

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА



ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ



Кафедра економіки підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції
26-27 березня 2015 року

Матеріали розміщено на офіційному сайті економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(http://econom.univ.kiev.ua/konf_KNE15/docs/conf_materials.pdf)

2015

УДК 330.101

Висвітлюються питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах євроінтеграції та глобальної нестабільності; структурних зрушень та інноваційної модернізації підприємств і корпорацій; регулювання розвитку економіки та бізнесу; розвитку внутрішнього ринку товарів та послуг та розвитку корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д. Базилевич, д-р екон. наук; Г.М. Филюк, д-р екон. наук (відп. редактор); А.В. Шегда, д-р екон. наук; З.С. Варналій, д-р екон. наук; Л.І. Воротіна, д-р екон. наук; О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук; І.О. Александров, д-р екон. наук; А.О. Задоя, д-р екон. наук; П.С. Єщенко, д-р екон. наук; В.О. Мандибура, д-р екон. наук; І.Й. Малий, д-р екон. наук; І.О. Лютий, д-р екон. наук; Ю.Є. Петруня, д-р екон. наук; Ю.І. Єхануров, канд. екон. наук; О.І. Черняк, д-р екон. наук; Д.О. Баюра, д-р екон. наук; Т.М.Литвиненко, канд. екон. наук; Л.П. Чубук, канд. екон. наук.; Т.В. Кравченко, канд. екон. наук. (відп. секр.); К.М. Надточій (техн. редактор).

Конкурентоспроможність національної економіки: *Матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 березня 2015 р.* – К., 2015. – 376 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра економіки підприємства, тел. 259 0147

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015

ЗМІСТ

Филюк Г.М. Стратегія зниження рівня монополізації української економіки як основа підвищення рівня її конкурентоспроможності	7
Gogiashvili Shalva. Competition and competitive trade	12
Баюра Д.О. Імплементация нової економічної політики у сфері корпоративного управління та реструктуризації підприємств в Україні.....	17
Варналій З.С. Дерегулювання економіки як чинник формування конкурентного середовища в Україні	21
Васильченко З.М. Поєднання банківського і промислового капіталу як фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	26
Ещенко П.С. Рост эффективности производства – главный фактор повышения конкурентоспособности экономики Украины	32
Ігнатюк А.І. Напрями розвитку конкурентних відносин в Україні	37
Каніщенко О.Л. Управління підприємством в умовах посилення нестабільності міжнародного ринкового середовища.....	42
Осецький В.Л. Конкуренція як макрорегулятор високорозвинутого ринку.....	45
Пікус Р.В. Аутсорсинг в системі управління інноваційними процесами в сфері страхування.....	50
Шевченко В.Ю. Банківська нестабільність та конкурентоспроможність українських підприємств	56
Алексеєнко Л.М., Соколовський Є.А. Розвиток іпотечного житлового кредитування у контексті соціальної відповідальності і регулювання соціальних конфліктів.....	61
Біла С.О. Конкурентний потенціал розвитку NBIC-технологій у світовій економіці: виклики та можливості для підприємств України	66
Головінов О.М., Дмитриченко Л.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник підвищення конкурентоспроможності національної економіки	72
Дмитриченко Л.І., Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство як чинник конкурентоспроможності національної економіки.....	77
Кузнецова І.О., Карпенко Ю.В. Технологія управління як джерело стійких конкурентних переваг підприємств хлібопродуктів	82
Лабурцева О.І. Конкурентоспроможність продукції в системі вартісноорієнтованого управління підприємствами	88
Мазур І.І., Сосова Т.К. Вплив науково-технічного прогресу на професійну зайнятість в умовах конкурентного середовища	92
Лагутін В.Д., Чумак Н.В. Сучасні тенденції монополізації товарних ринків під впливом глобалізації.....	98

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Небрат В.В. Нова економічна політика України в контексті стратегії «ЄВРОПА 2020»	102
Пантелеєв В.П. Розвиток внутрішньої культури підприємства	108
Репіна І.М. Категоріальний ланцюг «вартість-цінність-конкурентоспроможність» в фокусі сучасних економічних теорій.....	114
Радченко В.В. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки: стратегії, реалії, проблеми імплементації в умовах євроінтеграції	118
Стеченко Д.М. Регіональна політика інноваційного розвитку та конкурентоспроможності	124
Супрун Н.А. Алгоритм та індикатори оцінки економічної ефективності інвестицій у програми корпоративної соціальної відповідальності	130
Хацкевич Г.А., Клочкова С.Э. Эконометрическое моделирование развития человеческого капитала в контексте повышения конкурентоспособности региона.....	135
Шевчук О.А. Державний податковий контроль в умовах дерегулювання підприємницької діяльності	140
Андреюк Н.В. Розвиток системи оподаткування вітчизняних підприємств ...	145
Бицюра Ю.В. Структурна адаптація національної економіки як чинник її конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.....	148
Білик Р.Р. Перешкоди забезпечення конкурентоспроможності регіонів: зовнішні чинники та внутрішні структурні проблеми	154
Вірченко В.В. Інститут інтелектуальної власності в сучасній системі суспільного виробництва.....	159
Голованенко М.В. Оптимізація витрат вхідного логістичного ланцюга в умовах рецесії	164
Ігнатович Н., Гура В. Мотивація творчої активності як чинник інноваційного розвитку.....	178
Бутенко Н.В. Формування партнерських відносин в корпоративному секторі національної економіки	183
Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В. Трансформування економіки країни: необхідність, можливість, результат	188
Краус Н.М. Інноваційні хаби як основа конкурентоспроможної економіки: закордонний вимір та уроки для України.....	193
Кузьменко Г.І. Формування системи інформації про податковий потенціал підприємства в контексті оцінки та підвищення його конкурентоспроможності	199
Литвиненко Т.М. Формування товарного асортименту підприємства на основі концепції життєвого циклу продукту.....	202

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Лозова Г.М. Економіка спільного споживання як форма сучасних економічних відносин	207
Отрошко О.В. Кейнсіанська модель стабілізаційної фіскальної політики: проблемні аспекти	214
Петренко К.В., Микитюк О.П. Особливості конкурентоспроможності регіонів	219
Сизоненко В.О. Ринкова трансформація національної економіки; прорахунки і можливості	222
Сошнева А.Н., Сошнева Е.Б. Социально-экономические факторы конкуренции и конкурентоспособности.....	227
Стоянець Н.В. Застосування моделювання в системі регіонального прогнозування.....	231
Чукурна Е.П. Маркетингові конкурентні стратегії на глобальних ринках.....	236
Чуприна Н.М. Особливість функціонування підприємств в сучасних умовах .	242
Іваненко О.І. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку туристичних послуг	243
Жанабаева А.С. Проблемы корпоративного управления в контексте экономического роста	246
Кравченко Т.В. Відповідальний маркетинг в системі корпоративної соціальної відповідальності підприємства	251
Магомедова А.М. Франчайзинг як спосіб підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	254
Онищенко С.В. Принципові підходи формування ефективної та конкурентоспроможної бюджетної політики України.....	259
Піменова О.В. Роль інтелектуального капіталу у підвищенні конкурентоспроможності малих та середніх господарств: досвід США.....	263
Тригуб О.В. Посилення ролі державних банків у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України.....	268
Трохименко В.І. Соціально відповідальний банківський сектор як фактор забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.....	274
Гайдученко Ю.О. Економіка знань як фактор формування конкурентоспроможності національної економіки	278
Білінська (Колісецька) В.Ю. Основні питання інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери в Україні	283
Браткова І.М. Розвиток ринку державних облігацій як важливий фактор забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.....	289
Бунік Ю.О. Глобальні та регіональні тенденції грошових переказів мігрантів у посткризовий період	295

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Винокурова О.І. Бізнес-планування на підприємствах в умовах кризи	300
Говорунов О.Г. Теоретичні аспекти забезпечення живучості підприємства в умовах невизначеності.....	306
Дьомкіна О.В. Аналіз ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	311
Калінкова І.Ю. Адаптивність економічної системи як здатність підвищення конкурентоспроможності	315
Мамалига О.О. Трансформація економічної дипломатії в міжнародних економічних відносинах	320
Маркевич К.Л. Питання імплементації європейських стандартів руху прямих іноземних інвестицій в Україні.....	325
Оксак А.О. Стан і тенденції розвитку процесів злиття і поглинання у банківській сфері економіки України	330
Онисенко Т.С. Інноваційна стратегія, як засіб збільшення конкурентних переваг видавництва	336
Осецька Д.В. Стійкість державних фінансів як фактор конкурентоспроможності національної економіки	338
Римкіна М.С. Динаміка професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України.....	343
Самко Н.Г. Банки розвитку як інститут сприяння конкурентоспроможності національної економіки	347
Ситенко Д.Д. Взаємозв'язок корпоративної реструктуризації з сучасними концептуальними економічними положеннями	353
Солов'янчик А.В. Тенденції розвитку та конкурентоспроможність ринку туристичних послуг України.....	355
Шевченко І.В. Теоретичні основи соціально-орієнтованої конкурентоспроможності	361
Олешко В.В. Формування стратегії сталого розвитку підприємства	367
Романюк В.М. Конкурентне середовище як головний чинник корпоративного управління	371
Дземан А.М. Публічно-приватне партнерство як основа інвестиційного забезпечення сталого розвитку регіону	377

Филюк Г.М., д.е.н., професор,
заслужений економіст України,
КНУ імені Тараса Шевченка

**СТРАТЕГІЯ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ МОНОПОЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ
ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЇЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Проблема забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки залишається однією з найактуальніших протягом усіх років незалежності України. Наша країна й надалі залишається аутсайдером в усіх світових рейтингах, значно відстаючи як за кількісними, так і за якісними макроекономічними параметрами, а також станом підприємницького середовища не тільки від розвинених країн світу, але й від країн з трансформаційною економікою. Свідченням цього є дуже низькі позиції України за показниками, які характеризують рівень розвитку конкурентного середовища, в Індексі глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, в якому наша країна за результатами 2014 р. посіла 76 місце серед 146 країн. Так, за показником «інтенсивність локальної конкуренції» Україна займає 101 місце серед 148 країн, «домінування компаній на внутрішніх ринках» – 129, «ефективність антимонопольної політики» – 136, «наявність торгових бар'єрів» – 105 тощо [1].

Однак, зауважимо, що проблем виявляє не тільки і не стільки у високому рівні монополізації, скільки у її особливостях в національній економіці.

По-перше, всупереч офіційним даним про рівень монополізації в Україні близько 54%, монополізація в нашій країні є майже тотальною – монополізованими є не окремі ринки, а цілі галузі і сфери економіки. Монополізованими є не тільки сфера виробництва, але й посередництво, торгівля, сфера послуг.

По-друге, в Україні, на превеликий жаль, практично відсутні підприємницькі монополії – компанії типу «Apple», «Microsoft», «Amazon», «Google» тощо, основним виробничим ресурсом яких є знання десятків, сотень

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

тисяч кваліфікованих працівників, які створюють інноваційні продукти з високою часткою доданої вартості, що користуються попитом в усьому світі. Основну масу монопольних утворень в Україні складають:

– інституційні монополії, як мають такі специфічні характеристики. По-перше, інституційна монополія реалізується у результаті домінування певних соціально-економічних інтересів через контроль за самими «правилами гри», які лежать в основі економічних та інших взаємодій. По-друге, інституційна монополія є абсолютною, оскільки вона захищена адміністративними бар'єрами, подолати які дуже складно, а іноді просто неможливо. По-третє, така монополія доповнюється монополією на інформацію. Тому негативний вплив інституційних монополій більшою мірою проявляється в умовах нерозвинутості ринкових відносин, низької здатності економічної системи до саморегулювання, більших невизначеності та складності для суб'єктів господарювання в отриманні повної та релевантної інформації, тощо;

– ресурсні монополії. Переважна більшість вітчизняних підприємств-монополістів зосереджена у сировинних та енергозатратних галузях економіки. Причому питома вага цих галузей у структурі суспільного виробництва зростає. Вітчизняні монополісти (як і 100 років тому) – це (за невеликим винятком) виробники масового виробництва стандартизованих товарів у вигляді сировини і напівфабрикатів. Монопольну ренту вони отримують завдяки експлуатації трудових ресурсів, матеріальних ресурсів, які вони приватизували за мізерну плату, а також доступу до дешевих фінансових коштів;

– природні монополії. Продукція, що виробляється суб'єктами природних монополій, бере участь в усіх, без винятку, виробничих процесах та задовольняє першочергові потреби житлового сектора. Поза всяким сумнівом, що ефективне функціонування цих суб'єктів підприємництва безпосередньо чи опосередковано впливає на діяльність інших учасників ринку і має вагоме загальнонаціональне значення для підтримки економічного розвитку країни. За даними звітності Антимонопольного комітету України, саме діяльність суб'єктів природних монополій є однією з найвагоміших перешкод для

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які споживають їх продукцію і послуги.

По-третє, монополія в Україні – це синтез ринкової влади, політики, корупції і криміналітету. Монопольна влада зосереджена в руках кланово-олігархічної верхівки. Протягом усього періоду незалежності фактично органи державної влади обслуговували інтереси окремих олігархічних груп та формували основу кримінально-кланової системи привласнення суспільних ресурсів [2]. За таких умов ринкова позиція будь-якого підприємства залежить не від технологічної, економічної та управлінської ефективності, а від потужності політичного лоббі, ефективності корупційних каналів тощо.

По-четверте, монополізація в Україні є латентною (прихованою), оскільки недосконалість чинного законодавства забезпечує цілий арсенал засобів отримання контролю над економічними, нерідко вкрай обмеженими ресурсами, які дають змогу власнику отримувати монопольну ренту від їх експлуатації навіть тоді, коли вони не перебувають у його безпосередній власності. Монополія в Україні не має належного юридичного оформлення, оскільки дуже часто підприємства оформляються на підставних осіб. Крім того, це здебільшого фінансово-промислові групи, які де-юре заборонені в нашій державі, але де-факто успішно функціонують.

По-п'яте, взаємозумовленість корумпованості і монополізації. Корупція в Україні виступає не тільки як джерело здобуття монопольної влади окремими суб'єктами господарювання, але й як головний фактор, який сприяє утриманню монопольних позицій на ринку. Тобто, сприяючи нелегальному зосередженню в одних руках певних ресурсів, видів діяльності, корупція стимулює зростання рівня монополізації. Наслідком цих процесів стає зниження ефективності ринку і дискредитація ідеї ринкової конкуренції. З іншого боку, монопольне володіння правом на здійснення окремих видів діяльності породжує корупцію. Безконтрольна економічна влада може набувати політичного впливу, у той же час істотна політична влада здатна забезпечити заможне існування, здобуваючи монопольну економічну владу.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Виходячи із зазначених особливостей, напрошується висновок про те, що в Україні в рамках загального – національної економіки – виокремилася особливе, часткове – ядро монопольно-олігархічної економіки. Водночас межі часткового майже сягають меж загального, залишаючи на окраїні певні островки, анклавні конкурентної економіки. Причому, це часткове перестає бути частиною загального, функціонуючи майже автономно, задля задоволення власних вузько корпоративних інтересів.

Таким чином, монополізація вітчизняної економіки негативно впливає на стабільність та економічне зростання в країні, що створює перешкоди для підвищення національної конкурентоспроможності. Серед негативних наслідків монополізації можна відзначити.

1. Перерозподіл споживчого надлишку на користь монополістів у вигляді так званого «монопольного податку». Це спричиняє зменшення платоспроможності споживачів, скорочення внутрішнього попиту населення, а відтак і на формування ємкого, ефективного, цивілізованого внутрішнього ринку. Причому знижується рівень споживання не стільки монопольних товарів (у споживача немає альтернативи), скільки має місце скорочення попиту на продукцію інших галузей, особливо тих, які створюють високу додану вартість.

