10598,22	12824,78	12717,87	-8702,92	4121,851
2003	12384,2	11426,8	14861,05	-11012,4	414,3998
2004	16206,48	14384,52	19447,77	-15508,6	-1124,07
2005	21535,5	12185,5	25842,61	-22098,3	-9912,83
2006	26938,27	27573,73	32325,92	-29037,3	-1463,53
2007	35679,75	44275,25	42815,7	-39289,7	4985,564
2008	44998,1	56660,9	53997,72	-45517,6	11143,3
2009	29306,94	74089,06	35168,33	-21674,5	52414,53
2010	34104,83	83241,17	40925,79	-21237,3	62003,88
2011	40855,43	85380,57	49026,52	-27224,8	58155,81
2012	44150,86	90884,14	52981,03	-29166,9	61717,28
2013	45506,41	97013,59	54607,69	-28621	68392,63
2014	32726,95	93573,05	39272,34	-39272,3	54300,71
2015	20619,35	98109,65	24743,23	23301,73	121411,38

Отже, використання моделі (1–2) дозволяє досягнути порогових значень показників боргової безпеки та зменшити обсяг державного боргу на 50000–100000 млн. дол. США. за всіх інших рівних умов.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007р. – № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/index.htm>.
2. Ходачук О.М. Стратегічна економіко-математична модель державного боргу України / О.М. Ходачук // *Финансовые риски*. – 2000. – №3 (23). – С. 69-72.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
4. Валовий зовнішній борг України, Національний банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466.
5. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD?page=2>.
6. Выполнение государственного бюджета Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/budget/?2008>.

ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ

Ринкові аномалії кінця XIX – початку XX століття, що стали повсякденним явищем, зумовили необхідність перегляду базових принципів та теорій сучасної оцінки діяльності суб'єктів господарювання. В основі більшості таких теорій лежить ідея раціональної поведінки учасників ринку. При цьому раціональність поведінки ґрунтується на усвідомленні безмежності потреб, повну поінформованість суб'єкта, здатності індивіда аналізувати та оцінювати наявні альтернативи, роблячи вибір на користь найбільш вигідної та економічно обґрунтованої. Проте, безумовне слідування даним теоріям та моделям, що спираються на ідею «людини раціональної», поступово змінюється внаслідок дифузії численних фінансових криз, що відбуваються в т.ч. паралельно зі зміною структури самих фінансових ринків, їх учасників та доступних фінансових інструментів.

У зв'язку з цим в сучасній фінансовій науці все більшого поширення набувають дослідження про психологічні особливості економічної поведінки людини. Дані дослідження знайшли своє відображення в концепції поведінкових фінансів (behavioral finance), яка знаходить свій початок в XX столітті в якості критики стандартної неокласичної моделі прийняття економічних рішень. Інструментальним фактором в цьому зсуві була так звана формалістична революція в економіці по завершенню Другої світової війни. Але, варто зазначити, для ширшої оцінки причин виникнення та положень поведінкової економіки необхідним є розуміння того, що протягом всієї історії розвитку економічна думка розвивалась в безпосередній близькості від психологічних міркувань.

В сучасній економічній теорії, аналізуючи предмет дослідження ранніх економічних шкіл, достатньо часто висловлюють хибне твердження щодо того, що представники цих шкіл не приділяли ніякої уваги психологічним аспектам економічних відносин. Однак, ще Адам Сміт у своїй менш відомій роботі (в порівнянні з «Дослідженням про природу і причини багатства народів») «Теорія моральних почуттів» визначає головну проблему етики - пояснення морального схвалення і несхвалення, яке формулюється Смітом як вирішення двох завдань: 1) як слід розуміти чесноту, 2) які здібності душі спонукають нас віддавати перевагу гідній поведінці. У своїй теорії моральних почуттів Сміт розглядає ряд психологічних факторів, особливими з яких є емоції, котрі визначають наші рішення [1].

В роботах Джереми Бентама також розглядаються ряд психологічних критеріїв прийняття рішень. В основі етики Бентама лежить «принцип користі», згідно з яким дії людей, їх відносини повинні отримувати моральну оцінку щодо принесеної ними користі. У визначенні користі беруться до уваги приватні інтереси людини. Вчення просвітителів в трактуванні Бентама

перейшло у нього в принцип «найбільшого щастя найбільшого числа індивідумів», в заклик до досягнення особистого успіху, що збільшує загальну суму щастя. Критерієм моралі виступає «досягнення користі, вигоди, задоволення, добра і щастя» [2, с. 32-36]. У 1881 році британський економіст Френсіс Еджоурт описує модель, що складається з діаграм корисностей двох економічних суб'єктів, що дозволяє визначити умови досягнення оптимального розподілу економічних благ, при споживанні яких досягається максимально можливий рівень корисності для учасників обміну[3].

Однак у той час економічна і психологічна науки знаходились на стадії зародження. Тому переважна більшість зусиль вчених того періоду намагались перш за все сформулювати базові принципи та охарактеризувати фундаментальні закони, приділяючи менше уваги специфічним напрямкам наукового аналізу. Також серед тогочасних науковців панувала ідея необхідності відокремлення економіки та психології від інших наук. Як наслідок – дослідження, котрі знаходились на межі різних наук, часто вважались такими, які можуть завадити такому відокремленню.

На початку ХХ століття були ще економісти, які розглядали і обговорювали психологічні чинники в економіці у своїх роботах, наприклад, Вільфредо Парето і Джон Мейнард Кейнс. Останній активно відстоював роль психологічних чинників та припущень в економічній діяльності, особливо на фондовому ринку [4, С.16-19]. Проте, загальна тенденція в цей час заклечалась у ігноруванні психології, а психологи економіки в цей час в економічних колах були персонами «нон-грата».

Однак, після Другої світової війни поява більш досконалих обчислювальних методів та техніки зумовила відхід від дослідження психологічних особливостей природи економічних відносин. Так, комп'ютери стали більш потужними, і це дало можливість створювати й оцінювати математичні моделі і економічної системи в цілому. Субдисципліна економетрика стала життєво важливим інструментом для економістів як засіб створення і перевірки теорій. Економісти стали одержимі міровизначенням, а це означало вимір змінних, а також оцінку економічних параметрів за допомогою математичних рівнянь і економетричних методів. Це призвело до формування економічних теорій, що відрізнялись більшою строгістю і точністю, в результаті чого деякі економісти відійшли від нечітких моделей (в т.ч. з використанням методів психологічного аналізу).

В 60-х роках ХХ століття спостерігається відродження популярності теорій поведінкової економіки, хоча ще у 1947 р. Гербертом Саймоном була опублікована одна з декількох книг з теорії організації прийняття рішень «Адміністративна поведінка» («Administrative Behavior»). У ній він описав ділову фірму як адаптивну систему, що включає матеріальні, людські й соціальні компоненти, зв'язані між собою комунікаційною мережею і загальним прагненням її членів співпрацювати один з одним для досягнення загальних цілей. Він вважав, що важливим є зрозуміти те, що лежить в основі мотивації господарюючих суб'єктів, з метою поліпшення існуючих теорій і зробити більш точні прогнози. Саймон (1955р.) ввів термін «обмежена раціональність»

для позначення когнітивних обмежень для осіб, які приймають рішення щодо отримання і обробки інформації [5].

Протягом 50-60-х років були видані кілька праць, які запропонували суттєві теоретичні удосконалення психологічних моделей дослідження в економіці і вказували через призму аналізу стандартних моделей на різні аномалії в індивідуальному прийнятті рішень. Помітний внесок у розвиток теорії поведінкової економіки в той час здійснили Г.Марковіц (1952), Р. Штронц (1955), Т. Шеллінг (1960), Д.Елсберг (1961) та інші.

Проте справжнім проривом у сфері дослідження біхевіористичної концепції в економіці стали роботи Деніела Канемана і Амоса Тверські. У своїх працях вони доводять, що у більшості людей переважає неproblemатичне мислення та інтуїтивна поведінка, заснована на власному суб'єктивному досвіді і загальних стереотипах.

Інтуїтивне мислення, за Канеманом, дуже подібне до сприйняття. Обидва процеси є швидкими, автоматичними та здійснюються без особливих зусиль. Втім, як інтуїтивне, так раціональне мислення за змістом різняться від простого сприйняття, оскільки можуть охоплювати не лише теперішній, а й майбутній часи. Інтуїтивний апарат людини автоматично генерує думки, що мають сильне емоційне забарвлення, їх важко аналізувати, контролювати чи змінювати. Результатом серйозності проблематики, піднятої Канеманом для сучасної економічної теорії, стало присудження йому у 2002 році Нобелівської премії з економіки «За розуміння комплексного підходу до психологічних досліджень в економіці, особливо відносно суджень та прийняття рішень в умовах невизначеності» [6].

З 1980-х років дослідження в сфері поведінкової економіки стали надзвичайно бурхливо розвиватись. Це пояснюється тим, що як економісти, так і психологи суттєво розширили і доповнили предмет дослідження економічного біхевіоризму. Так, у 1980 році Річард Талер опублікував працю «До позитивної теорії споживчого вибору», чим ввів поняття «ментального обліку», тісно пов'язане з поняттями Канемана і Тверські, та проаналізовані помилки при прийнятті ринкових рішень, які проявляються у їх нераціональності та аномальності при розрахунку ряду показників [7].