2. Скорочення надходжень до державного бюджету з монопольних галузей внаслідок використання монополістами тіньових схем, трансфертного ціноутворення, політичного впливу тощо, що обмежує зростання ВВП країни.

3. Зростання корумпованості економіки через бажання за будь-яку ціну втримати монопольну владу або збільшити її. За різними оцінками, корупційна складова становить значну статтю витрат вітчизняних підприємств – понад 10–20% їх доходів, а в житловому будівництві – сягає 40–60% від собівартості [3].

4. Законсервування екологічно небезпечних виробництв. Замість модернізації виробництва, інвестування в заміну зношеного та застарілого устаткування підприємств олігархи примудряються отримувати надприбутки попри високу матеріалоємність та енергоємність виробництва шляхом скорочення витрат на заробітну плату найманого працівника [3].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

5. Істотний вплив на динаміку курсу національної грошової одиниці. Це зумовлено тим, що понад 80% валютних надходжень у країну забезпечують менше, ніж 20% експортерів-монополістів.

8. Зацікавленість окремих монополістів у дестабілізації української економіки. Останні соціально-політичні події це ще раз підтвердили.

Таким чином, для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки необхідно спрямувати максимальні зусилля на зниження рівня її монополізації. Першочерговими діями мають стати:

- удосконалення методики оцінки рівня монополізації ринків;
- підвищення ефективності діяльності антимонопольного органу;
- усунення будь-яких форм фаворитизму і преференцій для окремих підприємств. Державні програмні заходи не повинні порушувати конкуренцію на внутрішньому ринку шляхом створення більш привабливих умов ведення бізнесу для окремих компаній;
- звільнення підприємницької діяльності від безпосереднього впливу бюрократії шляхом уніфікації адміністративних бар'єрів та їх ліквідації. Такий захід дасть змогу вирішити одночасно два надважливих завдання – стимулюватиме активізацію підприємницької активності та сприятиме зниженню рівня корупції. Лише завдяки скасуванню надмірних регуляторних бар'єрів для бізнесу у харчовій, аграрній, нафтогазовій та ІТ галузях [4], корупційна складова, що ліквідується, становила близько 2-3 млрд грн.;
- створення додаткових економічних стимулів для залучення інвестицій, передусім у монополізовані галузі економіки;
- створення сприятливих рамкових умов для інноваційних підприємств;
- усунення монополізації у посередництві;
- реалізація заходів, спрямованих на розвиток конкурентної культури в українському суспільстві.

Список використаної літератури:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / Електронний ресурс – Режим доступу:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
2. Стратегія національної безпеки України: Проект // Національний інститут стратегічних досліджень. // Електронний ресурс – Режим доступу:
http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/proekt_strateg.pdf
3. Чому в Україні найменша в Європі зарплата? // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3113/>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності» від 28 січня 2015 року №42. // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/42-2015-%D0%BF>.

Shalva Gogiashvili, Ph.D., Assoc. Professor,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

COMPETITION AND COMPETITIVE TRADE

The most important task of the relevant state authorities is to protect competition in the process of state procurement. Virtually, all countries have identified fraudulent bid proposals in which individual companies attempted to achieve success without competitive advantage (to win competition) and obtain monopolistically high profits while offering prices higher than competitive.

It is generally acknowledged that the competitive trade during the state procurement distribution is the important method in order to protect the public interests. In addition, due to the fact that during the competitive trade the principles of fair competition can be violated (or at least an attempt may take place), it is required to develop special preventive and protective measures and use them in practice.

When asked about the purpose and the necessity of using the trade competition rules in the process of state procurement, the answer is obvious; competitive trade is

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

organized in order to protect public interests and minimize the costs. Moreover, in public as well as private sectors, the competitive trade is used to benefit from the advantages of healthy competition in the buying-selling goods. Thus, the competitive trade is unrivaled and it represents a way to implement healthy and honest procurement in the competitive environment, which excludes the possibility of favoritism, dishonest transactions and corruption.

Before arranging the tender trade, it is important to remember that the bid proposal may be falsified in multiple forms, but all of them are based on the same scheme; Participants agree not to compete with each other (enter a cartel type of agreement) during the competition trade through which they will be able to offer and make the Commission accept the price higher than the competitive for their services.

The public bid proposal about the competitive trade shall include all the requirements and qualifying conditions to applicants. Firms are required to submit written confirmation in their bid applications that they can meet the requirements and shall submit the documents how they intend to comply with the requirements (in order to prevent the submission of unreliable information by firms about their abilities, the agency (the Commission) often requires a significant amount of cash to be deposited on the account. Provided a winner company has provided incorrect information to the agency (the Commission) in respect of a relevant contract, then the deposit will not be returned).

There are a few basic schemes, which are used to falsified proposals, in particular, Rotation of bid proposal, when all the participants agree that they will become winners in turn. The other participants submit the bid proposals as agreed at the prices that are too high to achieve success; Market division, when bid proposals are divided among falsifiers according to the geographic or the other criteria's; Payment system, when falsifiers select one of the participants who must win the trade. The other participants either do not submit bid proposals, or submit supplementary bids, and the winner pays the rest of the falsifiers the money from the additional income received from the fraudulent trade; Delay in submission of the proposal, when several potential applicants agree not to submit the bid proposals.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

This allows one of them to submit a bid proposal and win the trade despite of the fact that the price proposed by such applicant is higher than it would have been in case of the competition; Supplementary bid proposal, when several competitors agree to submit bid proposals at increased prices. A firm agreed among the falsifiers wins the trade at a higher price. The Supplementary bid proposals are submitted in order to convince the agency (the Commission) that they benefited from the competitive advantage, however, practically they did not; Threats, when the competitors, who do not want to enter the cartel, are threatened. Typically, such threats are of an economic nature. However, in some cases threats include even physical assaults.

There are anti-fraud protective measures, which allow the government to ensure the competitive advantage in the bidding procedures: First of all, it implies provision of general instructions to all participants in order to raise their awareness that falsifying a bid proposal is the violation of antimonopoly legislation and to inform them about the potential problems; There are mechanisms which allow to intervene in order to deter formation of the necessary conditions for functioning of the falsifiers' cartel. This is especially true for long-term cartels, which are focused on a series of contracts.

Preferably, the competitive trade should be open, i.e. any individual or a legal entity willing to participate in the trade must have the opportunity to submit a bid proposal. Limiting the number of participants increases the risk of agreement between the participants for a simple reason that within a large group reaching an agreement is far more difficult than in a relatively smaller one. At the same time, if potential falsifiers have a reason for unrest that a certain "unknown" firm (which is not involved in the deal), which is hardly known for them, submits a bid proposal, then they will less likely think about the falsification. Accordingly, inviting a large number of applicants to the trades will force the falsifiers to care about unknown firms.

The increased number of applicants may be beneficial for the procurement agency not merely of the reduced risk of fraud. The studies show that the greater the number of participants in the trade, the more desirable price is likely to be

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

determined. For example, the studies in Canada showed that the increase in the number of applicants up to 3- 4 resulted in 18% change of the price, the increase up to 7-8 caused about 4%, and the increase up to 10 – 11 applicants, led up to 2% of change.

In accordance with public bid proposal on the competitive trade, each application shall be submitted independently. Any kind of promise or agreement among potential participants of the trade represents the violation of the antimonopoly law and can lead to severe punishment, as well as disqualification from the current and further trades. All bid proposals shall include a signed confirmation of the participants of the competition trade, stating that the bid has been prepared independently pursuant to the Antimonopoly Law. It is recommended the bid application to contain information about subcontracts and such agreements. The subcontracts agreed previously sometimes become the payments among the competitors in the falsifiers' cartels. Subcontracts are also used for bribing some corrupt officials. In any case, the procuring agency (body) shall have information about such sub-contracts when assessing a bid proposal for granting the contract.

If during the competitive trade, a large number of contracts of the same type are submitted for the same or certain period of time and they are approximately of equal size, then falsifiers very easily will be able to distribute them among each other and in turn "appoint" a winner (rotation of bid proposals). However, if the number of contracts is too small, and they differ from each other in size, then falsifiers will have difficulty to distribute them among themselves. In addition, if a contract is large, then even the cartel participants may not overcome their temptation to break the cartel agreement and submit a competitive bid proposal. Thus, changes in the proposed contract sizes may prove useful for creating or maintaining competitive conditions.

It is reasonable to demand that the submitted bid proposals must detail certain conditions related to price formation, if it is allowed depending on the type of a particular product or service. This requirement envisages that for a cartel of falsifiers it is much easier to reach simple agreements rather than challenging ones (agreement on one price is easier than on several ones). At the same time, the requirement to

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

submit the detailed conditions of a bid proposal sometimes helps to identify cartels. The identical prices for the same product can be attributed to a contingency, but it is hard to believe that proposition of the identical prices for ten different products can be purely a chance.

As a rule, the precautions against favoritism and corruption require certain publicity in the procedures of the competitive trade announced for state procurements. In terms of taking measures against corruption, as well as the counterfeiting of bid proposals, the best compromise will be to publicly declare all the information, but only after some period of time. Upon the opening the bid proposals in public, only the number of bid proposals can be declared and how they meet the requirements of the competition.

It is of great importance that all the procuring organizations must maintain the record of all the bid proposals that will enable them to identify suspicious moments in the process of submitting bids, for example – rotation of bid proposals. It would also be helpful if the employees of the procuring agency (the Commission) will be instructed about the dangers of falsification of the proposals, which will enable them to take necessary actions to prevent the infringement and inform the antimonopoly authority on the signs of bid proposal fraud.

If the national legislation, regulations and individual provisions regarding the state procurements and contracts distribution rules are subject to review, we believe that the suggestions and recommendations of the Competition Authority should be considered, so that the executive authorities can have the guarantees of competitive advantages as well as the ability to identify and prevent fraudulent bid applications.

It is also important to mention the legislative changes were made recently in our country and the possible organizational changes. Namely, on 21 March 2014, the Georgian Parliament passed a law “On Competition”, which thoroughly expands the powers of the competition authority in the field of protection and development of competition. Referring to the problem mentioned in this article, it should especially be noted that the new law determined to separate the Country’s competition authority from the "Competition and State Procurement Agency" and to establish it as an

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

independent competition agency, which will be accountable to the Prime Minister of Georgia. The significance of this organizational reform is also conditioned by the fact that the competition authority will be able to implement the appropriate, adequate, warning and preventive measures while identifying anticompetitive conduct in the procurement process within the powers vested in it by the legislation. Before implementation of the reform, when the competition authority was actually "sheltered" under the State Procurement Agency, the existed conflicts of interest virtually made it impossible to apply any sanctions; Generally and especially in light of the latter, the direction of the competition was in the discriminatory state with regard to legal as well as distribution of the number of employees between the "procurement" and "competition", and of course, the agency could not carry out any effective measures to protect competition in general and namely, in the field of state procurement.

References.

1. Gogiashvili Sh., Fetelava S., State Procurement and competition conditions. Journal "Economics and Business", #3, Tbilisi, 2014, pg.69-87.
2. Gogiashvili Sh., Fetelava S., Competition Protection in Competitive Trade. Proceedings of Materials of International Scientific-Practical Conference (27-28 June, 2014), Tbilisi, 2014, pg.161-164.
3. Fetelava S.,Gogiashvili Sh., Antimonopoly regulation practice. Publishing house "New Georgia", Tbilisi, 2013. pg. 480.

Баюра Д.О., д.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Вибір чіткої моделі корпоративного управління та курсу на її побудову в Україні допоможе та полегшить вітчизняним підприємствам інтегруватись у європейський простір та сприятиме запровадженню міжнародних Принципів корпоративного управління ОЕСР [див. 1,2] та стандартів сталого розвитку. Новий економічний блок Кабінету Міністрів України вперше звернув увагу на необхідність реформування корпоративного сектора на принципах транспарентності, однак в даному напрямку зроблено лише перші кроки. Особливо це стосується державних акціонерних компаній, які б могли демонструвати найкращі практики корпоративного управління. Так, за даними міністра економічного розвитку України Айвараса Абромавічуса «державні підприємства в Україні знаходяться в незадовільному стані, оскільки більшість з них збиткові, і в них практично повністю відсутні стандарти корпоративного управління»[3]. Аналіз засвідчує, що дійсно основні міжнародні та вітчизняні стандарти та рекомендації щодо корпоративного управління державними підприємствами в частині побудови ефективної системи корпоративного управління не дотримуються.

Наявність чіткої наукової платформи та координації усіх інститутів корпоративного управління, громадянського суспільства може забезпечити більш дієвий контроль за реалізацією цього напрямку та сприятиме розвитку соціального діалогу.

Поки що механізми прийняття рішень щодо формування ефективної моделі корпоративного управління наштотвуються, в першу чергу на бюрократичні перепони, та недостатньо чітке розуміння більшістю корпоративного менеджменту складових ефективної системи (моделі) корпоративного управління. Без зрозумілого алгоритму втілення нової економічної політики у сфері корпоративного управління неможливо буде говорити про європейський вибір.

Дослідження компанії PWC підтверджують що «ефективне корпоративне управління стає вирішальним фактором успішної діяльності компаній в умовах ринку. Для багатьох компаній, фінансових установ, бірж і урядів ця вимога

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

ринку стала сьогодні ключовою. Без наявності ефективної структури, що визначає взаємини ради директорів, виконавчого органу та акціонерів розвиток українських компаній та економіки в цілому буде постійно стримуватися нестачею капіталу»[4].

Останні положення західної економічної науки щодо розвитку теорії та практики корпоративного управління засвідчують, що воно має широке трактування через призму узгодження інтересів заінтересованих осіб та суттєвого розширення рівня транспарентності (прозорості) функціонування самих акціонерних товариств та корпоративних відносин.

Однак, практично за період незалежності України від корпоративних відносин відсторонені у системі корпоративного управління міноритарні зовнішні акціонери та інші заінтересовані особи, особливо працівники, профспілки. Це дало змогу сформувати в Україні олігархічно орієнтовану модель корпоративного управління, яка, як показують останні події, вичерпала свій ресурс і не сприяє сталому розвитку підприємств та інтегрованих корпоративних утворень. Вона характеризується надмірною концентрацією власності, непрозорістю, складною і переобтяженою формою корпоративного контролю через афілійовані особи та офшорні компанії. Це сприяло формуванню неефективних з точки зору ринку і соціальної справедливості фінансових структур підприємств, які характеризуються переважно контролем з боку власників над грошовими потоками. Тобто доходи від акціонерної власності отримуються не через прибуток, дивіденди та емісійну діяльність, як це відбувається у західних компаніях. Більшість вітчизняних підприємств корпоративного типу не нараховують дивіденди, а дрібні акціонери не отримують жодного зиску від участі в акціонерному капіталі.

Виходячи з цього, більша частина населення та економічних суб'єктів повинні бути залучені у процес побудови ефективної системи корпоративного управління та розуміти відповідні напрями змін і їх результати. Одночасно необхідно стимулювати розвиток фондового ринку та зниження рівня ризиків щодо операцій з цінними паперами емітентів.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В Україні більшість підприємств повинні здійснити корпоративну реструктуризацію з урахуванням дій регулятора і таких фундаментальних положень щодо підвищення ефективності корпоративного управління як:

– формування правової бази як фундаментального зовнішнього механізму корпоративного управління щодо забезпечення транспарентності та захисту прав заінтересованих осіб;

– відокремлення акціонерної власності від корпоративного контролю;

– формування нових інституційних механізмів системи корпоративного управління з урахуванням агентських витрат, систем мотивації, залучення працівників та розвитку ринку корпоративного контролю;

– запровадження стратегічних карт у системі збалансованих показників і рейтингів корпоративного управління з метою виявлення впливу корпоративного управління на діяльність підприємств;

– формування та розвиток корпоративної соціальної відповідальності.

Більшість наукових досліджень за минулий і теперішній рік з проблематики корпоративного управління та реструктуризації підтверджують, що основними стимулами зростання ринкової капіталізації компаній у більшості розвинутих країн світу виступає, в першу чергу ефективна система корпоративного управління та підвищення обсягів споживання продуктів і послуг середнього класу населення.

Список використаних джерел

1. OECD, Principles of Corporate Governance, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.oecd.org>.
2. Принципы корпоративного управления, согласованные странами-членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 22 апреля 2004 года. – Режим доступа: [http:// www.oecd.org/daf/corporate/principles](http://www.oecd.org/daf/corporate/principles).
3. Більшість держпідприємств в Україні збиткові, 17 лютого 2015 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukr.segodnya.ua>.

4. Ефективне корпоративне управління, 2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/ru/services/corporate-governance.jhtml>

Варналій З.С., д.е.н., професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Важливим чинником формування конкурентного середовищ сьогодні в Україні, а отже - зміцнення конкурентоспроможності країни, виступає дерегулювання економіки. Водночас, головними внутрішніми інституціональними загрозами конкурентоспроможності України на сучасному етапі є: корупція, тіньова економіка, рейдерство, непродуктивний відтік капіталу [1, с. 351-390]. Однією із основних причин яких є надмірне втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання, що призвело до надмірної централізації управління та бюрократизації, суцільного правового нігілізму. Все це і є об'єктивною необхідністю посилення ролі і значення дерегулювання економіки. Саме у такому контексті і слід розглядати дерегулювання як чинник формування конкурентного середовища в Україні.

Що ж таке конкурентне середовище? Передусім необхідно дати загальне визначення поняття «середовище». Середовище – це: 1) навколишнє оточення, умови, сукупність людей пов'язаних цими умовами; 2) оточення, сукупність природних умов [2, с.957].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У великому економічному словнику представлено види середовища. Зокрема під зовнішнім середовищем маркетингу розуміють чинники, що впливають на стан ринку й обумовлюють стратегію і тактику маркетингу, а його основними компонентами є: демографія, економіка, політика, право, культура. Внутрішнє середовище маркетингу складають чинники, які підлягають управлінню з боку підприємця.

Зовнішнє нестабільне середовище – це зовнішнє оточення з високим рівнем взаємозв'язку чинників, що спричиняє складність, рухливість і невизначеність середовища. Зовнішнє середовище організації – усе, що впливає на організацію з навколишнього середовища та охоплює такі елементи, як споживачі, конкуренти, урядові заклади, постачальники, фінансові організації і джерела трудових ресурсів, релевантні стосовно операцій організації [2, с.957].

Слід розрізняти конкурентне середовище від інших видів (різновидів) середовища, у тому числі і бізнес-середовища. Так, зокрема, Мельник М.І. визначає бізнес-середовище як «сукупність окремих суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами) і чинників оточуючого (зовнішнього) середовища, які впливають на них» [3, 63].

На нашу думку, конкурентне середовище – це середовище, що формується низкою чинників (правового, політичного, соціального, економічного характеру), сукупність яких створює умови реалізації добросовісної конкуренції суб'єктів господарювання.

Одним із важливих таких чинників формування конкурентного середовища в Україні на сучасному етапі є дерегулювання економіки. Деретулювання економіки, в узькому розумінні слова, – це скорочення (скасування, припинення або відміна) державної регламентації будь-якої діяльності, як правило – підприємницької діяльності. В першу чергу це стосується адміністративно-правового регулювання.

Дерегулювання економіки, у широкому розумінні слова, – це системне обмеження втручання органів державної влади (чиновників) у господарську

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

діяльність, що спрощує правила ведення діяльності, створює умови для конкуренції, забезпечує реальний захист споживачів.

Дерегулювання необхідно розглядати з одного боку як принцип (вихідні засади) державного регулювання національної економіки, а з іншого боку – як систему заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення правових, економічних, адміністративних та організаційних перешкод розвитку підприємництва.

Головна мета дерегулювання – це створення гнучкої системи зменшення втручання органів державної влади в економічні процеси, зменшення державного впливу в механізм суспільного відтворення та адміністративно-правового регулювання підприємницьких відносин.

Основними орієнтирами подальших кроків політики дерегулювання економіки в Україні має стати передусім: здешевлення витрат бізнесу; виконання обов'язкових регуляцій; впровадження модернізованих регуляторних механізмів, що забезпечують виконання державою її базових функцій щодо гарантування прав і безпеки працюючих, безпеки споживання та життєдіяльності; забезпечення ефективного правозастосування; гарантування прав власності та господарського законодавства тощо [4, с.53].

Нещодавно Верховна Рада України ухвалила запропонований урядом закон про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) [5], який значно спрощуватиме регуляторний тиск на бізнес. Зокрема, закон передбачає ліквідацію дозвільних центрів як окремої складової центрів надання адміністративних послуг, та надання адміністративних послуг з видачі документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності через центри надання адміністративних послуг (зі збільшенням кількості таких центрів) та посилення відповідальності адміністратора за невиконання посадових обов'язків. Також скасовується необхідність одержання дозвільних документів та повноваження органів влади щодо їх видачі шляхом внесення змін до законів України, які регулюють відносини у відповідних сферах господарської діяльності тощо.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Слід зазначити, що сьогодні реалізація реформ залишається обмеженою, поза увагою опинилися принципові питання розвитку інституційного базису національної економіки. Саме у цьому контексті треба визначити першочергові завдання державної політики в сфері дерегулювання. Основним завданням має бути інституціональне забезпечення дерегулювання економіки, а саме: інституціонально-правове, інституціонально-організаційне та інституціонально-кадрове.

Глибокий аналіз реальної ситуації, вивчення науково-практичних досліджень в цій галузі, зокрема фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, дозволяє виділити першочергові завдання державної політики в сфері дерегулювання економіки. Зокрема, до них належать:

- подальший перегляд і зменшення кількості регуляторних актів, скасування застарілих і неактуальних;

- скасування недоцільних та економічно невиправданих документів дозвільного характеру та усунення дублюючих функцій на кожному етапі дозвільної процедури;

- подальше суттєве скорочення числа видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, і активніше використання для їх державного регулювання інших інструментів державної політики (квотування, патентування тощо);

- скорочення супутніх для дозвільних і реєстраційних процедур послуг шляхом перетворення їх провадження у технічну площину через автоматичне узгодження форм документів, поданих підприємцями, без їх повторного переоформлення;

- забезпечення фактичної реалізації прийнятого раніше принципу „єдиного вікна” та розширення можливостей електронного адміністрування, особливо у сфері податкової та фінансової звітності;

- сприяти зменшенню надмірно високим витратам часу на виконання податкового обов’язку;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– продовження роботи з підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи шляхом посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів, удосконалення роботи місцевих дозвільних органів, створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи;

– спрощення порядку митного оформлення товарів, створення сприятливих умов для розвитку експорту та передбачення певних обмежень для втримання імпорту;

– підвищення самостійності органів місцевого самоврядування у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів та використанні з них коштів. Запровадження в системі місцевого самоврядування інституту «антикорупційного омбудсмена», підзвітного місцевій раді;

– подальше поширення практики електронного надання адміністративних послуг для бізнесу на усій території України шляхом уніфікації форм і документів для різних органів державної влади щодо надання типових адміністративних послуг чи їх модифікацій;

– надання інформаційно-консультаційної підтримки населення щодо започаткування власного бізнесу, покращення соціально-психологічного та організаційно-професійного середовища підприємницької діяльності через існуючу мережу обласних та районних центрів зайнятості, агенції регіонального розвитку, навчання і тренінги для населення;

– здійснення системної адміністративної реформи, реформування правоохоронної системи та інституційного базису боротьби з організованою злочинністю, яке не можливе без відмови від депутатської недоторканості, хоча би у частині кримінального права тощо.

Реалізація цих та інших заходів щодо дерегулювання економіки сприятиме не лише формуванню конкурентного середовища, а значно вплине на зміцнення конкурентоспроможності України.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : [монографія] / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – [4-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
3. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М.І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. 576 с.
5. <http://economics.unian.ua/finance/1043345-deputati-priynjali-zakon-pro-deregulyatsiyu-biznesu.html>

Васильченко З.М., д.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОЄДНАННЯ БАНКІВСЬКОГО І ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У потужних бізнесових колах розвинутих країн фінансово-промислові групи відомі досить давно. Під ними частіше розуміють організаційні структури горизонтального чи вертикального типу або ж конгломерати, які об'єднують промислові підприємства, банки, торговельні та інші юридично самостійні підприємства й установи, пов'язані між собою єдиним технологічним циклом і взаємним інвестуванням коштів. ФПГ набули розповсюдження спочатку у США, а далі в Японії, Південній Кореї, Франції, Німеччині та інших провідних країнах світу. Про визначальну їх роль у світі

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

великих корпорацій свідчить те, що близько 1/4 всього світового виробництва контролюють майже 600 фінансово-промислових груп. Тільки у Сполучених Штатах ці структури забезпечують виробництво майже 60% валового внутрішнього продукту.

У країнах, що стали на шлях ринкової трансформації власних економік, поява фінансово-промислових груп тільки починає укладатися в конкретну схему інституціональних перетворень і чітко оформлятися як національні пріоритети. Разом з тим, процес інтеграції банківського і промислового капіталу у вітчизняній практиці лише започатковано. Він потребує подальшого глибокого вивчення, зокрема у контексті впливу на конкурентоспроможність національної економіки.

ФПГ за організаційною будовою можуть бути різними. В залежності від того, що є “ядром” групи, можна виділити такі їх основні форми:

1. ФПГ на чолі з виробничим холдингом. У цьому випадку головна компанія є не тільки власником акцій, але й виробником продукції.

2. ФПГ на чолі з фінансово-кредитною установою. Тут головною компанією (“ядром”) є банк.

3. ФПГ на чолі з чистим холдингом. Тут головна компанія не займається виробничою діяльністю, але володіє контрольним пакетом акцій низки інших підприємств.

4. ФПГ без утворення головної компанії. Ця форма передбачає взаємодію учасників об'єднання на основі перехресного володіння акціями.

Вочевидь ФПГ є структурованими об'єднаннями, які дозволяють акумулювати фінансові ресурси з метою здійснення необхідних інвестицій у промисловість і максимізувати консолідований прибуток усіх учасників групи. Фінансові центри ФПГ можуть мати різну внутрішню конфігурацію, а їх ядром може виступати як єдиний банк, так і банківський холдинг. Окрім цього у рамках ФПГ можуть діяти й інші фінансові інститути, які управляються через контрольний пакет акцій (КПА) головним банком чи холдингом.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Характерною рисою даних об'єднань є інтеграція внутрішніх ланок не лише через консолідацію фінансових ресурсів і капіталів, а й через загальну управлінську, цінову, технічну, кадрову політику. Однією з обов'язкових ознак ФПГ є наявність загальної стратегії розвитку. Важливим принципом її діяльності є добровільна участь і збереження юридичної самостійності учасників. За сучасних умов поява таких груп, безумовно, сприятиме оптимальному обігу грошових капіталів, пожвавлюватиме ринкову кон'юнктуру та даватиме реальний ефект у вигляді гарантованої віддачі від інвестованих з їх допомогою грошових коштів.

Фактори впливу на прийняття рішення щодо входження до ФПГ всіма потенційними її учасниками пропонуємо систематизувати таким чином:

1. Добровільна участь і збереження юридичної самостійності учасників;
2. Відсутність сукупного акціонерного капіталу і виплати дивідендів натомість наявність перехресного володіння акціями;
3. Зв'язок економічних інтересів і взаємна участь у капіталах;
4. Максимізація консолідованого прибутку за рахунок досягнення ефекту синергії;
5. Ефективне залучення і утримання капіталів у межах групи;
6. Мінімізація ризиків за рахунок їх абсорбції всіма учасниками групи;
7. Підвищення фінансової стійкості кожного учасника і групи загалом;
8. Відносна дешевизна інвестиційних ресурсів (порівняно з цінами на ринку).

Найважливішою причиною, що спонукає до утворення ФПГ, з нашого погляду, є забезпечення нею відносної дешевизни інвестиційних ресурсів, що акумулюються у фінансових басейнах і банках групи. Дешевші інвестиційні ресурси дають змогу фінансово-промисловим групам пристосовуватися до нових умов економічної кон'юнктури з меншими витратами порівняно з іншими економічними об'єднаннями подібних масштабів. Необхідно у той же час вказати, що функціонування в рамках ФПГ забезпечує більш значний прибуток, ніж просто в процесі купівлі-продажу матеріальних і фінансових

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

активів, здійснюваних учасниками відокремлено. Одержання більшого прибутку зміцнює зв'язки учасників групи, утримує їх разом міцніше будь-яких адміністративних важелів.

Разом з тим слід зазначити, що група в цілому не є простим механічним об'єднанням її окремих ланок. Іншими словами, кожен учасник групи має власні переваги від участі в ній (рис.1). Її ж стратегічна мета розвитку – це можливість контролювати і керувати капіталами в інтересах усієї структури, що, в свою чергу, забезпечує стійкість кожному учаснику в її середовищі. Чим більше капіталів підприємств, компаній і фірм контролює група, тим життєздатніша вона в цілому. Підкреслимо, що саме загальний централізований контроль над капіталом визначає стійкість групи. Банк і в цілому вся група стають надійними внаслідок партнерства, а не навпаки, коли при організаційній діяльності по створенню ФПГ очікується, що фінансово-промислова група автоматично зміцниться, знайшовши собі готовий надійний банк. Взагалі, будь-яка структура бізнесу, що розвивається, може знайти адекватну банківську структуру для фінансового обслуговування.