Проте варто зазначити, що, хоча поведінкова економіка є відносно молодим напрямком системного економічного дослідження, але навіть серед її представників прослідковуються ряд дискусій та суперечностей щодо різного відношення до фундаментальних аспектів та міркувань. Дійсно, погляди таких «гуру» поведінкових фінансів, як Д.Канеман, А. Тверські, В. Сміт і Г.Гігеренцер, істотно відрізняються щодо ролі і характеру припущень, використання відповідних методів дослідження, цінності різних видів емпіричних даних, а також висновків з таких питань, як раціональність, ефективність і оптимізація.

Але, попри це, дослідження поведінкових аспектів у прийнятті економічних рішень в XXI столітті набувають особливої актуальності. Суттєвим доказом вагомості концепції біхевіористичних фінансів у сьогоднішній економічній науці є те, що такі представники теорії біхевіоризму,

як Д. Аріелі, Д. Канеман, К. Санстейн, Р. Талер, є радниками діючого президента США.

Список використаних джерел:

1. Smith A. The Theory of Moral Sentiments [Електронний ресурс] / Adam Smith // Glasgow, Scotland. – 1759. – Режим доступу до ресурсу: <http://metalibri.wikidot.com/title:theory-of-moral-sentiments:smith-a>.
2. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса [Електронний ресурс] / Марк Блауг // Економічна школа – Режим доступу до ресурсу: <http://padaread.com/?book=31338&pg=32>.
3. «Ящик» Еджворта [Електронний ресурс] / . // Economicportal – Режим доступу до ресурсу: http://economicportal.ru/ponyatiya-all/edgeworth_box.html.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Електронний ресурс] / Джон Мейнард Кейнс – Режим доступу до ресурсу: <http://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>.
5. Herbert A. Simon American social scientist [Електронний ресурс] / . // Encyclopædia Britannica – Режим доступу до ресурсу: <https://www.britannica.com/biography/Herbert-A-Simon>.
6. Корнилюк Р. Мічені Нобелем: економ-психолог Деніел Канеман [Електронний ресурс] / Роман Корнилюк // Економічна правда. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/5/255342/>.
7. Куликов Ю. С. Поведінкова економіка і фінансові ринки [Електронний ресурс] / Ю. С. Куликов // Вісник Дніпропетровського національного університету. – 2007. – №12/2. . – Режим доступу до ресурсу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/49/6599-povedinkova-ekonomika-i-finansovi-rinki.html>

Полагнин Д.Д.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ИНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЗА МЕТОДОМ ЗВАЖЕНИХ СУМ

Банківський фінансовий моніторинг, що ґрунтується на врахуванні факторів ризику, повинен функціонувати із метою прогнозування і попередження небезпечних явищ діяльності як окремого банку так і банківського сектору країни, повинен забезпечувати аналітичною інформацією центральний банк, і дозволяти контролювати внутрішню політику ризик-менеджменту кожного банку. Останнє є запорукою зменшення обсягів відмивання (легалізації) тіньових доходів та отримання незаконних прибутків та проведення нелегальних банківських трансакцій.

Даною проблематикою займалися такі науковці та фахівці, як Бандурка О.М, Баранов Р.О., Барановський О.І., Бірюкова І.Г., Британська Н.Н., Дьяконова І.І., Кірьянов Б.Ф., Колдовський М.В., Осипчук М.Д., Романюк В.С., Шиян Д.В. та інші.

Для визначення оцінки ефективності фінансового моніторингу банківської системи України використаємо методику зважених сум, яка використовує лінійну математичну модель визначення інтегрального показника:

$$I = \sum_{i=1}^n a_i z_i, \sum a_i = 1, 0 \leq a_i, z_i \leq 1, \quad (1)$$

де z_i – нормалізовані показники ефективності фінансового моніторингу;
 a_i – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в

інтегральний індекс [2, с. 73].

Дана модель передбачає вибір певної групи показників. Для доцільності та ефективності фінансового моніторингу використані наступні показники:

– щорічні суми можливої легалізації кримінальних доходів у відсотках до ВВП;

– показники тінізації економіки;

– обсяги інформування про фінансові операції банківськими установами України;

– кількість повідомлень, відібраних ДСФМУ для активної роботи, у відсотках до загальної кількості коректних повідомлень;

– кількість узагальнених матеріалів, сформованих ДСФМУ за результатами аналізу повідомлень від підзвітних осіб, за якими порушено кримінальні справи;

– співвідношення обсягів відшкодувань до загальних обсягів відмивання та легалізації доходів отриманих злочинним шляхом.

– кількість кримінальних справ, за якими винесено вирок суду, у відсотках до загальної кількості кримінальних справ, порушених правоохоронними органами за отриманими від ДСФМУ узагальненими матеріалами [1, с.12].

Результат розрахунків показників на основі офіційних даних наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники доцільності та ефективності системи фінансового моніторингу банківської системи України

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Рівень тінізації економіки за монетарним методом (% до ВВП)	27	27	31	33
Сума можливої легалізації (% до ВВП)	7,04	10,16	17,06	3,42
Частка повідомлень банками (% від загальної кількості)	96,27	96,37	97,16	98,20
Частка матеріалів за якими порушені кримінальні справи (%)	33,10	96,23	75,45	52,19
Частка кримінальних справ за якими винесено вирок (%)	39,92	14,15	28,89	19,66
Частка вартості вилученого майна та відшкодованих збитків (% до загальних обсягів відмивання)	0,48	0,45	1,15	8,13
Частка обсягів асигнувань на утримання уповноваженого органу (% до видатків бюджету)	0,0074	0,0077	0,0059	0,0047
Частка кількості повідомлень відібраних для активної роботи (% від загальної кількості)	10,51	11,91	15,48	6,39

Джерело: розраховано автором на основі [3–6]

Використавши дані табл. 1 розраховано нормалізовані показники (z_i) та їхні вагові коефіцієнти (a_i) за правилом Фішберна [2, с.74]. Підставивши отримані дані в формулу 1 отримаємо інтегральні показники ефективності фінансового моніторингу банківської системи України за 2012–2015 роки.

Для наочного відображення отриманих результатів побудуємо графік ефективності фінансового моніторингу банків виразивши значення

інтегрального індексу у відсотках (рис. 1).

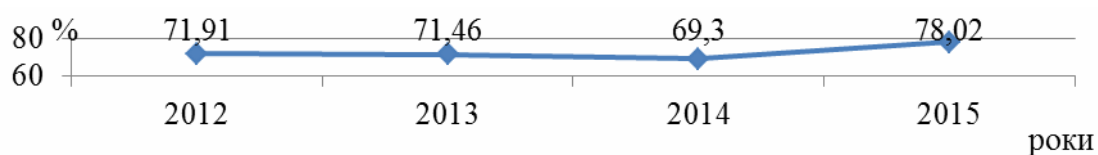


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника ефективності системи фінансового моніторингу банків в Україні

Отже, виходячи з проведено дослідження, можна спостерігати неоднозначну тенденцію якості системи фінансового моніторингу банківської системи України.

Серед головних причин негативних тенденцій можна виділити наступні:

– діяльність правоохоронних органів, оскільки частка кримінальних справ, за якими винесено вироки судів, у загальній кількості кримінальних справ, порушених за матеріалами ДСФМУ, протягом аналізованого періоду коливається в межах 14%–40%;

– низькою результативністю роботи суб'єктів первинного фінансового моніторингу, особливо в 2012–2014 роках;

– зростання обсягів щорічних сум можливої легалізації кримінальних доходів до ВВП. Наприклад, у 2014 році даний обсяг становив 17%, тоді як розрахунками МВФ у світі цей показник коливається від 2–5%;

Щодо позитивних змін, то тут варто зазначити, що 14 жовтня 2014 року прийнята нова редакція Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення" (№ 1702-VII) відповідно до міжнародних стандартів. Можливо, це стало одним із основним причини зростання результативності суб'єктів первинного фінансового моніторингу та підрозділу фінансової розвідки в 2015 році.

Таким чином, методика зважених сум передбачає визначення рівня ефективності фінансового моніторингу банківської системи країни протягом певного періоду часу, і відповідно, дає можливість зробити більш точні висновки відносно рівня фінансової безпеки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Дьяконова І.І. Методика оцінки ефективності фінансового моніторингу / І.І. Дьяконова, Д.В. Шиян // Вісник української академії банківської справи. – 2013. – №1(34). – С.10–17
2. Кирьянов Б. Ф. К теории построения интегральных показателей качества систем на основе линейных математических моделей / Б. Ф. Кирьянов, Д. В. Кирьянов // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 4. – С. 73–74
3. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Матеріали офіційного сайту Державної служби фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sdfm.gov.ua>
5. Матеріали офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

РОЗДІЛ VI
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

CHAPTER VI
MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

к.е.н., доцент Григорків М.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНОВАЖНИХ СТАНІВ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Еколого-економічні системи, як і соціально-економічні, виробничо-економічні та ін. належать до складних систем управління, моделювання яких є актуальною проблемою, адже екологізація економіки, її всебічна збалансованість – один із ключових етапів побудови суспільства сталого розвитку [2-4].