Аналіз практики функціонування таких конгломератів у різних країнах дозволяє ствердити, що основним стримуючим чинником у процесах створення ФПГ є відсутність ефективних пільг з боку держави, зокрема податкових. А тому у розвинутих зарубіжних країнах уже давно визнали за доцільне надавати пільги фінансово-промисловим групам, і зокрема банкам, що входять до їх складу. Дійсно, в стратегічному плані держава повинна забезпечити умови, за яких банкам та фінансово-кредитним установам ФПГ було б вигідніше виділяти кредитні ресурси на інноваційно-інвестиційні цілі, а не просто перераховувати податки в бюджет.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

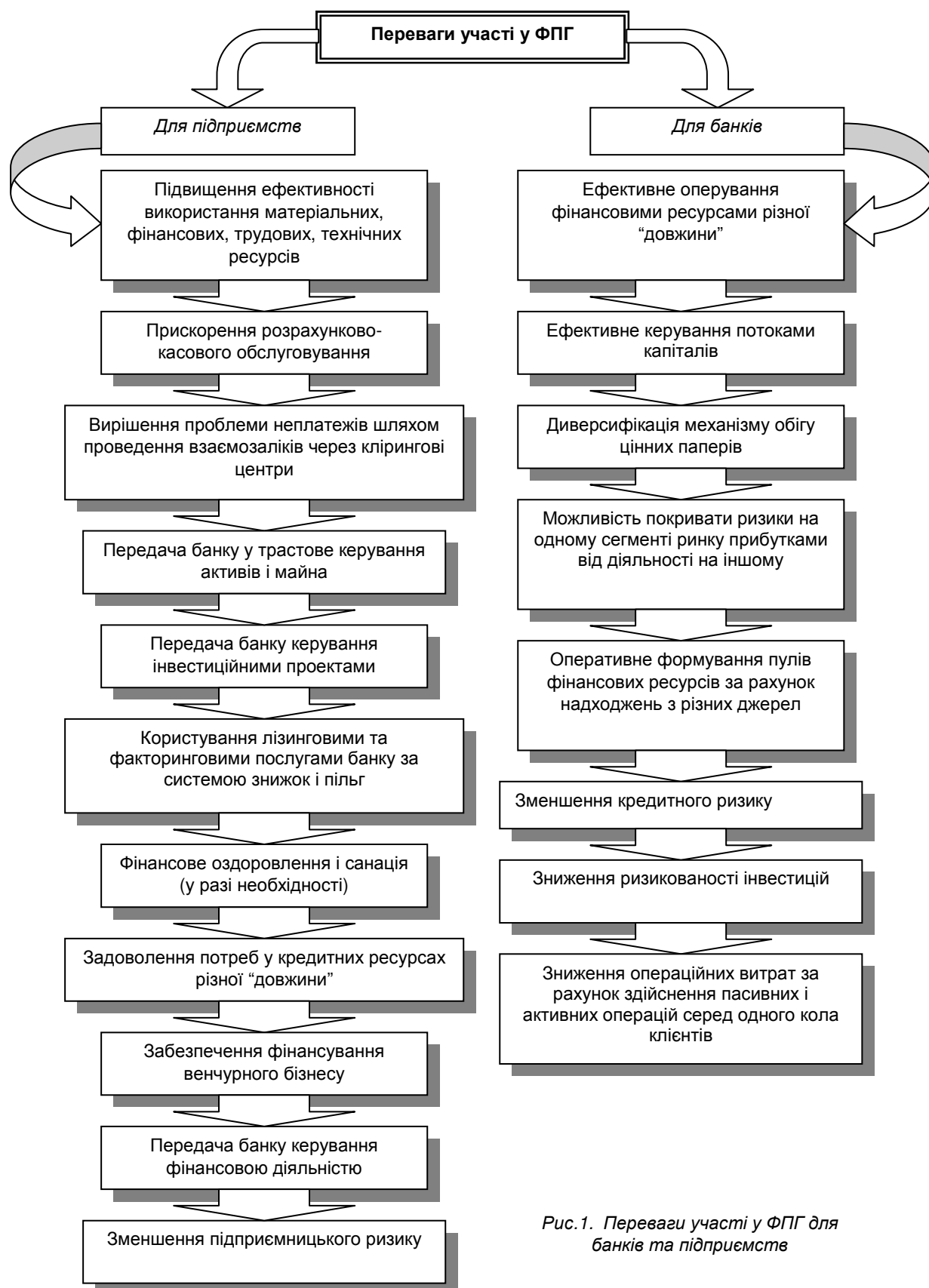


Рис. 1. Переваги участі у ФПГ для банків та підприємств

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У той же час в Україні не тільки не існує скільки-небудь обґрунтованої і розумної концепції стимулювання фінансово-промислових груп, але й навіть ті незначні пільги, які встановлені в різних нормативних актах, не застосовуються.

Попри очевидність такої потреби, слід зазначити, що сама стратегія розвитку банків і фінансово-промислових груп в Україні обумовлена: високими економічними, кредитними ризиками; відсутністю податкових стимулів; особливостями чинного законодавства, яке не захищає належним чином прав кредитора і не дає змоги швидко здійснити процедуру банкрутства боржника; труднощами реалізації застави тощо.

За таких обставин не викликає здивування той факт, що в Україні існує досить значна кількість неофіційних і неформальних промислово-фінансових груп. Втім, до сих пір офіційно не зареєстровано жодної фінансово-промислової групи.

Так само як в інших країнах, де законодавство у певні періоди перешкоджало утворенню фінансово-промислових об'єднань або сповільнювало цей процес, українське законодавство, що регулює створення і діяльність промислово-фінансових груп, є перешкодою (маємо надію, що переборною) для активного формування таких структур. З таких позицій вбачається доцільним термінове усунення недоліків законодавчої бази, які, з нашого погляду, суттєво гальмують досліджувані інтеграційні процеси в Україні. Серед них передовсім виділимо такі:

1) не передбачається формування ФПГ “знизу” – за ініціативою самих учасників, припускається створення груп тільки “зверху” – згідно з постановами уряду. За таких обставин банки автоматично втрачають можливість виступати в ролі каталізаторів інтеграційних процесів;

2) єдиною реальною пільгою на даний момент є надання виробничим підприємствам пільгових кредитів. Але і для цього у держави немає власних коштів, і вона намагається вирішити ці проблеми за рахунок залучення ресурсів банківських структур. Природно, що останніх такий підхід не влаштовує. З ним

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

можна було б погодитися лише за певних умов. По-перше, сам процес формування ФПГ (вибір партнера, стратегії і тактики розвитку) має відбуватися природним шляхом, а не за вказівками зверху. По-друге, банкіри, у свою чергу, претендують на пільги, що виражаються для них насамперед у гарантіях стабільності законодавства;

3) головне завдання банку – учасника фінансово-промислової групи – концентрація капіталу на пріоритетних напрямках, фінансування інноваційних проектів, науково-дослідних та конструкторських робіт. Для його реалізації банк має володіти сучасними технологіями та мати багатий досвід роботи на ринку. Це, в свою чергу, потребує диверсифікації операцій, закріплених за банками – членами ФПГ у законодавчому порядку.

Ми виходимо з того, що одним із центральних питань економічної політики в Україні на найближчі роки є питання про те, як можна вплинути на основоположний стратегічний вибір, який мають нині зробити українські ФПГ: визнати своє існування офіційно чи продовжувати вести бізнес “в тіні”. Таким чином, створення ФПГ є історично неминучим, якісно новим етапом розвитку економіки України. Всі промислово розвинуті країни світу досягли високих результатів економічного розвитку значною мірою завдяки реалізації можливостей об’єднання промислового і банківського капіталу в рамках фінансово-промислових груп.

Ещенко П.С., д.э.н., профессор

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

1. Конкурентоспособность является производным от эффективности общественного производства, которая находит своё проявление в социально –

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

экономическом прогрессе, измеряющимся количественными и качественными показателями. К ним относятся: снижение издержек производства, повышение качества продукции, сокращение рабочего времени и увеличение свободного. Это в свою очередь является основой для повышения жизненного уровня населения в целом и каждого человека в частности, а также всесторонней реализации его способностей. Следовательно, повысить конкурентоспособность украинской экономики возможно путём роста эффективности общественного производства. Это предполагает необходимость научного подхода к изучению причин низких темпов развития национальной экономики и ухудшения качественных показателей её эффективности за годы независимости. К базовым элементам последней относят: производительность труда (использование живого труда), фондоотдача или рентабельность активов (использование прошлого труда), рентабельность продукции (расход ресурсов производства всех видов).

За годы рыночных трансформаций в нашей стране соотношение показателей производительности труда и заработной платы не даёт поводов для оптимизма. В Украине производительность труда находится на крайне низком уровне. В 2012 г. она составляла на 1 работающего 16,7 тыс. дол. по ППС, тогда как в США – 111,9 тыс., в странах ЕС – 77,4 тыс., в Германии – 78,3 тыс., во Франции – 85,8 тыс., в Великобритании – 80,5 тыс., в Польше – 51,4 тыс., в России – 36 тыс., в Беларуси – 30,1 тыс. дол.[1]. Сегодня вряд ли кто-то может сделать оценку темпов роста производительности труда в Украине на среднесрочную перспективу.

В Украине средняя заработная плата составляет примерно 130 евро, или около 150 дол. На текущий момент средняя заработная плата в Украине в долларовом эквиваленте находится на уровне, близком к Непалу или Сенегалу. Поэтому разговоры о том, что Украина собирается стать членом ЕС, выглядят иллюзорно.

Не лучше обстоят дела и в украинской экономике с использованием прошлого труда, т. е. использования оборудования, материалов, сырья,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

энергоносителей. Несмотря на относительную успешность украинской металлургии, которая в докризисный период на 60% формировала ВВП Украины за счёт экспорта, эта отрасль отличалась большими трудозатратами.

Украинские олигархи, скупившие за гроши советское наследство, не заинтересованы инвестировать в модернизацию экономики, которая не ориентирована на сырьевой экспорт, либо инвестируют в экономики других стран, или прячут в оффшорах. Отечественная металлургия - откровенный анахронизм. Например, почти половина украинской стали выплавляется в устаревших мартеновских печах. Архаичная технология, во-первых, убивает преимущество Украины в стоимости рабочей силы - мартены требуют для обслуживания в 2,5 раза больше персонала, чем современные кислородно-конвертерные печи. Во-вторых, резко увеличивает затраты энергии и сырья: так, на Украине на одну тонну стали тратится на 20% больше энергии, чем в Китае и ЕС; на одну тонну чугуна - 520-550 кг кокса против 350-400 кг у конкурентов. В итоге себестоимость украинской стали выше российской, несмотря на кратно меньшие зарплаты рабочих[2]. Как следствие - украинский металл активно вытесняют с рынка. Аналогичная ситуация происходит и с другими товарами.

2. В связи с дальнейшим ростом конкуренции на мировом рынке и нехваткой для производимой продукции сырья, энергии и других материалов Украине необходимо особо акцентировать своё внимание на сокращение энерго- и материалоёмкости производства. Прогресс в этой области будет неизбежно ускоряться, что не должно стать непреодолимым препятствием. Очень остро стоит проблема в нашей стране и с пресной водой, а это существенный сдерживающий фактор развития сельскохозяйственного производства, на которое возлагаются такие большие надежды как на экспортный сектор экономики.

После вступления Украины в ВТО в 2008 г. и «обнуления» своего таможенного тарифа Украина практически утратила контроль над своей внутренней промышленной и внешнеэкономической политикой, окончательно

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

превратившись в потребителя продукции ТНК. По итогам 2012 года доля импортной продукции на внутреннем рынке отдельных отраслей промышленности Украины составляла: легкая промышленность – 98,4%, легковое автомобилестроение – 82,8%, холодильное и морозильное оборудование – 83,1%, сельскохозяйственное машиностроение – 79,8%, фармацевтика – 77,6%, мебель – 75,6%, бумага и бумажные изделия – 61,4%[3].

Покупка энергоносителей, заморских фруктов, китайского ширпотреба, техники и технологии вынуждает брать деньги в кредит, это значит стимулировать экономику стран, в которых приобретает перечисленная продукция, но вовсе не украинская. Стимулировать потребительское кредитование внутреннего рынка Украины невозможно потому, что большинство домохозяйств не платёжеспособны. В результате: в Украине витрины магазинов выглядят как в Европе, а люди живут, как в бедных странах Африки.

В условиях отсутствия собственного производства, потребление растет за счет долларовой инфляции и роста внешнего долга. За период с 2007 по 2014 гг. валовой внешний долг Украины вырос с 54,5 млрд. дол. до 142,1 млрд. дол, то есть в 2,6 раза и превысил 78% ВВП, против - 50,6% в 2007г.[4]. Прогнозы на 2015 г. и дальнейшие годы также неутешительны, что создаёт большую угрозу затягивания петли внешнеэкономической зависимости на шею Украины с непредсказуемыми последствиями.

По большому счету, для того чтобы расплатиться по долгам перед внешними кредиторами, у нашей страны остаётся всего два собственных источника. Первый – приватизация государственной собственности, включая природные ресурсы страны. Второй – внешние активы Украины. Следовательно, если в стране не изменится существующая политика – жить в долг, то кредиты превратят украинский народ на многие годы в рабов – должников, вынужденных выплачивать высокий процент, значительно превышающий уровень инфляции. Возникает вопрос: и как скоро у нас будет достаточно своих денег, чтобы не занимать чужие?

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. Реальное положение в стране можно списать на войну. И это будет справедливо, но лишь отчасти. Вывод, который следует сделать, состоит в том, что в срочном порядке в целях модернизации и успешного развития экономики предстоит произвести изменения в политике в целом. И не только экономической, но, очевидно, ещё больше – в политической и правовой системах, чтобы создать благоприятные условия для повышения эффективности производства и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Нам нужна политика как способ разрешения социально – экономических противоречий, а не как борьба за власть. Такой может быть экономическая политика, в которой рынок и государство дополняют друг друга, а не конкурируют друг с другом.

Столкнувшись с такими сложными общественными проблемами, следует вспомнить весьма мудрое и аргументированное высказывание А. Эйнштейна о том, что проблемы нельзя решить на том же уровне мышления, который их породил. Ясно, что для их разрешения придется всем радикально измениться, включая руководителей страны, субъектов хозяйственной деятельности, преподавателей, консультантов и экономистов. Это возможно на базе новой программы развития общества, разработанной наукой. Она должна повернуть страну, её экономику к реалиям жизни, а не создавать какие-то мифические устройства, которые устранят сложившееся несоответствие между экономической политикой и хозяйственной практикой и будут способствовать сочетанию интересов всех субъектов общества, а не их подчинению немногим из них.

Таким образом, сегодня важнейшей задачей является поиск источников финансирования и путей распоряжения ими. Взятый государством курс на ожидание прихода прямых иностранных инвестиций – малоэффективен, как и расчёт на внешние кредиты, в чём мы убедились за более чем 20-ти летний период. Государство должно приложить все усилия для возвращения иностранной валюты, вывезенной в оффшоры; золотовалютные резервы страны, находящиеся в США; укрепления доверия народонаселения к банкам,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

чтобы денежные средства, хранящиеся в «чулках», превратились в кредитные ресурсы развития экономики, её индустриализации, модернизации и повышения конкурентоспособности.

Список использованных источников.

1. Рассчитано:[Электронныйресурс]- Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/theWorldfactbook/rankorder/2001rank.html>.
2. "Молдавизация" Украины 24.02.13 [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/analysis/view/77447/>
3. Украина в объятиях транснационального капитала [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92225>.
4. Внешний государственный долг Украины. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/debt/gov/>

Ігнатюк А.І., д.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Ефективним напрямом реформування національної економіки є розвиток конкурентних відносин в Україні. Політики постійно звертають увагу громадськості на те, що причиною підвищення цін на ринках є їх монополізація. Декілька років поспіль Антимонопольний комітет України ініціює розробку та прийняття програмного документа з питань розвитку конкуренції в Україні.

Чи дійсно в Україні високий рівень монополізації економіки? А якщо так, то де причини, які форми прояву й напрями зростання рівня конкуренції?

Сучасне антимонопольне законодавство спрямовується на регулювання як структури ринку, так і поведінки окремих фірм. Антимонопольний комітет України постійно здійснює моніторинг ринкової структури, визначаючи

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

структурні передумови розвитку конкуренції. Визначення структурних передумов конкуренції на товарних ринках України пропонується на основі поділу товарних ринків на: ринки з конкурентною структурою, ринки з ознаками домінування, олігопольні ринки, монополізовані ринки. При цьому у законодавчо-нормативних актах, методичних поясненнях відсутні критерії віднесення ринків до цих типів.

Що є таке олігопольні ринки? У теорії такі ринки характеризуються як такі, де існують декілька учасників з боку пропозиції, високі бар'єри входження на ринки, однорідна або диференційована продукція, наявність стратегічної взаємодії між фірмами. Останній показник є найбільш важливим, оскільки не кількість учасників визначає даний тип ринку, а саме існування стратегічної взаємодії, тобто необхідності кожній фірмі брати до уваги поведінку конкурентів при прийнятті рішень щодо ціни або обсягу випуску.

В звітах Антимонопольного комітету України до олігопольних ринків відносять ринки, на яких за законодавством «сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 відсотків» [1]. Проте в законі вони не мають назви «олігопольні». Не зрозуміло також які ринки відносяться до «монопольних»: чи це ринки природної монополії, чи решта, що не відносяться до конкурентних, з домінуванням та олігопольних.

Відповідно, як можна скласти об'єктивне уявлення про рівень монополізації, коли відсутня методологія аналізу даного явища?

У світовій практиці для відображення рівня монополізації ринків використовується ціла низка показників, найбільш важливими серед яких є коефіцієнти концентрації (CR), які розраховуються для одного, трьох, п'яти фірм, що мають найбільші частки на ринку (у деяких країнах – для двох, чотирьох та шести фірм), а також індекс Херфінадаля-Хіршмана (ННІ).

Навіщо в Україні використовувати незрозумілу методологію: щоб неможливо було порівняти? На наш погляд, відсутність в Україні статистики рівня конкуренції з боку Держкомстату, перекладання здійснення такої оцінки

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

на Антимонопольний комітет, що є зацікавленим в постійному зменшенні рівня монополізації під тиском політиків та уряду, перешкоджає об'єктивному аналізу рівня конкуренції в країні та визначенню напрямів його підвищення. До того ж аналіз, зазвичай, робиться із запізненням у рік.

За останніми даними, які оприлюднював Антимонопольний комітет на початок 2014 р. зріс показник конкурентних ринків, проте збільшилася частка монополізованих ринків [2]. Оцінюючи можливості вступу суб'єктів господарювання на товарні ринки України було визначено, що у 2011-2013 рр. відбувся спад темпів приросту економічних агентів, зокрема у 2011-2012 рр. по середнім та малим підприємствам, а у 2013 р. – по середнім та великим. Спостерігалось також зменшення норми входження нових суб'єктів господарювання.

Найкращі структурні передумови конкуренції зберігалися у торгівлі та агропромисловому комплексі. Найбільш несприятлива ситуація була зафіксована у секторі транспорту та зв'язку. На початку 2014 р. зростання рівня монополізації відбулося у таких видах діяльності: добування корисних копалин, виробництво напоїв, оброблення деревини та виробництво меблів, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво комп'ютерів і оптичної продукції, ремонт і монтаж устаткування тощо.

Проте, як вже зазначалося, методика дослідження рівня монополізації у даному випадку є недосконалою, вона може лише сприйматися на рівні порівняння з попереднім періодом.

Заслуговує на увагу динаміка сукупного рівня концентрації в промисловості України, яка показує частки найбільших 10, 20, 50, 100, 150 та 200 суб'єктів господарювання в обсязі реалізованої продукції. Динаміка за 2000-2013 рр. показує зростання частки найбільших підприємств. Так частка 10 зросла на 2,1% з 22,3 % у 2000 р. до 24,4% у 2013 р.; 20 – на 6,5%; 50 – на 9,6%, 100 – на 11,2%; 150 – на 11,2%; 200 – на 11,3%.

Таким чином, Антимонопольний комітет України звертає увагу на зростання рівня концентрації товарних ринків в Україні.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Чи дійсно це є підставою для твердження про зменшення рівня конкуренції в країні? На наш погляд, ні. Процеси концентрації, які відбуваються в Україні є лише свідченням становлення ринкових відносин, формуванням більш конкурентоспроможних підприємств. На користь цих аргументів свідчать наступні факти. По-перше, існує суперечність між рівнем конкуренції і конкурентоспроможністю окремих суб'єктів господарювання. Для забезпечення останньої не тільки на внутрішньому ринку, але й на зовнішніх в умовах глобалізації, фірма має бути достатньо потужною та великою, що досягається за рахунок внутрішнього зростання та процесів злиття. Тому причиною зростання рівня концентрації може бути необхідність підвищення конкурентоспроможності та збільшення мінімально ефективного розміру компанії в умовах глобальної конкуренції. Монополізацію не є загрозовою по суті, вона може свідчити про підвищення ефективності функціонування даного ринку, про технологічні інновації тощо.

По-друге, і це є наслідком першого, відбувається зростання рівня концентрації товарних ринків у розвинених країнах, зокрема у США. Так, наприклад, у «Довіднику по злиттях» 1982 р. високонцентрованими ринками вважалися такі, на яких індекс Херфіндаля-Хіршмана більше 1800, а у «Директивах по горизонтальним злиттям» 2010 р. цей показник збільшений до 2500. Це відображає тенденції зростання мінімально ефективного розміру компаній в умовах нових технологій та глобалізації.

Відповідно, на нашу думку, загальні тенденції рівня концентрації співпадають зі світовими й потребують втручання лише за умови прояву на високонцентрованих ринках зловживань монопольним становищем або шляхом недопущення процесів злиття й поглинань на таких ринках.

Найбільш серйозними загрозами конкуренції з боку структурних параметрів, на наш погляд, є: непрямий контроль за ринками за рахунок перехресної участі в управлінні або наявність вертикального контролю; ліцензування та надмірне регулювання, що перешкоджає входженню на ринок нових компаній; непрозорі державні закупки. Всі ці загрози є наслідком

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

втручання політиків в економіку, корупції, непрозорості у прийнятті рішень, недосконалості судової системи.

Іншим напрямом розвитку конкурентних відносин є контроль за поведінкою суб'єктів господарювання з метою недопущення антиконкурентних дій. Відомий фахівець з питань конкуренції С.Авдашева дуже чітко сформулювала суперечність між стратегічними цілями конкурентної політики та результатом на який сподівається суспільство у постсоціалістичних країнах [3]. Люди очікують, що антимонопольний орган захистить їх від високих цін негайно. І не тільки за рахунок усунення обмежень для конкуренції, а й шляхом накладення штрафів за будь-яке збільшення цін, навіть якщо таке підвищення не має нічого спільного з обмеженнями конкуренції. Навіть якщо структура ринку є достатньо конкурентною, але спостерігається зростання цін, уряд намагається покласти відповідальність на монопольну поведінку учасників (хоча структура ринку такого не передбачає) та вимагає від антимонопольного комітету негайного припинення зростання цін та накладання штрафів. Така практика не сприяє підприємницькій діяльності.

Таким чином, завдання полягає у необхідності правильно обрати пріоритети політики в області конкуренції, а саме це мають бути такі заходи, що призводять до розвитку підприємницької діяльності, підтримують товаровиробників на конкурентних ринках та стимулюють нові фірми на входження до монополізованих ринків. Важливим є забезпечення дотримання правових норм з боку всіх суб'єктів, а також недопущення неправомірних дій держави по відношенню до бізнесу.

Запобігання обмежень конкуренції - узгодження цін і практики виключення конкурентів з ринку - навряд чи принесе негайні позитивні результати з точки зору більш низьких цін, більш високої продуктивності та зростання ВВП. Тому завдання полягає у проведенні системної політики, спрямованої на підтримку бізнесу, уникнення надання преференцій окремим суб'єктам діяльності з боку держави, надання всім суб'єктам рівних прав доступу до ресурсів, та рівної відповідальності перед законом.

Список використаних джерел.

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11. 01.2001 №2210-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. – №12. – ст. 64 [із змінами та доповн.] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>.
2. Про стан і тенденції розвитку конкурентного середовища в Україні: аналітична записка. – К: АМК України. Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, 2014. – 20 с.
3. Авдашева С. Антимонопольная политика на развивающихся рынках: миссия (не)возможна? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://blogs.lb.ua/avdasheva/297973_antimonopolnaya_politika.html

Каніщенко О.Л., д.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ НЕСТАБІЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Останнім часом у світі відбувається активне загострення геополітичних протиріч, що призводить до посилення конфронтації між основними суб'єктами міжнародних економічних відносин. Це проявляється, як правило, у формуванні низки обґрунтованих і необґрунтованих претензій, застосування міжнародних економічних санкцій, різного роду торговельних обмежень, тощо.

Основними чинниками геополітичних конфронтацій можна вважати, по-перше, посилення проявів необґрунтованих політичних амбіцій через загострення ідеологічних та соціокультурних протистоянь до організації оголошених і неоголошених (замаскованих) військових конфліктів; і, по-друге,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

прагнення створити реальні та умовні конкурентні переваги для окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Протиріччя активної інтернаціоналізації суттєво позначаються на характері бізнес поведінки суб'єктів міжнародного підприємництва, які в умовах інтенсивної і швидкої глобалізації товарних ринків трансформують управлінські пріоритети та систему функціонування. Важливо зрозуміти, як обмежувальні дії позначаються на життєдіяльності підприємництва та зміні управлінських механізмів.

У мирному співіснуванні суб'єктів світового економічного простору проблема полягає переважно у визначенні суті, меж застосування та економічних наслідків різного рівня обмежувальних дій. Застосування міжнародних економічних санкцій відбувається на різних рівнях: у межах мегарівня (глобальні санкції), макрорівня (міждержавні і регіональні санкції і обмеження), мезорівня (галузеві /секторальні санкції) та макрорівня (підприємницькі обмеження та конкурентні дії). Це створює багаторівневу систему впливів на розвиток підприємництва і, відповідно, досить складну систему управлінської протидії загрозам.

Особливості міжнародного бізнесу проявляються в умовах активізації міжнародних економічних конфронтацій та застосування санкцій, зокрема:

- реструктуризації світових товарних ринків: поява нових центрів;
- появи нових можливостей виходу за зону конфлікту (відкритість нових, іноді, неочікуваних ринків);
- виникнення додаткових можливостей для постраждалої сторони: ресурсних (наприклад, реверс газу), економічних (лояльність партнерів), знищення традиційних обмежень (тарифних і нетарифних), організаційних (підтримка певного рівня купівельної спроможності шляхом допомоги, кредитів, психологічної відкритості, емоційного визнання країни, правової прозорості);
- посилення рівня інтернаціоналізації як результату зниження монозалежності (енергетичної, збутової тощо);

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- уніфікацію соціокультурних особливостей: протистояння цінностей окремих націй;
- інтенсифікацію інформаційних війн;
- агресивну “самоконкуренцію” (підтримку «своїх» держави, національного бізнесу, малого підприємництва тощо)
- формування нової якості лідерства – міжнародних конкурентних переваг в умовах активного економіко-політичного протистояння.

Фактично мова йде про вирішення протиріччя між потенціалом розвитку систем маркетингового управління в умовах ринкових механізмів міжнародних економічних відносин і можливостями реального використання технологій маркетингового управління в умовах застосування санкцій, які породжують низку протиріч від торговельних неузгодженостей до торгових війн, а також військових конфліктів.

Загострення міждержавних конфліктів викликає зниження лояльності споживачів, відмови з боку постачальників та посередників, активізація конкурентів, реструктуризація ринку, а також, активізацію пошуку нових форм маркетингової діяльності і конкурентної поведінки.

Специфічними завданнями міжнародного маркетингу в умовах міжнародних торговельних суперечок є:

- виявити особливості і пріоритети нових мотивацій сторін конфлікту;
- оцінити контрольовані і неконтрольовані фактори відновлення лояльності і активізації співробітництва (SWOT, PEST ...);
- визначити умови стабілізації маркетингової діяльності на засадах багатоваріантності управлінських рішень;
- врахувати очікувані та неочікувані позитивні і негативні наслідки застосування санкцій для всіх учасників процесу.

Отже, в умовах міжнародних економічних конфліктів і застосування санкцій відбувається ускладнення маркетингових процедур, зокрема, за рахунок збільшення кількості пошукових інструментів з метою посилення

інтенсивності реагування на динаміку ринкової ситуації, розширення сфер управлінського впливу за межі традиційної маркетингової діяльності.

Осецький В.Л., д.е.н, професор
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК МАКРОРЕГУЛЯТОР ВИСОКОРОЗВИНУТОГО РИНКУ

Фундаментальна цінність конкуренції полягає в тому, що вона виступає кореневим інститутом ринкової економіки. Конкуренція як складна багатоаспектна і багаторівнева категорія органічно притаманна ринковій системі господарювання. Прагматичний аспект адекватних уявлень про зміст цієї категорії в операційному плані визначається тим, наскільки набір її змістотворних ознак можна використати як основу при розробці методів і засобів макрорегулювання та формування «правил гри» високорозвиненого ринку, пов'язаних із досягненням заданого рівня конкурентоспроможності. Незважаючи на те, що в сучасній економічній науці панує переконання, що нерегульовані ринки найбільш раціонально розподіляють економічні ресурси, а «невидима рука» вільної конкуренції найбільш ефективно забезпечує турботу про суспільний добробут, у ринковій економіці широко використовують різні методи макрорегулювання, що мають інституційний характер і встановлюють «правила гри». Такими методами можуть бути формальні та неформальні обмеження політичної, економічної і соціальної взаємодії всіх учасників високорозвиненого ринку, які включають організовані структури, процедурні схеми, макрорегулювання моделі, які впливають на ефективність прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Макрорегулювання всіх учасників високорозвиненого ринку, структурування суб'єктів конкурентної боротьби, факторів та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інституціональних характеристик конкуренції дає можливість чіткіше провести аналіз цієї складної категорії, виявити резерви і формування напрямів підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів.

Проте гносеологічний парадокс полягає у відсутності достатньо коректної й поширеної наукової дефініції самого феномену нормалізованої (поведінкової, структурної, функціональної) конкуренції, хоча вона має всеохоплюючий характер, а вивченням її різних аспектів займаються майже всі галузі економічного знання, зокрема й економічна теорія, не кажучи вже про різноманітні школи в кожній з них.

Конкуренція як складна, багатоаспектна і багаторівнева категорія органічно притаманна ринковій системі господарювання. Ринкова конкуренція макрорегулює взаємодію раціональних максимізаторів, орієнтованих на особистий інтерес. А. Сміт вважав, що «невидима рука» не тільки збалансовує попит і пропозицію на вільних ринках, а й здійснює відбір сумлінних (добросовісних, чесних) учасників, витісняючи недобросовісних продавців.

З нашого погляду, на сучасному етапі визначальним імперативом у формуванні «правил гри» учасників високорозвиненого ринку є конкуренція, що вимагає розвитку інституту конкуренції. Адже навіть саме поняття конкуренції в різних напрямках економічної теорії трактується неоднаково. Якщо класична і марксистська політекономія розглядає її як елемент виробничих відносин, то мейнстрім неокласики – як елемент ринкового механізму, як структуру ринку. Наголосимо, що інституціоналізм вбачає в конкуренції один з інститутів.

Головна рушійна сила розвитку ринкової системи – своєкорисливий інтерес вільних суб'єктів ринку, що спонукає до ініціативи, підприємливості й реалізується в конкуренції. Але своєкорисливий інтерес і негативний для ринкової системи: він спонукає суб'єктів ринку споживати ресурси, не беручи до уваги її потреби. У XXI ст. (коли, за прогнозами, наростаюча обмеженість ресурсів може призвести до саморуйнування ринкової системи) проблема нейтралізації негативного впливу своєкорисливого інтересу стає однією з

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

найбільш актуальних і переміщується в центр уваги економічної науки. Так, Р. Коуз та інші економісти школи «прав власності» розробили регулівний механізм, що змушує суб'єктів ринку рахуватися з інтересами системи. Він жорстко пов'язаний з правовими нормами, а вони тією чи іншою мірою неминуче порушуються, що істотно обмежує ефективність цього механізму (і будь-яких інших, що безпосередньо залежать від норм права). Першорядним стає виявлення ще не розкритих економічною наукою можливостей стихійного макрорегулювання («невидима рука»). За Смітом, «невидима рука» спрямовує вільний вибір суб'єктів ринку, пристосовує вільний вибір, спочатку обумовлений їх своєкорисливим інтересом, до максимального збільшення річного доходу суспільства.