Автором розроблено модель еколого-економічної динаміки, яка дає можливість дослідити можливі рівноважні стани еколого-економічних систем, їх стійкість чи нестійкість та вплив на економіку у цілому.

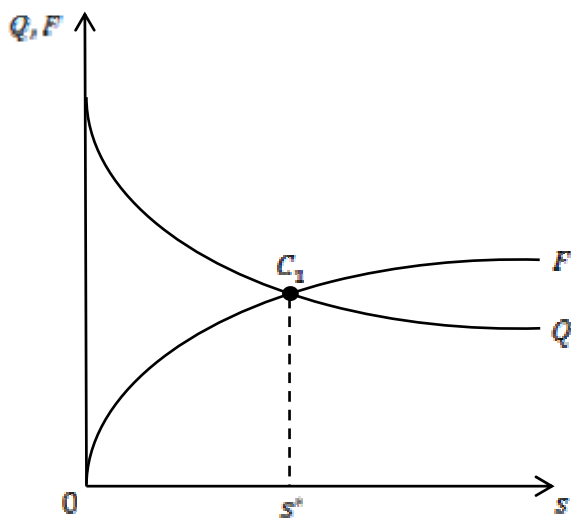


Рис. 1. Ілюстрація стійкого стану еколого-економічної системи

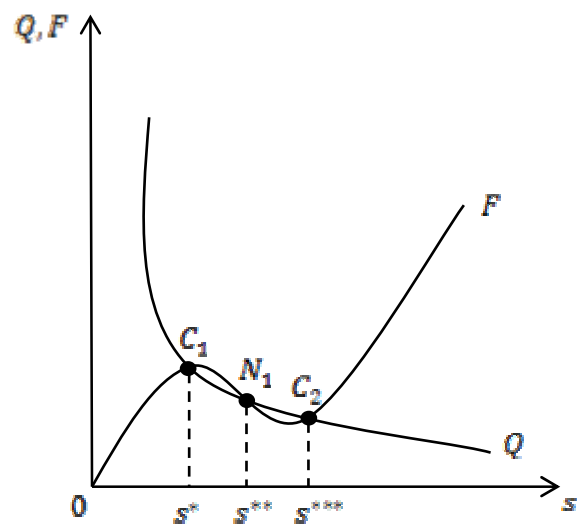


Рис. 2. Ілюстрація двох стійких і одного нестійкого стану еколого-економічної системи

На основі цієї моделі рівноважний стан еколого-економічної системи характеризується трьома показниками, а саме ціною p одиниці основної агрегованої продукції, тарифом \tilde{p} на утилізацію створеної у процесі виробництва цієї продукції одиниці забруднення та фінансовою спроможністю

(капіталом) s власника («усередненого» репрезента групи власників) підприємств, що власне виробляють агрегований продукт. У стані рівноваги

$$Q(s) = F(s), \quad (1)$$

де Q та F – відповідно функції узагальненого попиту та пропозиції агрегованого продукту. На рис. 1 та рис. 2 проілюстровано лише дві можливі ситуації, пов'язані з поведінкою функцій Q та F . Якщо функції Q та F як мінімум неперервні та монотонно зростаючі, то рівняння (1) має єдиний розв'язок $s = s^*$.

Оскільки із запропонованої моделі випливає, що $\dot{s} = [Q(s) - F(s)]/p$, а у стані рівноваги $p = p^* = \text{const}$, то зліва від точки s^* виконується умова $Q(s) > F(s)$, а справа – $Q(s) < F(s)$. Це означає, що траєкторії фінансової спроможності s , які починаються у довільній точці $s^{(0)} \in (0, s^*)$ будуть зростати до тих пір, поки не досягнуть значення s^* , а траєкторії фінансової спроможності, які починаються у довільній точці $s^{(0)}$ при $s^{(0)} > s^*$, будуть спадати, доки не досягнуть значення s^* . Інакше кажучи малі відхилення початкового значення $s^{(0)}$ від s^* (вліво чи вправо) обов'язково повертають фінансову спроможність s назад до s^* , тобто точка s^* є стійкою точкою еколого-економічної рівноваги.

На рис. 2 проілюстрована ситуація, коли функція F не монотонна, що є можливим у багатьох випадках, зокрема тоді, коли рішення власника виробництва про зменшення обсягів випуску пов'язане з певними суб'єктивними причинами, що характерно для перехідної економіки, у якій функціонують непрозорі та тішові схеми діяльності. У цьому випадку може бути декілька рівноважних станів, наприклад три, як зображено на рис. 2. Стани C_1 і C_2 – стійкі, а стан N_1 – нестійкий. Обґрунтування стійкості C_1, C_2 та нестійкості N_1 здійснюється аналогічно до попередньої ситуації (рис. 1). Як стійкі, так і нестійкі стани еколого-економічної системи можуть мати різний ефект для економіки та суспільства, оскільки вони можуть бути низько- та високопродуктивними [1]. Бажаним є стійкий високопродуктивний стан. Нестійкі високопродуктивні стани приводять до так званої олігархічної економіки, коли власники підприємств перетворюються у олігархів, а більшість населення (робітники, бюджетники і ін.) залишається бідною, що звичайно є причиною соціальної небезпеки. Ці та інші питання обґрунтовано у даній праці.

Список використаних джерел:

1. Буяк Л. М. Математичні моделі загальної економічної динаміки з урахуванням соціально-економічної кластеризації : монографія / Л. М. Буяк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016. – 392 с.
2. Григорків В. С. Моделювання економіки: навчальний посібник / В. С. Григорків. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 320 с.
3. Ляшенко І. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку. – К. : Вища школа, 1999. – 236 с.
4. Онищенко А. М. Моделювання еколого-економічної взаємодії в процесі виконання рішень Кіотського протоколу. – Полтава : Полтавський літератор, 2011. – 398 с.

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ОБЧИСЛЮВАЛЬНИХ ЕКСПЕРИМЕНТІВ З МОДЕЛЛЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛЕГАЛЬНОГО ТА ТІНЬОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

Тіньова економіка характерна для будь-якої країни, незалежно від рівня розвитку економіки, а для країн з трансформаційною економікою це явище є масштабним на рівні національної проблеми, що породжує макроекономічні диспропорції.

Основними наслідками розвитку тіньової економіки стали економічна криза, втрати управління, руйнування господарських взаємозв'язків, спад виробництва, зростання економічної злочинності тощо. У соціальній сфері тіньова економіка призвела до різкої диференціації, розшарування суспільства на бідних та багатих, які втратили моральні орієнтири; до орієнтації значної частини суспільства, в тому числі інтелігенції, на отримання доходу будь-якими засобами [3].

Ключовим питанням у дискусії про тіньову економіку є те, чи є зв'язок і яким чином пов'язані тіньова та легальна економіки між собою. У цьому контексті невирішеним залишається питання визначення впливу тіньової економіки на окремих учасників економіки, зокрема на працівників та підприємців.

Протягом багатьох років дебатів щодо вивчення процесів тіньової економіки сформувався три домінуючі школи економічної думки: дуалізму, структуралізму і легалізму. Кожна з них має різні точки зору про те, як тіньова і легальна економіки пов'язані між собою. Дуалісти стверджують, що між тіньовими підрозділами та легальною економікою існують слабкі зв'язки, і, скоріше, тіньовий сектор працює як окремий сектор економіки та тіньові працівники входять до складу менш сприятливого сектора дуалістичного ринку праці [7]. На відміну від дуалістів, структуралісти розглядають тіньову та легальну економіку, як нерозривно пов'язані. Для підвищення конкурентоспроможності, підприємства у легальному секторі економіки повинні скоротити свої виробничі витрати, в тому числі витрати на робочу силу, сприяючи розвитку тіньового виробництва і тіньових трудових відносин для підлеглих економічних одиниць і працівників. Відповідно до поглядів структуралістів, як тіньові працівники, так і тіньові підприємства підпорядковані інтересам капіталістичного розвитку, надаючи дешеві товари та послуги [2]. Легалісти зосереджують свої дослідження на відносинах між тіньовими підприємцями і формальною нормативно-правовою базою, а не легальними підприємцями. Але вони визнають, що капіталістичні інтереси перебувають у змові з урядом для того, щоб встановити бюрократичні «правила гри» [1, 4].

Таким чином, дослідження процесів функціонування і взаємодії тіньової та легальної економік на сучасному етапі має велике теоретичне та практичне значення і є важливим напрямом соціально-економічного дослідження.

Ця праця розширює результати дослідження моделей функціонування легального та тіньового секторів економіки, описаних в [5, 6].

Відповідно до проведених експериментів значний вплив на економіку має зміна ставки k_2 податку на додану вартість. Протягом коротких періодів часу зміна k_2 зумовлює однонаправлену зміну заощаджень працівників реального сектору та пенсіонерів, що працюють в реальному секторі. У довготривалій перспективі в даних групах спостерігається протилежно направлена зміна (рис. 1).

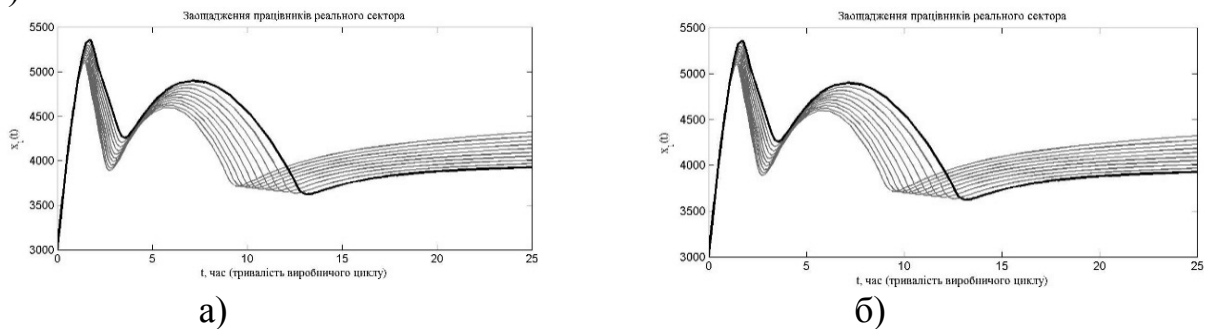


Рис. 1. Графік залежності заощаджень працівників реального сектору (а) та пенсіонерів, що працюють у реальному секторі (б) від параметру k_2

Для працівників, що працюють в бюджетній сфері, спостерігається протилежний вплив: у короткостроковій перспективі зростання k_2 призводить до зменшення заощаджень даних груп населення, а вже в довгостроковій перспективі зростання k_2 призводить до зростання заощаджень.

Збільшення k_2 впливає на те, що максимум заощаджень працівників бюджетних організацій і пенсіонерів, що працюють у бюджетних організаціях наступає в більш ранній період часу. В умовах детінізації економіки частка тіньової економіки β та рівноважне значення розподілу капіталовкладень у тіньове й легальне виробництво спадають із зростанням податку на додану вартість.

Зростання податку на додану вартість k_2 призводить до зменшення заощаджень власників підприємств та стимулює власників підприємств до переведення свого виробництва в тіньовий сектор і відповідно збільшення рівня тінізації економіки (рис. 2).

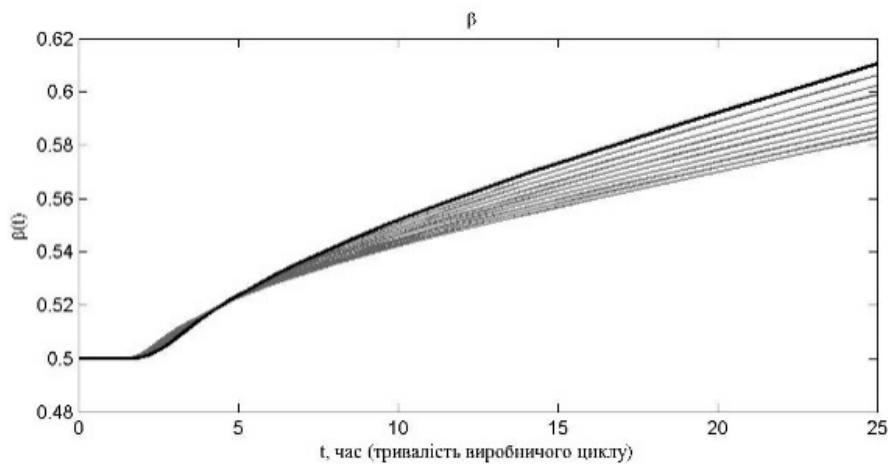


Рис. 2. Графік залежності розв'язку $\tilde{\beta}$ від параметру k_2

З розв'язків моделі випливає, що за ставки податку на додану вартість, яка приблизно відповідає реальним значенням у досліджуваній економіці заощадження власників підприємств починають досить швидко зменшуватись.

В той же час оптимальною ставкою є ставка 14-16 %, в якій заощадження практично всіх груп населення досягаються свого локального максимуму.

Проведені обчислювальні експерименти з комплексом моделей функціонування легальної та тіньової складових соціально-економічної системи дозволяють встановити закономірності впливу ряду факторів на динаміку процесів, що відбуваються у досліджуваній економіці. Це надає можливість запропонувати рекомендації щодо вдосконалення управління та державного регулювання економіки, що сприятиме детінізації економіки.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О. М. Основы экономической безопасности / О. М. Бандурка, В. Е. Духов, К. Я. Петрова, И. М. Червяков. – Х. : Из-во Харьковского Национального университета внутренних дел, 2003. – 289 с.
2. Варналій З. С. Мале підприємництво : основи теорії і практики : монографія / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К. : Т-во «Знання», 2008. – 302 с.
3. Мазур І. І. Теоретичні засади дослідження тіньової економіки / І. І. Мазур // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, серія «Економіка». – 2003. – Вип. 64-65. – С. 37-38.
4. Самойленко Є. Г. Сутність та етапи еволюції тіньової економіки [Електронний ресурс] // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_2/48.pdf
5. Grygorkiv, V., Vinnychuk, I., (2014) Analysis of simulation experiments with shadow and legal economies interaction model, *International Scientific Conference – “Whither Our Economies” October 24-25, 2014 Proceedings* : 132 – 141.
6. Grygorkiv, V., Vinnychuk, I., (2015) Legal and shadow economies interaction model: analysis of phase trajectory projection, *Business Systems & Economics*, Vol. 5(1) : 61 – 72.
7. Tokman V. An exploration into the nature of informal-formal sector relationships, *World Development*, N 6, Oxford, Pergamon Press, 1978. – Pp. 123-132.

Моделювання економічної динаміки з урахуванням впливу виробничих витрат промислових підприємств

Оснoву економіки будь-якої країни становить виробнича діяльність промислових підприємств. Необхідною умовою її розвитку є ефективне використання та відновлення виробничих ресурсів, а також свідоме управління виробничими витратами. Цей процес завжди відбувається в умовах неповної визначеності, що характерно для більшості вітчизняних підприємств. Виробничі витрати формують собівартість продукції, впливають на її конкурентоспроможність. Тому грамотний облік впливу виробничих витрат на діяльність будь-якого підприємства є важливим науково-практичним завданням в контексті розв'язання актуальної проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і економічного зростання в цілому.

Важливим аспектом для обґрунтування процесів формування виробничих витрат і їх впливу на економічні процеси є дослідження їх загальної суті. На основних етапах розвитку економічної теорії пропонувалися різні підходи щодо визначення сутності виробничих витрат, вони пов'язувалися з вартістю, ціною і цінністю кінцевої продукції. Так, трудова виробнича теорія була розвинута у працях А. Сміта [1]. Споживча теорія Ф. Бастіа, В. С. Джевонса вважала основною споживчу корисність, додатково включаючи у витрати виробництва працю, землю, капітал. Додавши фактор підприємницьких здібностей, це вчення існує і в даний час. Згодом обидва погляди були з'єднані в роботах А. Маршалла [2]. В українській економічній літературі вперше поєднав трудову і споживчу теорії вартості М. Туган-Барановський. Їм було введено поняття «вартість», як результат витрат коштів і предметів виробництва, і «трудова вартість», як результат витрат живої праці [3].

Однак, поряд з фундаментальними теоріями витрат, які були розроблені кілька десятиліть тому, їх сутність, властивості і взаємовплив потребують удосконалення з урахуванням сучасних економічних реалій, що неможливо без методів сучасної математичної економіки.

В роботі [4] запропоновано комплекс математичних моделей економічної системи в просторі показників економічної структури суспільства (ЕСС), яким є ліквідні накопичення (далі накопичення) включених в цю структуру суспільних груп, цін на агрегований продукт аграрного і промислового секторів, сільськогосподарську техніку і землю сільськогосподарського призначення, розмірів земельних ділянок, які перебувають у приватній власності основних груп землевласників. Кожне з рівнянь моделі описує динаміку відповідної економічної змінної, а в сукупності – динаміку змодельованої економічної системи, поданої обраним простором змінних. У даній моделі, зокрема відображені виробничі витрати основних груп виробників, які описують ефективність управління і частково – продуктивність

технологій. Ці параметри істотно не залежать від планування роботи підприємств, а досить тісно залежать від нововведень, істотних удосконалень методів управління.

Для практичних досліджень було розроблено відповідне програмне забезпечення за допомогою системи обчислень Matlab і в результаті обчислювальних експериментів, вивчено вплив виробничих витрат на динаміку як окремих економічних процесів, так і економіки в цілому. У моделях, побудованих в роботі [4], прийняті наступні позначення для виробничих витрат різних суб'єктів господарської діяльності:

λ_7 – виробничі витрати власників середніх промислових підприємств ;

λ_8 – виробничі витрати власників великих промислових підприємств;

λ_{13} – виробничі витрати власників середніх підприємств з виробництва сільськогосподарської техніки;

λ_{14} – виробничі витрати власників великих підприємств з виробництва сільськогосподарської техніки;

λ_{16} – виробничі витрати власників підприємств з надання послуг ринкового сервісу.

Проаналізуємо вплив виробничих витрат на діяльність кожного з перерахованих типів підприємств і на економіку в цілому.