В економічній літературі «невидима рука» ототожнюється з конкурентним механізмом. Авторитетний дослідник історії економічної думки М. Блауг, обґрунтовуючи це традиційне уявлення, пише: «Прагнучи тільки до власного блага, люди прямують «невидимою рукою» до більш високих цілей суспільства. В основу цього судження покладена думка про те, що інтереси суспільства в цілому – проста сума інтересів осіб, які його утворюють; кожна людина, якщо дати їй волю, буде примножувати власне багатство; таким чином, всі люди, якщо їм не заважати, будуть примножувати загальне багатство...» [2]. Очевидна і проста система природної свободи, «яка ймовірно повинна врівноважувати поширені інтереси..., при найближчому розгляді виявляється ідентичною поняттю конкуренції; «Невидима рука» є не що інше, як автоматичний рівноважний механізм конкурентного ринку» [2].

Загальна ознака «невидимої руки» і конкурентного механізму ціноутворення не піддаються безпосередньому сприйняттю. Це за Хайеком, доказ тотожності невидимих інформаційних ланцюжків конкуренції і «невидимої руки». Аргументація Хайека не викликає сумніву, якщо зводити макроекономічні дослідження до «надбудови поверхів» над теорією мікроекономіки. За такого підходу ринкова система сприймається як сукупність конкуруючих суб'єктів, отже висновок, до того ж однозначний, буде таким:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інформація, джерелом якої є переваги суб'єктів ринку і яка йде невидимими «ланцюжками» конкурентного механізму, тотожна інформації, що акумулюється «невидимою рукою».

«Невидима рука» – це одна з ключових ланок ринку, ототожнення якої з конкурентним механізмом, за його невидимими ланцюжками, зводить її до метафори, що фіксує те, що очевидно – «невидимість» цих ланцюжків. Мікроекономічні ланцюжки конкурентного механізму, на яких фіксує увагу Ф. Хайек [3], не направляють суб'єктів ринку на максимальне збільшення річного доходу суспільства, а, за Смітом, саме це є функцією «невидимої руки».

Одна з вихідних посилок традиційного ототожнення «невидимої руки» і конкуренції засвідчує, що конкуренція регулює не тільки мікро-, а й макроекономіку – ринок, як цілісну систему, «очищує» її від неефективних елементів – суб'єктів ринку (приводить їх до банкрутства) і створює сприятливі умови для ефективних. Але у конкуренції суб'єктів ринку немає механізму, який би диференціював товари не за їх ефективністю для ринкової системи. Функція ж «невидимої руки» полягає в тому, щоб диференціювати товари за їх ефективністю для ринкової системи і тим самим максимально збільшувати річний дохід суспільства.

При обґрунтуванні гіпотези про «невидиму руку» як макрорегулятора високорозвиненого ринку на передньому плані виявлення фундаментальних проблем економічної теорії, для їх вирішення необхідно відмежувати «невидиму руку» від конкуренції, розглядати ці регулятори ринку як взаємодоповнюючі.

Відмежування «невидимої руки» від конкуренції необхідно і для вирішення проблеми співвідношення мікро- та макрорівнів ринку [1, с. 27]. Актуальність проблеми співвідношення мікро- та макроекономіки зумовлюється насамперед зростаючою обмеженістю ресурсів. Вони споживаються на мікрорівні ринку, де, як уже зазначалося, своєкорисливий інтерес вільних суб'єктів породжує тенденцію споживати ресурси, не рахуючись з потребами системи, – тенденцію, що деформує зв'язки мікро- та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

макроекономіки. «До числа найважливіших проблем сучасної економічної теорії загальної рівноваги, які досі не знайшли свого рішення, відноситься співвідношення між мікро- і макроекономікою» [4, с. 56].

Господарська практика фіксує співвідношення мікро- та макроекономіки. Взаємозалежність і співвідношення мікро- і макрорівня предметного поля високорозвиненого ринку не виявляє ринкової структури, що сполучає ці рівні ринку. Тож основною проблемою залишається питання про сумісність, здавалося б, несумісного своєкорисливого інтересу, який спонукає суб'єктів ринку споживати ресурси, не рахуючись з потребами ринкової системи (мікрорівень), і споживанням ресурсів, яке пристосовується до її потреб (макрорівень). Імовірно, що не розкрито якісь теоретичні ланки, необхідні для вирішення цієї парадоксальної проблеми. Одна з них – це ключова ланка, тобто «невидима рука», як відносно незалежний від конкуренції стихійний макрорегулятор високорозвиненого ринку.

Список використаних джерел.

1. Коган А. М. Макрорегулирование высокоразвитого рынка: «невидимая рука», конкуренция, потребности системы / А. М. Коган. – М.: Маркет ДС, 2006. – 144 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994. – С. 51.
3. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек. – М.: Новости, 1992.
4. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Т. 1. Вып. 2. – Весна, 1993. – М.: Начало-Пресс, 1993.

Пікус Р.В., к.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АУТСОРСИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

Соціально-економічна ситуація, в якій працюють страхові компанії, висока волатильність попиту на страхування, зменшення рентабельності страхового бізнесу вимагають оптимізації операційної діяльності, її гнучкості, змін у структурі витрат страховиків. В процесі реалізації стратегії інноваційного розвитку страхової діяльності деякі процеси, які не є профільними для страхової компанії ефективніше було б передати на аутсорсинг. Окрім підвищення ефективності інноваційної діяльності, це дозволить вивільнити страховій компанії фінансові ресурси на інші перспективні проекти.

Для оптимізації операційної діяльності необхідно:

- мати гнучку систему обробки інформації та автоматизувати бізнес-процеси;
- використовувати «multi-sourcing» стратегії для ефективного виконання тих чи інших бізнес-процесів з найнижчими затратами (використання послуг аутсорсингу);
- мати можливість швидкого аналізу потреб клієнтів та пропонування страхових продуктів за прийнятною ціною.

За дослідженнями консалтингової компанії Accenture ті страхові компанії, які оптимізували свої бізнес-процеси, зменшили операційні витрати на 19%, а витрати на підтримку ІТ інфраструктури на 25%. Ефективність компаній, які використовували при цьому аутсорсинг для виконання деяких бізнес-процесів на 17 п.п. більше ніж тих, які не використовували [1].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Використання аутсорсингу забезпечує безперервність та якість бізнес-процесів в страховій діяльності. Серед основних переваг аутсорсингу в страховій діяльності можна виділити:

- концентрація страховою компанією на основному бізнесі;
- підтримка ІТ-інфраструктури в режимі 24/7;
- зниження операційних витрат до 36%;
- передача ризиків по непрофільним напрямкам аутсорсеру;
- гарантія якості надаваних послуг;
- економія часу;
- використання найкращого світового досвіду в управлінні тими чи іншими бізнес-процесами.

На аутсорсинг в страховій діяльності можуть передаватися юридичні, бухгалтерські послуги, система документообігу та формування звітності, управління продажами, система урегулювання збитків, андеррайтинг, актуарні розрахунки, управління єдиною інформаційною системою тощо.

Попри те, що аутсорсинг сприяє ефективному виконанню різних бізнес-процесів, його реалізація потребує значної уваги з боку менеджменту страхової компанії (зокрема через можливість внутрішнього опору до змін) і несе певні ризики для неї (табл. 1)

Таблиця 1

Ризики використання аутсорсингу в страховій компанії

№	Ризики	Шляхи мінімізації
1	Доступ аутсорсера до конфіденційної інформації	Перед початком співпраці необхідно підписати договір про нерозголошення NDA (non-disclosure agreement), завдяки чому комерційна таємниця чи персональні дані будуть юридично захищені
2	Внутрішній опір в СК	Необхідно визначити відповідальних серед працівників за роботу з аутсорсером по тих чи інших напрямках; зобов'язання сприяти співпраці та обміну необхідною інформацією, а в разі порушення цього, передбачити штрафні санкції в договорі аутсорсингу
3	Необхідність трансформації внутрішніх бізнес-процесів	Створення проектної групи із менеджменту страхової компанії та аутсорсера для узгодження спільних дій
4	Невідповідність якості чи змісту надаваних послуг аутсорсера очікуванням страхової компанії	Реалізація пілотних проектів з аутсорсером та формування спільних стандартів та нормативів, яким повинні відповідати надавані послуги

Джерело: побудовано автором за даними [2, 3]

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Перед тим як приймати рішення про передачу деяких бізнес-процесів на аутсорсинг, необхідно визначитися із тим, де компанія є неефективною. Необхідно оцінити готовність компанії до співпраці із аутсорсером та оцінити економічний ефект від співпраці з ним. Важливе значення при реалізації аутсорсингу є відношення персоналу до цього. Тому для того, щоб працівники не саботували процес, необхідно проводити роз'яснювальну роботу з ними та визначити групу відповідальних для спільної роботи з аутсорсером (рис. 1)

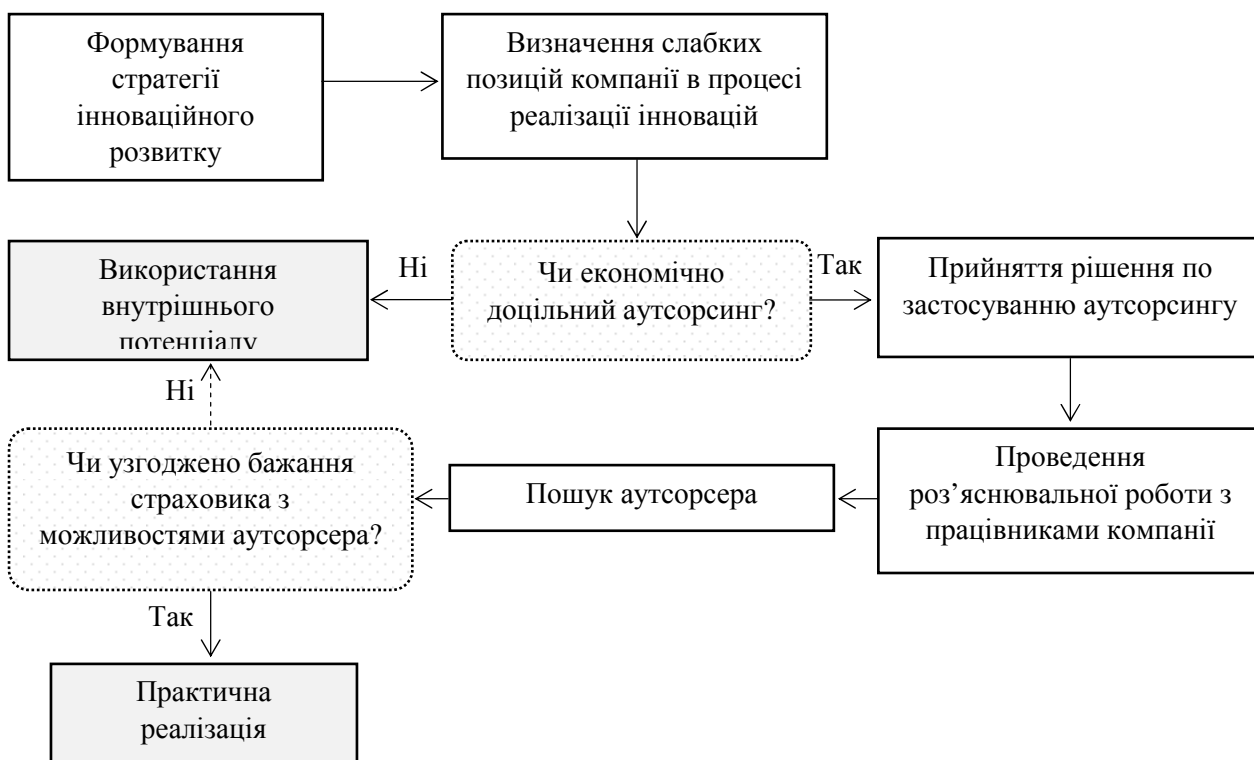


Рис. 1. Блок-схема використання аутсорсингу при реалізації інноваційної стратегії розвитку

Джерело: побудовано автором

В Україні 32% компаній використовують ІТ-аутсорсинг, серед них найбільше компаній фінансового сектору, що пояснюється концентрацією зусиль на профільних напрямках, а непрофільні передаються аутсорсерам. Виходячи із специфіки страхової діяльності, необхідності працювати з великими обсягами даних, інформаційні технології відіграють одну з ключових ролей у розвитку каналів продажу страхових послуг, управлінні бізнес-процесами, взаємодії із зовнішнім середовищем. Так, використання хмарних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

обчислень звільняє страхову компанію від витрат на створення та обслуговування ІТ-інфраструктури.

При реалізації клієнтоорієнтованої стратегії необхідним є встановлення стійких партнерських відносин з клієнтами, що може бути реалізовано завдяки використанню CRM-технологій, що забезпечують своєчасну обробку та аналіз інформації для клієнтів. Одна з найбільш відомих систем CRM серед страхових компаній є Microsoft Dynamics CRM, яка володіє наступним функціоналом :

- створення єдиної бази даних та її аналіз: накопичення необхідної інформації про клієнта, що дозволяє формувати ефективну стратегію компанії;
- створення профілів клієнтів, збір даних про них (день народження, наявність рухомого чи нерухомого майна, середній бюджет на страхування), що дозволяє кластеризувати страхувальників, розробити комплекс дій по кожній групі клієнтів;
- проведення адресної маркетингової політики [4].

Інформаційні технології забезпечують автоматизацію бізнес-процесів, системи документообігу, формування звітів. Загалом ефективність від впровадження автоматизованих систем управління бізнес-процесами складає 40-50%. Серед комплексних корпоративних інформаційних систем (КІС), які автоматизують бізнес-процеси страховика, можна виділити «1С: Управління страховою компанією», «Парус-Страхування», «Форт: Поліс8», програмні продукти українсько-німецької компанії ProfITsoft.

Програма «1С: Управління страховою компанією» призначена для комплексної автоматизації страхового бізнесу, управління продажами страхових продуктів, управління портфелем договорів страхування та перестрахування, формування графіків платежів тощо.

КІС «Парус-Страхування» забезпечує управління фінансами, аналіз даних та формування звітності, проведення операцій зі страхування майна, відповідальності та перестрахування (дану систему використовує СК «Альфа Страхування»).

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Основні переваги та недоліки використання КІС на аутсорсингу наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки використання КІС на аутсорсингу

№	Переваги	Недоліки
1	відсутність необхідності тримати штат кваліфікованих програмістів для підтримки функціональності системи	високі витрати на купівлю системи
2	функціонал програми повністю відповідає потребам страхового бізнесу і не потребує постійних змін; а в разі модифікації інформаційної системи компанією виробником, отримання страховиком доступу до неї	значний час на інтеграцію КІС в систему діючих бізнес-процесів страховика
3	відповідальність ІТ компанії за якість свого інформаційного продукту	низька кваліфікація кадрів СК у сфері комп'ютерних технологій, що вимагає додаткового часу на їх підготовки

Джерело: побудовано автором на основі джерела [5]

Серед послуг, що передаються на аутсорсинг, можуть бути також юридичні послуги. Подібні послуги з юридичного аутсорсингу надаються, наприклад, юридичною компанією «A.S.A. Group», що спеціалізується на фінансовому та страховому секторі. Щоденні, стандартні питання вирішуються юридичним департаментом страховика, а складні юридичні питання, як правило, передаються професійній юридичній компанії. Серед таких послуг, можна виділити наступні основні напрямки:

- урегулювання спорів між страховими компаніями та органами державної влади;
- обробка портфелю боржників;
- урегулювання справ зі страхового шахрайства [6].