Збільшення виробничих витрат власників середніх промислових підприємств призводить до суттєвого зменшення їх накопичень і призведе до збільшення накопичень власників великих промислових підприємств (рис. 1а, б).

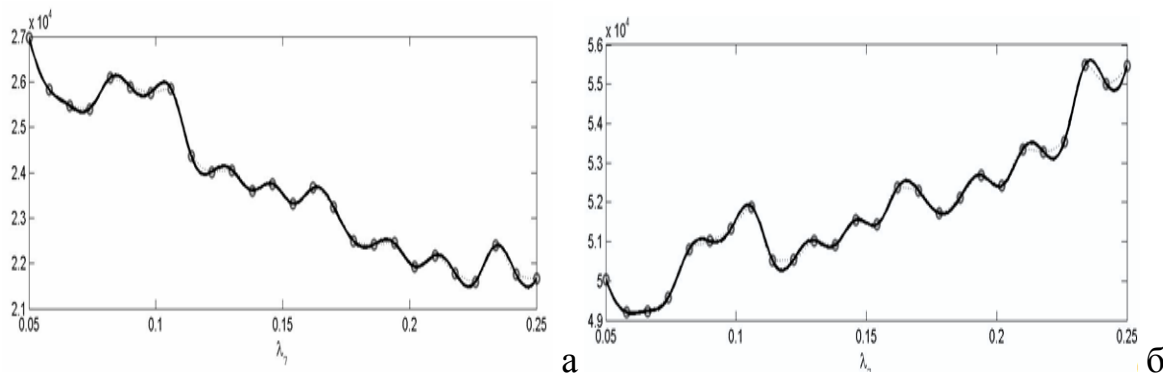


Рис. 1 Графіки функцій накопичень середніх (а) і великих (б) промислових підприємств залежно від зміни виробничих витрат середніх промислових підприємств

Зміна λ_7 позначається на умовах конкуренції в секторі виробників промислових товарів. Параметр λ_7 слабо впливає на заощадження всіх інших економічних груп і на обсяг землі учасників аграрного виробництва та ідентично впливає на зміну обсягів землі учасників аграрного виробництва і на ціну аграрного продукту (рис. 2а, б).

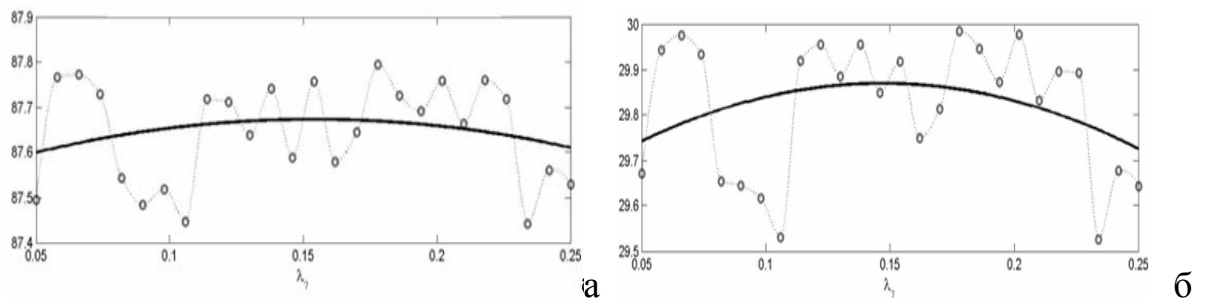


Рис. 2 Графіки функцій зміни (а) обсягів земельних площ великих фермерів і (б) ціни на агрегований сільськогосподарський продукт залежно від виробничих витрат середніх промислових підприємств

Внаслідок цього відбувається одночасна зміна (синфазні коливання) ціни аграрного продукту та обсягів землі власників великих фермерських господарств. Це означає, що коливання ефективності управління в секторі промислового виробництва зумовлює малі коливання фінансових показників учасників аграрного виробництва. Є підстави вважати, що вони пов'язані з оперативним управлінням аграрними підприємствами.

Описані закономірності показують, що виробничі витрати ділять ринок на сектори з ідентичною динамікою фінансових процесів. Варіація показників виробничих витрат розкриває внутрішні структурні зв'язки між учасниками економіки, які формально не спостерігаються через спільність ринку, на якому відбувається збут товарів. Збільшення виробничих витрат членів однієї економічної групи призводить до погіршення їх фінансового стану і викликає коливання фінансових показників інших учасників економіки, які, по суті, структурують ринкові процеси. Це означає, що виробничі витрати описують середовище, в якому функціонують економічні процеси. Це середовище характеризується більш-менш різким зниженням продуктивності виробництва внаслідок витрат, зумовлених фізичною природою виробничих процесів і особливостями організаційного управління, в якому виникають помилки і бувають допущені неправильні рішення. Описані вище закономірності кількісно описують вплив виробничих витрат на динаміку процесів в економіці і породжують її ринкову структуру.

Список використаних джерел:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс . – 1993. – 594 с.
3. Нижник В. М. Управление ресурсами в Украине / В. М. Нижник, Б. Н. Игумнов. – Хмельницкий : ТУП, 1995.– 36 с.
4. Григорків В. С. Моделивання економічної динаміки з урахуванням ринку землі сільськогосподарського призначення : монографія / В. С. Григорків, Л. М. Буяк, С. В. Іщенко. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 264 с.

АВТОМАТИЗАЦІЯ РОБОТИ З ПРАЙС-ЛИСТАМИ ЗАСОБАМИ ІС «АКЦЕНТ 7.4»

Однією з ключових характеристик сучасної економічної системи є її динамічність. Висока швидкість зміни параметрів вимагає від керівника прийняття рішень в умовах обмеженого часового ресурсу. В таких умовах виникає необхідність мінімізації витрат часу на щоденні операції, такі як управління цінами та прайс-листами. Користувачі інформаційної системи «Акцент 7.4» мають змогу скоротити до мінімуму витрати часу на управління цінами на товари за допомогою програмного модуля «PriceListManager». Даний додаток було розроблено для автоматизації роботи з цінами на товар, видами цін та прайс-листами. Для запуску додатку треба вибрати каталог товарів і перейти на вкладку «Інше» (рис. 1.1)

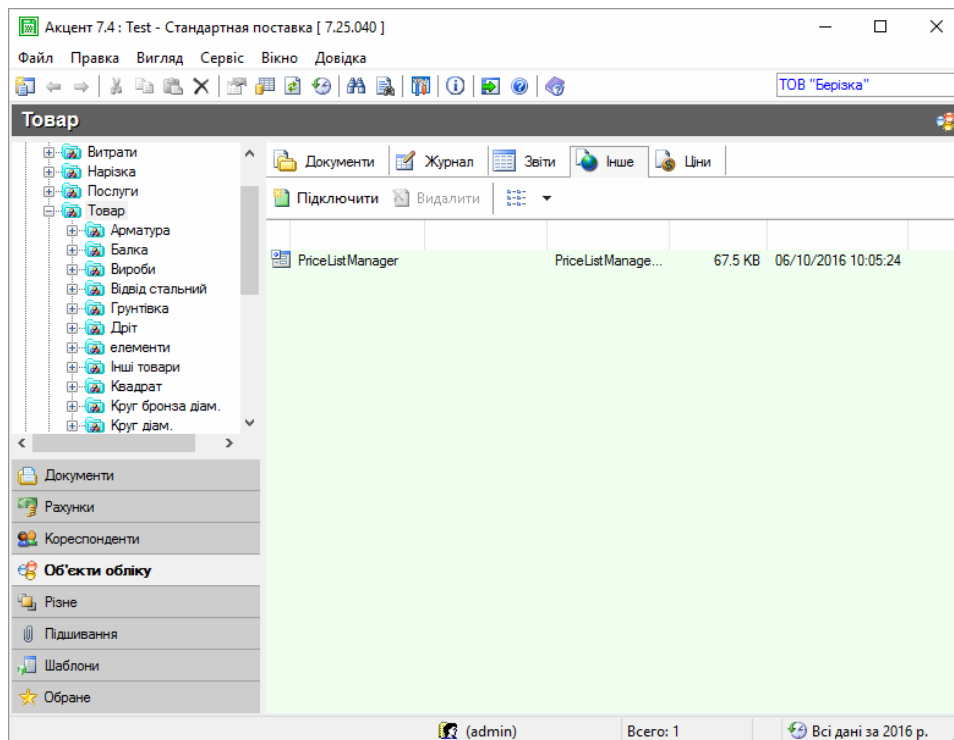


Рис. 1.1. Завантаження модуля «PriceListManager»

Програмний додаток дозволяє на основі існуючих цін на товари сформувати нову ціну на товар за певним алгоритмом. У вікні «Менеджера прайс-листів» міститься інтерактивне дерево товарів для зручної навігації по каталогах. В табличній частині відображаються всі товари, що містяться у вибраному каталозі дерева об'єктів обліку.

У групі «Стара ціна» вказується прайс-лист та вид ціни, які будуть основою для формування нових цін на товар. Відповідні значення цін заповнюють колонку у табличній частині додатку (рис. 1.2.).

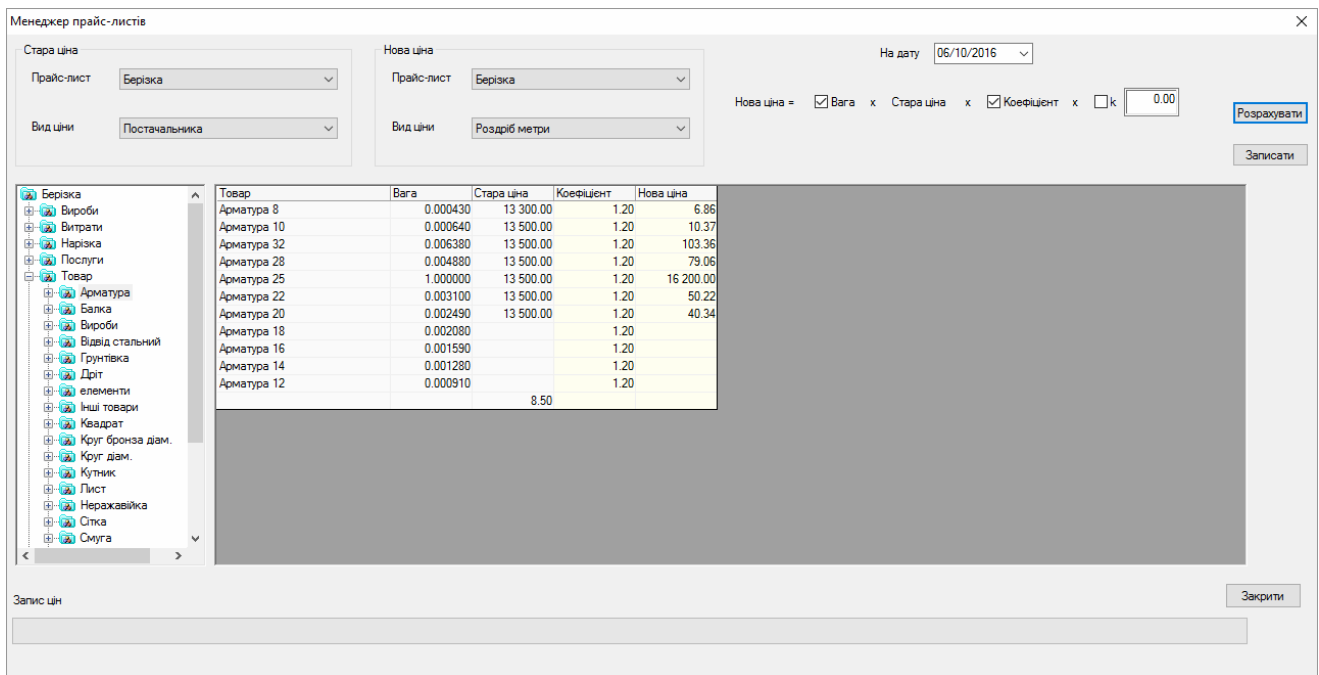


Рис. 1.2. Програмний додаток «PriceListManager»

Елементи управління групи «Нова ціна» дозволяють вибрати прайс-лист та вид ціни, куди буде записано нові значення цін на вибрану дату. Алгоритм розрахунку ціни дозволяє враховувати особливості об'єктів обліку, наприклад, вагу та коефіцієнт зміни ціни для однотипних товарів. Вибравши однакові види цін у вкладках «Стара ціна» та «Нова ціна», можна пропорційно змінити ціну товарів на певне значення.

Таким чином програмний додаток «PriceListManager» надає користувачу наступні функціональні можливості:

- зміна ціни на товари (каталоги товарів) на певне фіксоване значення;
- зміна цін з урахуванням параметрів товарів (вага тощо);
- формування нових прайс-листів та видів цін на основі існуючих;
- розрахунок зміни цін за фіксованим коефіцієнтом та довільним коефіцієнтом k ;
- гнучкий алгоритм розрахунку цін;
- можливість редагування розрахованих цін перед записом до прайс-листа;
- формування плану динаміки цін на майбутні періоди, змінюючи дати запису цін.

Користувачі даного програмного продукту звільняються від необхідності постійного ручного оновлення ціни на кожен товар і отримують значно більше часу для прийняття важливих управлінських рішень.

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО КЕРУВАННЯ ДИНАМІКОЮ АГРЕГОВАНОЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КІНЦЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сучасну економічну систему потрібно розглядати як еколого-економічну, оскільки, жодне з економічних благ не може бути вироблене інакше як із сировини, вилученої із навколишнього середовища. Саме тому для ефективного дослідження, оптимального розвитку та прогнозування еколого-економічних систем необхідний комплексний аналіз як економічних, так, водночас, і екологічних процесів. Найкраще поєднано дані процеси в динамічній міжгалузевій моделі Леонт'єва-Форда [1]. Оскільки дана модель ґрунтується на балансових співвідношеннях, то одним із ефективних методів її дослідження є метод агрегування.

Вважатимемо, що задано початкові умови:

$$x^{(1)}(0) = x^{(1,0)} \geq 0, \quad x^{(2)}(0) = x^{(2,0)} \geq 0, \quad (1)$$

Очевидно, що динамічну міжгалузеву модель Леонт'єва-Форда у матрично-векторній формі можна записати так:

$$\begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} B_{11} & B_{12} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}^{(1)} \\ \dot{x}^{(2)} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} y^{(1)} \\ -y^{(2)} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

де нульові матриці мають відповідно розмірності $(m \times n)$ та $(m \times m)$.

Агрегуємо модель (2) цінами з $(n + m)$ економіко-екологічних продуктів у один об'єднаний (агрегований) еколого-економічний продукт. Нехай $p^{(1)} = (p_1^{(1)}, \dots, p_n^{(1)})^T$ – вектор цін на основну продукцію, а $p^{(2)} = (p_1^{(2)}, \dots, p_m^{(2)})^T$ – вектор тарифів (вартостей) знищення одиниць забруднювачів. Агрегуючий вектор-рядок цін $p^T = (p_1^{(1)}, \dots, p_n^{(1)}, p_1^{(2)}, \dots, p_m^{(2)})$ помножимо зліва на ліву та праву частину (2), після чого матимемо рівність

$$p^T \begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix} = p^T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix} + p^T \begin{pmatrix} B_{11} & B_{12} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}^{(1)} \\ \dot{x}^{(2)} \end{pmatrix} + p^T \begin{pmatrix} y^{(1)} \\ -y^{(2)} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Легко переконатися, що агрегована модель (3) запишеться у вигляді

$$x = \alpha p^T \begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix} + \beta p^T \begin{pmatrix} \dot{x}^{(1)} \\ \dot{x}^{(2)} \end{pmatrix} + y$$

або

$$x = \alpha x + \beta \dot{x} + y, \quad (4)$$

де $x = p^T \begin{pmatrix} x^{(1)} \\ x^{(2)} \end{pmatrix}$ – агрегована еколого-економічна величина валового випуску, $y = p^T \begin{pmatrix} y^{(1)} \\ -y^{(2)} \end{pmatrix}$ – агрегована величина кінцевої еколого-економічної

продукції, α – коефіцієнт прямих матеріальних витрат, β – коефіцієнт фондомісткості.

Порівняння рівнянь (3) та (4) дозволяє уточнити умови точного агрегування цінами

$$p^T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} = \alpha p^T, \quad p^T \begin{pmatrix} B_{11} & B_{12} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} = \beta p^T$$

або

$$p^T \left[\begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} - \alpha I \right] = 0, \quad (5)$$

$$p^T \left[\begin{pmatrix} B_{11} & B_{12} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} - \beta I \right] = 0. \quad (6)$$

Аналіз (5) і (6) підтверджує, що умова рівності лівих векторів Фробеніуса ($p^T = p_A^T = p_B^T$) матриць $A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}$ та $B = \begin{pmatrix} B_{11} & B_{12} \\ 0 & 0 \end{pmatrix}$ є умовою точного агрегування цінами моделі (2). Зазначимо, що α , β – корені Фробеніуса

відповідно матриць A , B , а $I = \begin{pmatrix} 1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 1 \end{pmatrix}$ – діагональна одинична матриця

розмірності $(n+m) \times (n+m)$.