У сфері урегулювання збитків аутсорсинг може застосовуватися в процесі використання незалежної технічної експертизи для оцінки вартості ремонту, ступеню шкоди майну, реалізації транспортних засобів на аукціонах.

В якості аутсорсингу може залучатися аварійний комісар, оскільки він не обов'язково повинен бути в штаті страхової компанії.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Таким чином, аутсорсинг є важливим елементом в реалізації стратегії інноваційного розвитку страхової діяльності. Аутсорсинг відіграє важливу роль в системі управління інноваційними процесами в сфері страхування, оскільки дозволяє вивільнити фінансові ресурси на ті напрямки, які є більш ефективними, забезпечує страховим компаніям більшу мобільність, швидко пристосовуватися до потреб ринку. Для того, щоб підвищити ефективність страхової діяльності необхідно використовувати власні можливості, кращий світовий досвід в управлінні бізнес-процесами, використовуючи аутсорсинг як непрофільних так і профільних напрямків страхової діяльності та передові інформаційні технології.

Список використаних джерел.

1. How the investment process works. Інтернет-ресурс EBAN: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/How-the-investment-process-works.pdf>
2. Digital Insurance: The digital insurer: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.the-digital-insurer.com/category/digital-insurance-services/>
3. Accenture insurance BPO services: Gearing up for high performance: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/165InsuranceBPO_Capabilities_v3.pdf.
4. Самигуллина А.Ф. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности / А.Ф. Самигуллина, А.И. Смирнова: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/9941.pdf>.
5. Платонов Ю.А. Инновационное развитие страховой деятельности в современной России: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Ю.А. Платонов; ГОУ ДПО «Гос. академия профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы». – Москва, 2007. – С. 7-164.

6. Дорошенко О. Минимизация рисков страховщика на внутреннем рынке / О. Дорошенко // Insurance Top. – 2013. - №3(43). – С. 31.

Шевченко В.Ю., к.е.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

БАНКІВСЬКА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах Україна переживає одночасно кризові процеси в сферах безпеки, міжнародних відносин, економіки та фінансової системи. Основною причиною сукупності кризових процесів є зовнішні шоки, військово-політична агресія, фактична втрата значних територій та економічного потенціалу, скорочення обсягів експорту та імпорту. Суттєвий вплив мають також бюджетний дефіцит, нагромаджені структурні проблеми економіки та масштабна корупція. Все це знаходить вияв у депресивності економіки та фінансової системи, зниженні їх керованості та прогнозованості.

За цих обставин посилюється нестабільність банківської системи, зростає потреба у виробленні стратегії конкурентоздатності українських підприємств в екстремальних умовах.

Метою дослідження є виявлення впливу зовнішніх та внутрішніх шоків на Україну, факторів нестабільності банківського сектору в сучасних умовах, визначення основних параметрів кризових процесів у банківській сфері, оцінка впливу вказаних процесів на конкурентоспроможність підприємств.

Зміст економічних суперечностей та криз, фактори та динаміка конкурентоспроможності досліджувалась у наукових працях українських вчених Л.Антонюк, В.Базилевича, З.Варналія, Д.Лукьяненка, І.Лютого, С.Науменкової, А.Поручника, О.Шниркова, Г.Филюк та інших. Банківські кризи, фактори конкурентоспроможності на мікро- та макроекономічних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

рівнях аналізувалась у працях Р.Левіна, Ф.Моліно, М.Обстфельда, М.Портера, К.Рогофф, Н.Рубіні та інших.

Взаємодія кризових процесів, внутрішні та зовнішні шоки визначають економічну та фінансову нестабільність в Україні. Нестабільність проявляється як падіння та нестійкість темпів економіки, періодична зміна основних параметрів міжнародних і національних ринків, суперечливість взаємодії економічних та фінансових кризових процесів, прояви зворотних та деструктивних процесів.

Специфічними внутрішніми економічними шоками можна визначити наступні:

– шоки пропозиції: скорочення ВВП та промислового виробництва внаслідок зменшення економічної території в результаті захоплення Криму та частини Донбасу;

– шоки попиту: зниження споживання та реальних доходів населення в результаті інфляції, девальвації та недоотримання соціальних виплат, скорочення та зміни структури споживання;

– структурні шоки: зміна структури виробництва під впливом шоків пропозиції та попиту, що впливає на його обсяги, темпи та економічні результати, разом веде до затяжної економічної депресії;

– внутрішні фінансові шоки: стагфляція, значний фіскальний дисбаланс, екстремальні непередбачувані витрати бюджету на ведення військових дій та облаштування внутрішньо переміщених осіб, вичерпання внутрішніх джерел збалансування бюджету.

Внутрішні шоки взаємодіють із зовнішніми, що веде до їх взаємного посилення. Основними сучасними зовнішніми шоками української економіки, на наш погляд, є наступні:

– зовнішньоторговельні шоки: значне скорочення експорту за рахунок основних статей - металу, хімічної продукції та машинобудування - в результаті одночасного падіння попиту і цін на світових ринках, зниження цін на аграрну продукцію;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– валютні шоки: різка девальвація гривні внаслідок ринкових дисбалансів та лібералізації курсоутворення;

– зовнішні фінансові шоки: зростання зовнішнього боргу, обмеження можливостей його обслуговування, відстрочки отримання кредитів МВФ, скорочення зовнішніх залучень для корпоративного та банківського секторів;

– зовнішні інвестиційні шоки: різке скорочення притоку та відтік іноземного капіталу.

Основними факторами та проявами нестабільності банківської системи України прямо обумовлені внутрішніми та зовнішніми шоками.

1. Падіння довіри населення до банків та як результат – відтік депозитів , що обумовило проблеми ліквідності багатьох банків. Так, протягом 2014 року депозити в національній валюті скоротилися на 23%, в іноземній валюті – на 40,3 % [1].
2. Зростання частки неякісних банківських активів, рівень яких досягнув 28%, а в окремих банках доходить до 40% [1]. Неякісні активи складають перш за все проблемні кредити в іноземній валюті, які позичальники не в стані обслуговувати в результаті девальвації.
3. Скорочення активних операцій банків, зниження кредитування підприємств в умовах економічної депресії та постійної девальвації.
4. Різке зростання збитків банківської системи, банкрутства банків.
5. Зниження рівня капіталізації банків, що впливає на падіння ліквідності.
6. Скорочення частки банків з іноземним капіталом.

Скорочення депозитів, інфляція та девальвація, погіршення економічної ситуації обумовили обмеження та падіння обсягів кредитування підприємств. Девальвація гривні не привела до використання цінової конкурентоспроможності підприємств, оскільки багато виробники страхувати валютні ризики та піднімали оптові ціни, особливо ті які використовували імпортовану сировину та устаткування. Тенденція скорочення депозитів буде продовжуватися, оскільки значна частина населення вичерпала ресурси для поточного споживання.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Основні шляхи стабілізації ситуації в банківській системі, на наш погляд, такі:

- проведення прямої капіталізації банків на солідарній основі, коли додатковий капітал вкладається державою та акціонерами, надання НБУ банкам середньострокового рефінансування (субординованих кредитів) у гривні;
- поетапне скасування обмежень на зняття депозитів з метою заспокоєння вкладників та підвищення довіри до банків;
- збільшення максимального розміру депозиту, що підлягає гарантованому поверненню за рахунок Фонду гарантування депозитів, до 300-400 тис гривень;
- замороження оподаткування доходів від депозитів до кінця 2015 року;
- запровадження заходів щодо стимулювання заощаджень населення та їх інвестування у банки;
- розробка та запровадження гармонізованих з міжнародними стандартами форматів деривативів для управління валютними ризиками;
- концентрація проблемних активів різних банків в одній фінансовій інституції і таким чином відновлення балансів банків.

Підтримання та посилення конкурентоспроможності українських підприємств потребує цільового банківського кредитування, проведення політики компенсації високих процентних ставок (пільгового рефінансування) в пріоритетних сферах (експорт, імпортозаміщення, енергозбереження, аграрний сектор), хеджування валютних ризиків,

Значна девальвація гривні не впливає автоматично на конкурентоспроможність підприємств. В умовах економічної та банківської нестабільності необхідний комплексний підхід до посилення конкурентних позицій підприємств включаючи:

1. здійснення політики імпортозаміщення, зниження частки імпортованих товарів, сировини та матеріалів, особливо енергоресурсів, підвищення частки харчових та споживчих товарів власного виробництва;
2. раціоналізація моделі споживання, зростання виробництва та доступності недорогих товарів власного виробництва;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. стимулювання та фінансування модернізації виробництва для збільшення експорту товарів високого ступеню переробки з вітчизняної сировини;
4. стимулювання енергозбереження для скорочення витрат та застосування альтернативних джерел.
5. раціоналізація інвестування з концентрацією на середніх підприємствах з високою доданою вартістю;
6. розвиток сектору якісних послуг - медицина, туризм, відпочинок та інші.

Стабілізація економіки та банківської системи потребує припинення агресії на сході країни, досягнення макроекономічної та фіскальної збалансованості, стабілізації валютного курсу, відновлення інвестиційного клімату, проведення структурних реформ, поліпшення умов ведення бізнесу, фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств та продуктивності праці.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України. - Національний банк України, лютий 2015 р. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.
2. Платіжний баланс України. 2014 рік. [Електронний ресурс]//Національний банк України: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63668> – Назва з екрана.

Алексєєнко Л.М., д. е. н., професор

Тернопільський національний економічний університет

Соколовський Є.А., здобувач

Одеський національний економічний університет

**РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ
У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ І
РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ**

Соціальна сфера є базисом розвитку суспільства, оскільки людина є ресурсом і умовою соціально-економічної трансформації суспільства. Принципові зміни соціально-економічних процесів у світі зумовлені новими викликами та вимагають теоретико-методологічного осмислення їхніх наслідків. На формування соціальної політики впливають демографічні зміни структури населення, нормативно-правові акти в системі розвитку соціально-трудова відносин, коливання соціальних витрат і заходи, направлені на підвищення їхньої ефективності та результативності. Відповідність соціальної політики соціально-економічним потребам розвитку країни потребує формування системи соціального захисту, узгодження економічних інтересів та механізмів регулювання соціальних конфліктів, зокрема в сегменті іпотечного житлового кредитування.

Сучасні методологічні проблеми банківської системи, що створюють концептуальну основу для розуміння змін соціально-економічних систем, у рамках яких розвивається іпотечне житлове кредитування визначають її особливості, розглядають вітчизняні вчені: Г. М. Азаренкова, І. В. Шкодїна, В. М. Соколов, М. В. Соколова, М. В. Івашенко (основі інституційної та синергетичної методології визначено причини та сутність фінансово-економічних криз і визначено, що кризи є невід'ємною складовою розвитку фінансово-економічної системи та являють собою перехід до нової фази економічного циклу) [1], С. Б. Єгоричева (засади здійснення фінансового моніторингу в банках, систему управління ризиками легалізації кримінальних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

доходів і фінансування тероризму) [2], А. Я. Кузнєцова, Н. Є. Рак (науково-методичні підходи до визначення економічної сутності конкурентоспроможності банку з виокремленням основних факторів, що впливають на зміцнення конкурентних позицій у знаннєвій економіці) [3], В. Г. Сословський, О. В. Москаленко, І. В. Соколовська (методичні підходи до розподілу ризиків між банками, які спільно кредитують інвестиційні проекти) [4].

Подолання та попередження кризи вимагає переоцінки світової економічної й фінансової архітектури. Фінансові кризи призупиняють економічний розвиток у світі [5, р. 9–11]. У період за 1970–2013 роки відбулося біля 400 фінансових криз [6, с. 9]. У країнах з розвинутою економікою відбулося тільки 35 криз, і половина з них мала місце після 2007 року. У країнах з ринком, що формується, відбулося 218 фінансових криз, здебільшого в 1980-х і 1990-х роках, з найбільшою концентрацією в період фінансової кризи 1997 року в Азії. Частіше відбуваються валютні кризи і на них припадає половина всіх криз. Інші кризи були банківськими й борговими, у т.ч. іпотечною.

Керуючий Дослідницьким департаментом МВФ Олів'є Бланшар, досліджуючи «революцію раціональних очікувань», визнав, що фінансова криза дозволяє зробити один очевидний висновок для економічної політики: влада має посилити увагу до макроекономічної, макропруденційної політики і політики регулювання фінансового сектора [7, с. 31]. Також особлива увага приділяється реорганізації діяльності міжнародних організацій. У даному контексті Ліакат Ахамед в праці «Гроші й суворая любов» (Money and Tough Love, 2014) описує професійне життя економістів МВФ і міжнародного співтовариства щодо попередження фінансових криз [8].

На формування національної соціальної політики впливають як глобальні соціальні ризики, так і світові тенденції щодо фінансування соціальної сфери. В умовах макроекономічної нестабільності змінюються ціннісні орієнтації і соціальна сфера потрапляє під скорочення державних видатків. Зауважимо, що

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

сучасні постулати ринкової економіки визначають заходи державної політики як такі, що мають сприяти нагромадженню людського капіталу та поліпшенню ділового середовища для того, щоб приватний сектор міг використовувати ці можливості для розвитку і посилення конкурентних переваг. Джозеф Стіглиц і Брюс Грінуальд визнають, що знання є суспільним благом, проте його недостатньо при відсутності державного втручання в конкурентній ринковій економіці [9].

Після зміни на ринку житла США буму на спад особливої уваги заслуговує складна й непрозора структура фінансових зобов'язань, оскільки важливо встановити належність зобов'язань тій чи іншій фінансовій установі та їх платоспроможність. Проблеми ліквідності, що торкнулося не стільки банки, скільки такі фінансові установи, як інвестиційні банки, які протягом багатьох років виконували функції банків, але не підпадали під норми банківського регулювання й механізми захисту. Тому звичайне страхування банківських вкладів просто не покривало ці потреби.

При розробці регуляторної політики країни Європейського Союзу здійснюють заходи щодо створення або посилення належних мікроструктур, таких як ефективні системи вирішення проблем неплатоспроможності, такі як гнучкі процедури банкрутства для фізичних і юридичних осіб, щоб допомогти уникнути тривалі періоди скорочення частки позикових коштів та сприяти економічному зростанню і розвитку ринку нерухомості [10, с. 22].

В Європейському Союзі ведеться робота по формуванню банківського союзу, створення якого має сприяти зменшенню фінансової фрагментації та розірвати цикл негативних зворотніх зв'язків між банками і суверенними позичальниками [11]. В Європі фінансові ринки є фрагментованими, оскільки низькі процентні ставки Європейського центрального банку не поширюються по всій зоні євро, що зумовлює розриви в конкурентоспроможності, оскільки деякі країни і компанії зіштовхуються з високими ставками по позикових коштах.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У ринковій економіці популяризується думка, що людина має сама вирішувати соціальні проблеми, проте більшість з них не залежать від неї безпосередньо, а визначаються політичними, економічними і соціальними умовами.

Методи та рівень задоволення соціальних потреб населення потребують розробки адекватних механізмів реалізації соціальної політики і регулювання соціальних конфліктів, зокрема в сегменті іпотечного житлового кредитування. Оптимальне фінансове забезпечення житлових програм і проектів потребує залучення приватних інвестицій. При цьому доцільно враховувати науково-методичні підходи при визначенні, по-перше, макроекономічних умов:

– позитивні: стабільність курсу національної валюти, сприятливий інвестиційний клімат, становлення й розвиток інститутів ринкової економіки, пріоритети національної житлової політики;

– негативні: нестабільність курсу національної валюти, несприятливий інвестиційний клімат, протиріччя і суперечності становлення інститутів ринкової економіки, неефективність національної житлової політики.