Модель (4) є найпростішою агрегованою моделлю відтворення суспільного продукту з урахуванням процесів знищення (утилізації) забруднення. Якщо максимізувати сумарну кінцеву продукцію за період часу $[0, \tau]$, тобто максимізувати $\int_0^\tau ky(t) dt$, де k – деякий постійний коефіцієнт, при наявності обмежень

$$\begin{cases} \dot{x}(t) = \alpha x(t) + \beta \dot{x}(t) + y(t), \\ \dot{x}(t) \geq 0, \\ x(0) = x^{(0)}, \end{cases} \quad (7)$$

де $x^{(0)} > 0$, то матимемо певну оптимізаційну задачу. Конкретизуємо цю задачу, здійснивши деякі уточнення. Нехай $v(t) = \beta \dot{x}(t) + y(t)$. За керування візьмемо $u(t) = \beta \dot{x}(t)$ (обсяг виробничого нагромадження), тоді $\dot{v}(t) = (1-\alpha)\dot{x}(t) = \frac{1-\alpha}{\beta}u(t)$, $\dot{x}(t) = \frac{\dot{v}}{1-\alpha}$ ($x(t) = \alpha x(t) + v(t)$). Умова $\dot{x}(t) \geq 0$ (умова незворотності капіталовкладень) рівносильна умові $\frac{1}{\beta}u(t) \geq 0$ або $u(t) \geq 0$. Тепер з урахуванням (5) маємо таку задачу оптимального керування:

$$\begin{cases} \int_0^{\tau} k[v(t) - u(t)] dt \rightarrow \max, \\ \frac{dv(t)}{dt} = \frac{1-\alpha}{\beta} u(t), \\ 0 \leq u(t) \leq v(t), \\ v(0) = v^{(0)}. \end{cases} \quad (8)$$

У плані класифікації задач оптимального керування (8) є задачею із закріпленими (фіксованими) моментами часу та лівим кінцем і вільним правим кінцем траєкторії (u – керування, v – фазова змінна). Зауважимо, що максимізація функціонала кінцевої еколого-економічної продукції у (8) рівносильна мінімізації цього функціонала, взятого зі знаком “-”, тобто рівносильна задачі

$$\int_0^{\tau} k[u(t) - v(t)] dt \rightarrow \min \quad (9)$$

на допустимій множині (8).

Застосовуючи принцип максимуму [2] при дослідженні моделі (8) з врахуванням (9), знаходимо оптимальний процес $\pi^*(t) = (u^*(t), v^*(t))$, $t \in [0, \tau]$, що відображає динаміку оптимального керування та відповідні йому розв’язки:

$$\begin{aligned} u^*(t) &= \begin{cases} 0, & t > \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}, \\ v^*(t), & t < \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}. \end{cases} \\ v^*(t) &= \begin{cases} v^{(0)} e^{\left(\frac{1-\alpha}{\beta}\tau - t\right)}, & t \in \left[\tau - \frac{\beta}{1-\alpha}, \tau\right], \\ v^{(0)} e^{\frac{1-\alpha}{\beta}t}, & t \in \left[0, \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}\right]. \end{cases} \\ x^*(t) &= \begin{cases} \frac{v^{(0)}}{1-\alpha} e^{\left(\frac{1-\alpha}{\beta}\tau - t\right)}, & t \in \left[\tau - \frac{\beta}{1-\alpha}, \tau\right], \\ \frac{v^{(0)}}{1-\alpha} e^{\frac{1-\alpha}{\beta}t}, & t \in \left[0, \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}\right], \end{cases} \\ \dot{x}^*(t) &= \begin{cases} 0, & t \in \left[\tau - \frac{\beta}{1-\alpha}, \tau\right], \\ \frac{v^{(0)}}{\beta} e^{\frac{1-\alpha}{\beta}t}, & t \in \left[0, \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}\right], \end{cases} \\ y^*(t) &= \begin{cases} v^{(0)} e^{\left(\frac{1-\alpha}{\beta}\tau - t\right)}, & t \in \left[\tau - \frac{\beta}{1-\alpha}, \tau\right], \\ 0, & t \in \left[0, \tau - \frac{\beta}{1-\alpha}\right], \end{cases} \end{aligned}$$

де $v^{(0)} = (1 - \alpha)x^{(0)}$.

Запропонована модель (8) є агрегованим аналогом динамічної моделі міжгалузевого еколого-економічного балансу Леонтьєва-Форда, для якої побудовано макроекономічну модель максимізації кінцевого еколого-економічного продукту, а також побудовано оптимальний процес, що відображає динаміку оптимального керування та знайдено відповідні йому оптимальні траєкторії кінцевого продукту у випадку еколого-економічної взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Григорків В.С. Моделювання економіки : навчальний посібник / В.С. Григорків. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 320 с.
2. Григорків В.С. Оптимальне керування в економіці : навч. посібник / В.С. Григорків. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т : 2011. – 200 с.

к.е.н., доцент Янковий В. О.

Одеський національний економічний університет

ОПТИМАЛЬНА ФОНДООЗБРОЄНІСТЬ У РАМКАХ НЕОКЛАСИЧНИХ ДВОФАКТОРНИХ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

Виробнича функція (ВФ) з постійною еластичністю заміщення ресурсів (*CES*-функція – від англ. аббревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) є однією з фундаментальних моделей сучасного економетричного аналізу в усіх галузях народного господарства на мікро-, мезо- і макрорівнях управління.

Неокласична вартісна *CES*-функція визначається так [1-3]:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \quad (1)$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні; K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди; L – витрати капіталу на оплату праці; A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр ВФ ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Доведено, що для *CES*-функції еластичність заміщення факторів σ визначається наступним чином:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \quad (2)$$

ВФ (1) в залежності від значення параметра p узагальнює інші ВФ:

1. При $p \rightarrow -1$ отримаємо лінійну функцію, яка не відноситься до неокласичних:

$$Y = A_2 K + A_3 L, \quad (3)$$

де A_2, A_3 – граничні продукти відповідного фактора виробництва ($0 \leq A_2, A_3$).

Еластичність заміщення ресурсів лінійної ВФ $\sigma \rightarrow \infty$. Основний її недолік полягає в тім, що будь-який випуск продукції забезпечується навіть при нульових витратах одного з факторів, що в теперішній час є нереальним.

2. При $p \rightarrow 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа

$$Y = AK^{-\alpha}L^{\beta}, \quad (4)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – параметри ВФ ($0 < \alpha, \beta < 1$).

ВФ (4) відноситься до неокласичних при виконанні нерівностей, що накладені на її коефіцієнти і параметри. Еластичність заміщення ресурсів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma \rightarrow 1$.

3. При $p \rightarrow \infty$ CES-функція прямує до функції Леонт'єва, яка теж не відноситься до неокласичних:

$$Y = \min \left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2} \right), \quad (5)$$

де c_1, c_2 – питомі витрати відповідного фактора ($0 \leq c_1$ – фондомісткість одиниці продукції, $0 \leq c_2$ – трудомісткість одиниці продукції).

Еластичність заміщення ресурсів ВФ Леонт'єва $\sigma \rightarrow 0$ і її можна зустріти під іншими назвами: ВФ з нульовою еластичністю заміщення, ВФ з постійними пропорціями. ВФ (5) призначена в основному для моделювання строго детермінованих технологій, які не допускають відхилення від встановлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції.

З мікроекономіки відомо, що проблема виробника полягає у виборі такого поєднання факторів, яке забезпечує максимізацію випуску продукції із заданими загальними витратами або мінімізацію витрат виробництва на певний обсяг випуску. Цю проблему можна розглядати як пряму і обернену задачі пошуку оптимальної фондоозброєності K/L .

Дійсно, фіксований рівень випуску продукції при різній комбінації факторів виражений в ізокванті, а постійний рівень витрат для кожної конкретної комбінації факторів відображається ізокостою певної ВФ. Тому умова оптимізації фондоозброєності для неокласичної ВФ, тобто досягнення такої комбінації факторів, яка забезпечує максимальний випуск продукції при заданих загальних витратах або мінімальні для даного випуску продукції витрати, буде полягати в наступному:

- комбінація факторів виробництва повинна лежати на ізокості ВФ;
- нахил ізокости ВФ, що показує співвідношення цін факторів при даному рівні витрат, повинен бути рівним нахилу ізокванти даної ВФ, яка характеризує співвідношення граничних продуктів факторів.

Для ВФ, що не відносяться до неокласичних (лінійна, функція Леонт'єва та ін.), ізокванти не мають форму опуклої до низу гіперболи. Тому пошук оптимальної фондоозброєності в цьому випадку дещо ускладнюється, але загальне правило зберігається: точка K_1/L_1 є точкою перетину ізокости і ізокванти досліджуваної ВФ.

Слід відмітити, що в мікроекономіці окрім загального геометричного підходу до вирішення поставленої проблеми, що ілюструє рис. 1, відсутні

конкретні формули для визначення оптимального співвідношення K_1/L_1 для всіх чотирьох ВФ, що розглядаються.

При аналізі умов інвестування у вже існуюче виробництво продукції, що адекватно описується ВФ Кобба-Дугласа, Є. В. Черевко [4, с. 388-390; 5], а також В. О. Янковий [6] вивели формулу *оптимальної фондоозброєності FO*, тобто такого розподілу майбутніх загальних витрат капіталу C на вкладення у виробничі фонди K й на оплату праці L , що максимізує вартість випуску додаткової продукції. В результаті пошуку максимуму вказаних функцій були отримані наступні співвідношення:

$$K = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} C, \quad L = \frac{\beta}{\alpha + \beta} C, \quad FO = \frac{K}{L} = \frac{\alpha}{\beta}, \quad (6)$$

де α, β – еластичність випуску продукції ВФ Кобба-Дугласа відповідно за факторами K і L .

При цьому максимум додаткової продукції у вартісному вираженні дорівнює

$$Y_{\max} = \frac{A \alpha^\alpha \beta^\beta (K + L)^{\alpha + \beta}}{(\alpha + \beta)^{\alpha + \beta}} = A \left(\frac{\alpha}{\beta} \right)^\alpha L^{\alpha + \beta} = A \left(\frac{\beta}{\alpha} \right)^\beta K^{\alpha + \beta}. \quad (7)$$

Користуючись даним підходом до пошуку координат точок оптимальної фондоозброєності, здійснимо диференційний аналіз інших двофакторних ВФ, узагальнених неокласичною CES-функцією. Його результати представлено в табл. 1. [7; 8].

Таблиця 1

Важливіші параметри ВФ в умовах максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу $C = K + L$

ВФ	Оптимальна фондоозброєність $FO = \frac{K}{L}$	Координати оптимальної точки K, L	Максимальний випуск продукції Y_{\max}	Гранична норма заміщення факторів MRS і рівняння виробника	Загальні витрати капіталу $K + L$
A	1	2	3	4	5
1. CES-функція (1)	$\left(\frac{A_1}{1 - A_1} \right)^{\frac{1}{1 + \rho}}$	$K = L \times FO;$ $L = K / FO$	$A_0 L [(1 - A_1)(FO + 1)]^{-\frac{2}{\rho}}$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	$L(FO + 1)$ або $K(1 / FO + 1)$
2. Кобба-Дугласа (4)	$\frac{\alpha}{\beta}$	$K = L \times FO;$ $L = K / FO$	$A(FO)^\alpha L^{\alpha + \beta}$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	$L(FO + 1)$ або $K(1 / FO + 1)$
3. Лінійна (3)	$\frac{C}{L} - 1$	Усі точки ізокванти $Y/A_2 = K + L$	$A_2 C$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	Y/A_2
4. Леонт'єва (5)	$\frac{c_1}{c_2}$	$K = FO \frac{C}{1 + FO};$ $L = \frac{C}{1 + FO}$	$\frac{C}{c_1 + c_2}$	MRS не визначена, $MP_K = MP_L = 0$	$Y(c_1 + c_2)$

Джерело: побудовано автором

На основі даних стовп. 4 табл. можна стверджувати, що гранична норма заміщення факторів усіх ВФ (окрім функції Леонт'єва), в умовах оптимальної фондоозброєності дорівнює одиниці, а їх граничні продукти співпадають, тобто рівняння рівноваги виробника в цьому випадку має вигляд $MP_K = MP_L$. Це означає, що одна грошова одиниця (100, 1000, 10000 ... грн.), спрямована у виробничі фонди, буде в цьому випадку забезпечувати зменшення витрат праці на точно таку ж грошову одиницю при умові незмінності випуску продукції. А невиконання співвідношення $MRS = 1$ можна розглядати як сигнал про порушення оптимальної фондоозброєності, тобто про певні диспропорції при вкладенні коштів у агреговані виробничі фактори «капітал» і «праця».

Так, якщо $MRS > 1$, то це буде свідчить про те, що фактична фондоозброєність перевищує оптимальну. У цьому випадку можна говорити про надмірні витрати капіталу, що спрямований у виробничі фонди, в порівнянні з коштами на оплату праці. Тобто виробнику, наприклад, підприємству, слід скоротити основні виробничі фонди, витрати на сировину, матеріали тощо. Або підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових робітників, посилення їх матеріального стимулювання. Ясно, що в ситуації $MRS < 1$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: підприємству потрібно нарощувати фондоозброєність живої праці.

На нашу думку, отримані параметри табл. можуть служити додатковими корисними характеристиками при практичному застосуванні вартісних ВФ, узагальнених CES-функцією, в процесі економіко-математичного моделюванні операційної діяльності вітчизняних виробників

Список використаних джерел:

1. Клейнер Г. Б. Производственные функции : теория, методы, применение / Г. Б. Клейнер. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
2. Подладчиков В. Н. Микроэкономика. Производственные функции / В. Н. Подладчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm>
3. Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М. В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>
4. Економетрія : [навч. посіб. / за ред. А. Ф. Кабака, О. В. Проценка]. – Одеса : НМЦО-ОДЕУ, 2003. – 562 с.
5. Черевко Є. В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є. В. Черевко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2007. – № 26. – С. 359-365.
6. Янковий В. О. Прогнозування зони безбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2006. – № 22. – С. 410-414.
7. Янковой В. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности на базе CES-функции / В. А. Янковой : [Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах : проблеми та шляхи їх розв'язання : монографія / за ред. А. І. Павлова]. – Одеса : Астропринт, 2015. – С. 167-180.
8. Янковий В. О. Економіко-математичне дослідження фондоозброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції / В. О. Янковий : [Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства : монографія / за загальною ред. В. В. Немченко]. – Одеса : Фенікс, 2016. – С. 162-175.

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

У сучасних ринкових умовах аналіз та моделювання фінансового стану страхової компанії є особливо актуальним, оскільки успішна діяльність страхової компанії є визначальним фактором зростання та процвітання страхового ринку та дозволяє виробити ефективний механізм інвестування коштів в національну економіку. Також, варто зазначити, що функціонування страхових компаній визначає розвиток вітчизняного страхового ринку загалом та є необхідною умовою сталого економічного розвитку держави. Саме тому, дослідження та моделювання фінансового стану страхової компанії дасть змогу конкретизувати проблеми, що існують в сферах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та оптимізувати сам процес формування, ідентифікації та класифікації її фінансових станів. Важливим є дослідження фінансових станів у плані руху фінансових ресурсів страхової компанії. Адже, саме фінансові ресурси є ключовим джерелом потенціалу страхових компаній, що спрямовуються на досягнення оптимального господарювання, а значить – надійного страхового захисту у процесі надання послуг.

У наукових публікаціях з даної тематики [1-3] акцент робиться на теоретичних засадах функціонування страхових компаній. Тому з метою практичної реалізації прогнозування фінансового стану страхової компанії, пропонується використати економетричні методи для побудови регресійної моделі фінансового стану страхової компанії.

Так, для побудови регресійної моделі було використано статистичну інформацію щодо діяльності стабільно функціонуючої страхової компанії «Еталон» [4] за 2000-2015 рр., і для моделювання фінансового стану даної страхової компанії вибрано наступні фактори:

- власний капітал (Y);
- показник ліквідності активів (X_1);
- показник платоспроможності (X_2);
- показник рентабельності активів (X_3);
- показник відношення чистих страхових резервів до капіталу (X_4).

Здійснивши регресійний аналіз за допомогою інструментарію MS Excel та відкинувши ті фактори, які були незначущими за t-критерієм, отримано регресійне рівняння залежності власного капіталу страхової компанії від наступних показників:

$$Y = -32,08 + 0,64X_1 + 197,87X_2. \quad (1)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2=0,72$ є значущим за F-статистикою та свідчить про те, що біля 72% варіації власного капіталу страхової компанії

враховано в моделі й зумовлено впливом показника ліквідності та показника платоспроможності.

Також, отримана регресійна модель (1) перевірена за F-статистикою на адекватність, в результаті чого встановлено, що вона є адекватною та може бути використана для аналізу взаємозв'язку вибраних показників страхової компанії «Еталон» і для побудови прогнозних оцінок.

Аналіз регресійної моделі (1) дозволяє зробити висновок, що зростання показника ліквідності активів на 1 одиницю підвищує розмір власного капіталу страхової компанії «Еталон» на 0,64 млн. грн., зростання показника платоспроможності на 1 млн. грн. підвищує розмір власного капіталу на 197,87 млн. грн.

Для більш комплексного дослідження діяльності страхової компанії «Еталон» варто здійснити прогнозування розміру власного капіталу страхової компанії.

Використовуючи наявну статистичну інформацію та програмні властивості Microsoft Excel, здійснено прогноз факторів X_1 та X_2 , причому для прогнозування динаміки першого фактора використано експоненційний тренд, а для другого – поліном 3-го степеня. Математична форма кривої взаємозв'язку між даними факторами вибиралася із урахуванням максимального значення множинного коефіцієнта детермінації для прогнозованих показників.

В результаті було спрогнозовано значення пояснюючих змінних X_1 та X_2 на 2016-2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Прогнозні значення пояснюючих факторів для моделі (1)

Рік	X_1	X_2
2016	1,513517	0,6698
2017	1,121241	0,6755

У результаті підстановки даних із таблиці 1 у модель (1) знаходимо прогнозне значення власного капіталу страхової компанії «Еталон»: $Y_{2016} = 101,42$; $Y_{2017} = 102,3$ млн. грн. відповідно.

Аналіз знайдених прогнозних значень вказує на тенденцію до збільшення власного капіталу страхової компанії «Еталон», а отже, і на високий фінансовий стан страхової компанії.

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 46-51.
2. Нікіфоров П.О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Кучерівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86-94.
3. Кожин В.Я. Статистические показатели финансовой устойчивости страховых компаний / В.Я.Кожин // Экономика здравоохранения. – 1998. – №2/26.
4. Річна звітність страхової компанії «Еталон». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://etalon.ua/about/financial_outcome/reporting.

Наукове видання

**НАУКОВА СПАДЩИНА ЙОЗЕФА АЛОЇЗА ШУМПЕТЕРА
І СУЧАСНІСТЬ: ПОГЛЯД ІЗ МИНУЛОГО В МАЙБУТНЄ**

**Матеріали
III Міжнародної Шумпетерівської конференції**

21-22 жовтня 2016
Чернівці

Відповідальний за друк
Саєнко О.С.

Технічна редакція
Грунтковський В.Ю.