По-друге, макроекономічна стабільність потребує:

– довгострокового планування, зосередження на важливих завданнях соціально-економічного розвитку, зокрема житлового будівництва;

– активної участі держави в фінансуванні житла з урахуванням контурів нових соціально-економічних і технологічних реалій.

По-третє, іпотечне житлове кредитування має враховувати такі особливості: орієнтацію на розвиток фінансового, страхового ринків, які реагують на зміну ринкової кон'юнктури й вплив фінансово-економічних криз; негативні тенденції: несприятливий вплив макроекономічних шоків, зростання економічних ризиків, дефіцит власних фінансових ресурсів, що зумовлює низьку активність у сфері іпотечного житлового кредитування.

По-четверте, вибору оптимальних стратегій розвитку видів іпотек з урахуванням особливостей фаз макроекономічного циклу та здійснення заходів моніторингу щодо: впливу інструментів і механізмів підтримки іпотечного

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

житлового кредитування; критеріїв попиту громадян на житло; переліку іпотечних послуг і їх споживчої корисності; оцінки якості наданих іпотечних послуг.

По-п'яте, іпотечне житлове кредитування сприяє зростанню доходів бюджету за рахунок податкових надходжень при реалізації іпотечних житлових програм і проектів (податок на нерухомість, надходження від операцій купівлі-продажу нерухомості).

Формування та функціонування механізму залучення та використання фінансово-кредитних ресурсів для фінансування програм і проектів будівництва житла потребує нормативно-правового регулювання з урахуванням постулатів, що іпотечне житлове кредитування розвивається стабільно тільки при активній підтримці та участі держави. Використання інструментів державної фінансової підтримки іпотечних житлових проектів має сприяти упорядкуванню гарантій кредиторам, інвесторам і будівельним компаніям.

Список використаних джерел.

1. Посткризовий розвиток фондового ринку: світові тенденції і національні особливості [Текст]: монографія / Г. М. Азаренкова, І. В. Шкодїна, В. М. Соколов, М. В. Соколова, М. В. Іващенко; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К.: УБС НБУ, 2013. – 278 с.
2. Єгоричева С. Б. Організація фінансового моніторингу в банках [Текст]: навч. посіб. для студ. ВНЗ / С. Б. Єгоричева; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – К.: Центр учб. л-ри, 2014. – 291 с.
3. Кузнецова А. Я. Механізм забезпечення конкурентоспроможності банків в умовах економіки знань [Текст]: монографія / А. Я. Кузнецова, Н. Є. Рак; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К.: УБС НБУ, 2013. – 266 с.
4. Сословський В. Г. Активізація участі банків у кредитуванні інвестиційної діяльності підприємств [Текст]: монографія / В. Г. Сословський, О. В. Москаленко, І. В. Соколовська; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К.: УБС НБУ, 2013. – 179 с.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

5. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises: An Update / Luc Laeven, Fabian Valencia // IMF Working Papers. – June 2012. – 33 p.
6. М. Айхан Кёсе, Эзги О. Озтюрк. Мир изменений. Подведение итогов последних пятидесяти лет // Финансы & развитие. – 2014. – Март. – Вып. 51. – Ном. 3. – С. 6–11.
7. Оливье Бланшар. Где подстерегает опасность // Финансы & развитие. – 2014. – Март. – Вып. 51. – Ном. 3. – С. 28–31.
8. Liaquat Ahamed. Money and Tough Love. On Tour with the IMF. – London: Visual Editions, 2014. – 208 p.
9. Joseph E. Stiglitz, Bruce C. Greenwald. Creating a Learning Society. A New Approach to Growth, Development, and Social Progress. – New York: Columbia University Press, 2014. – 680 p.
10. Хельге Бергер, Мартин Шиндлер. Длинная тень над экономическим ростом. Главный приоритет в Европе сегодня — победить безработицу и ускорить экономический рост // Финансы & развитие. – 2014. – Март. – Вып. 51. – Ном. 1. – С. 20–23.
11. Реза Могадам. Путь Европы к интеграции. История дает хорошие предзнаменования для европейской интеграции после кризиса // Финансы & развитие. – 2014. – Март. – Вып. 51. – Ном. 1. – С. 8–13.

Біла С.О., проф., д.н.д.у., заслужений економіст України,
Інститут міжнародних відносин, Національний авіаційний університет

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ NBIC-ТЕХНОЛОГІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Система міжнародних економічних відносин в умовах стрімкого розвитку науки та інноваційних технологій дуже швидко модифікується. Серед останніх новацій у цій сфері – впровадження NBIC – технологій. Зокрема, під впливом

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

розповсюдження нанотехнологій (як складової NBIC – технологій) спостерігається трансформація майже всіх традиційних сфер життєдіяльності людського суспільства (сфера охорони здоров'я, освіта, інформаційно-комунікативні зв'язки тощо). Можна стверджувати, що під впливом розвитку NBIC – технологій формується нова парадигма світогосподарських відносин, яка у свою чергу створює нове підґрунтя для соціально-економічного розвитку та випереджаючого економічного зростання, модифікує систему традиційних виробничих відносин та вимір конкурентоспроможності країни в умовах глобалізації.

Актуальність дослідження теми обумовлена тим, що потенціал розвитку NBIC – технологій можна використати для підвищення конкурентоспроможності підприємств та економіки України в цілому. Адже саме в наш час національна економіка та українські підприємства шукають нові ринки збуту, нові «ніші» на європейському та світовому ринках товарів та послуг. Інноваційний прорив України за рахунок розвитку NBIC – технологій може суттєво підвищити конкурентоспроможність національного виробництва, надати нового поштовху для стабільного розвитку та економічного зростання економіки України.

Серед базових стратегічних пріоритетів розвитку NBIC-технологій особливе місце посідає взаємодія інформаційних технологій і когнітивної науки. Матеріалізацією цього напрямку слід визнати створення штучного інтелекту, що оцінюють як одне з найважливіших технологічних досягнень ХХІ ст. Зокрема, це пов'язано зі складністю систем управління (як на мікро-, мезо-, так і на макро- рівні). Отже, виникає потреба у створенні досконалої комп'ютерної «нервової системи» і штучного кібернетичного «мозку», який зможе управляти складними системами (у т.ч. і в екстремальних умовах). Експерти стверджують, що до 2020 року буде створено програмне забезпечення, яке зможе повністю імітувати процес мислення людини (але без його емоційної складової) [1].

Важливим стратегічним напрямом розвитку NBIC – технологій у світі визнано сектор національної економіки – «економіка здоров'я». Слід зазначити,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

що до традиційного розуміння «капітал» у XXI ст. доцільно зараховувати й капітал «здоров'я людини». Адже здоров'я працівників тісно пов'язано з конкурентоспроможністю підприємства, оскільки здорові та працездатні працівники забезпечують високу якість продукції та високу продуктивність праці, заощаджують на виплатах по лікарняних та реабілітації людини після хвороби. Водночас, сектор «економіка здоров'я» охоплює широкий спектр бізнес-інтересів – від сфери органічного харчування, фітнес-центрів і до сучасної медицини, де використовуються останні новинки мікрохірургії, генетики, біотехнології тощо.

У розвинутих країнах світу особливу увагу приділяють розвитку таких напрямів NBIC – технологій як генна інженерія (що виникає на межі молекулярної біології, молекулярної генетики, біотехнології тощо) і ставить за мету (штучне) створення організмів з новими комбінаціями спадкових ознак (у т.ч. для лікування спадкових хвороб, які не піддаються традиційним методам лікування).

Перспективним є розвиток такого тренду NBIC – технологій у сфері «економіки здоров'я» як «телемедицина», що ґрунтується на основі синергії цифрових технологій та використання бездротових пристроїв, змінює традиційне уявлення про хірургію та лікування серцево-судинних хвороб. За експертними оцінками, глобальний IT-ринок «економіки здоров'я» до 2020 року зростатиме щорічно щонайменше на 10 – 15 % [2]. З «телемедициною» тісно пов'язаний і такий напрям як «мобільна охорона здоров'я» та «сенсорні технології», що в основі своїй мають запровадження різноманітних мініатюрних біометричних датчиків, які можна носити безпосередньо на тілі людини, а також «вживлювати» в організм для вимірювання параметрів життєдіяльності. Це особливо важливо для профілактики захворювань та попередження виникнення нападів (інфарктів, інсультів тощо).

Пріоритетним для «економіки здоров'я» є такий напрямок розвитку NBIC – технологій як адресні медичні системи доставки ліків у проблемні (хворі) частини (клітини) організму людини у визначений лікарем час. Як приклад,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«наногубки» (мікро-губки розміром з вірус), заповнені ліками, які вільно циркулюють у крові людини і починають діяти, зіткнувшись з поверхнею хворої (наприклад, ракової) клітини, приєднавшись до неї та впорскуючи у хвору клітину ліки. Перспективним для «економіки здоров'я» є розвиток біопрінтингу та регенеративної медицини, що поєднує як «3D-друк» стовбурових клітин і тканин, так і «3D-друк» органів людини (для трансплантації). Вчені (біоінженери) вже мають досвід «друку» на 3D принтері кровоносних судин, придатних для пересадки людині. У майбутньому, розвиток нано-медицини дозволить виготовляти нові органи людини, які будуть «друкуватися» із здорових клітин самого ж пацієнта. Це вирішить питання дефіциту донорських органів, і покінчить з «чорною трансплантацією».

Вагомий потенціал застосування NBIC – технологій є і у сфері послуг – у сфері косметології. Так, йдеться про нанокосметологію та парафармацевтику. Нанокосметологія дозволяє досягти омолодження шкіри людини (обличчя) не застосовуючи пластичну хірургію та втручання лазером. Напрями застосування нанотехнологій у косметичній сфері дуже різноманітні – від зубних паст, шампунів – до всіх різновидів традиційної косметики. Все це відкриває нові перспективи для розвитку бізнесу (у т.ч. малого та середнього) у сфері послуг.

Для переважної кількості споживачів застосування NBIC – технологій, насамперед, пов'язується із сферою інформаційних технологій (комп'ютерна та інформаційна техніка). Поряд з цим, у XXI ст. цей напрямок розвитку NBIC – технологій швидко інтегрується з розвитком технологій управління свідомістю. Сфера застосування є надзвичайно широка: від традиційних сфер життєдіяльності людини (побут, здоров'я, дозвілля, організація робочого процесу і до специфічних, «закритих» сфер (ВПК, виробництво зброї нового покоління тощо). Найбільш відомими здобутками у цій сфері вже сьогодні визнано «3D-принтери» на яких можна «друкувати» різноманітну продукцію (від мікроскопічних медичних приладів, протезів, органів для трансплантації і до будівельних матеріалів, зброї, одягу, харчових продуктів).

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Потужний потенціал розвитку NBIC – технологій має і для регіонального розвитку. Зокрема, у сфері реалізації концепції «Розумне місто», що широко розповсюджена в країнах ЄС. В основі концепції – раціональна організація системи енергоспоживання та енергозаощадження, екологізація систем водопостачання та водовідведення, раціональне поводження з ТПВ у містах тощо. «Розумний будинок» має стати основою існування «розумного міста». Завдяки синергії комп'ютерних технологій та різновидів NBIC – технологій мешканці «розумного будинку» зможуть навіть на відстані перевіряти безпеку, регулювати температуру опалення та режим освітлення, виконувати на відстані й інші функції. Отже, саме завдяки використанню NBIC – технологій передбачається зробити проживання людини у містах (а також у малих містах, на території сільських поселень) безпечним та комфортним.

Підсумовуючи, слід зробити наступні висновки.

Розвиток NBIC – технологій у країні відкриває для національного бізнесу (та підприємств) нові можливості. Це сприяє зростанню конкурентоспроможності підприємств, які будуть їх застосовувати, підвищує інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність національної економіки в цілому. Серед найбільш перспективних напрямків розвитку нанотехнологій (як складової NBIC – технологій) – розвиток наноматеріалів (із попередньо заданими властивостями); модифікація сфери обробної промисловості; сфера енергетики; медицина та біотехнології; електроніка та ІТ технології.

Можна прослідкувати прямий зв'язок між інвестуванням коштів на потреби НДДКР (ТНК, МНК, урядами країн світу) та пріоритетними сферами світової економіки, що становитимуть основу економічного зростання національної економіки (починаючи з 2020 року). Серед таких сфер – комп'ютерні технології та електроніка (понад 28 % від загальних витрат у світі на наукові дослідження – станом на 2013 р.); «економіка здоров'я», сфера охорони здоров'я (понад 21 %); автомобілебудування (понад 16 %); машинобудування (понад 10 %); хімічна промисловість (у т.ч. фармацевтична

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

промисловість) та енергетика (7 % відповідно) та інші сфери. У всіх цих сферах передбачено застосування NBIC – технологій) [1].

У Європі затверджена та втілюється Стратегія «Європа – 2020», що передбачає розвиток країн ЄС на основі трьох взаємодоповнюючих пріоритетів: розумне зростання: розвиток економіки, що спирається на знання та інновації; стале зростання (сприяння ефективному та раціональному використанню ресурсів, екологізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності економіки); всеохоплююче зростання (висока зайнятість працездатного населення, нівелювання соціальних та територіальних відмінностей регіонального розвитку) [1]. Під-цілі базових пріоритетів напряду пов'язані з інноваційним розвитком: створення «Інноваційного Союзу» (Innovation Union); досягнення критеріїв «Ресурсно-ефективної Європи» (Resource-efficient Europe); розвиток сфери освіти, професійної підготовки і безперервного навчання; становлення «Цифрового суспільства», розвиток інформаційних та комунікаційних технологій тощо. Всі означені вище стратегічні пріоритети розвитку економіки країн ЄС (у т.ч. із застосуванням потенціалу розвитку NBIC – технологій) є надзвичайно важливі та актуальні і для України, що обрала курс на євроінтеграцію. Застосування NBIC – технологій дозволить Україні здійснити інноваційний прорив, перейти до «випереджаючого» економічного зростання. Економічний (і насамперед, інтелектуальний потенціал) для цього Україна має. Необхідно залучити державну підтримку (у т.ч. механізм державно-приватного партнерства, створення регіональних кластерів (з «ядром» – NBIC – технологіями), запровадити державну підтримку (податкову, митну) національних товаровиробників, що будуть застосовувати NBIC – технології в процесі виробництва продукції та послуг.

Список використаних джерел.

1. World Intellectual Property Organisation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Офіційний сайт - National Science Foundation – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/>
3. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth: Communication from the Commission COM (2010) 2020 final, Brussels, 3.3.2010. European Union law – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

Головінов О.М., д.е.н., професор

Дмитриченко Л.А., к.е.н., доцент

Донецький національний університет

економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах об'єктивного процесу глобалізації український бізнес в значній мірі стає частиною загальносвітової економіки. Отже він змушений рухатися в руслі загальносвітових тенденцій, однією з яких є розвиток корпоративної соціальної відповідальності. З одного боку, реалізація соціальних заходів дозволяє корпораціям ефективніше досягати головної мети комерційної діяльності – максимізації прибутку, а з іншого боку, сприяє зниженню соціальної напруженості в суспільстві, поліпшує взаємовідносини з органами державної влади та громадськими організаціями, створює позитивний імідж компанії і зміцнює репутацію фірми. На такому підґрунті корпоративна соціальна відповідальність виступає водночас універсальним інструментом і чинником підвищення конкурентоспроможності, зниження ризиків компанії, узгодження інтересів розвитку корпорацій з державою і суспільством.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Актуальність і практична значимість забезпечення перемоги у конкурентній боротьбі та визнання корпоративної соціальної відповідальності бізнесу як інструмента і чинника конкурентоспроможності фірми обумовили низку наукових статей і монографій з цих проблем. Оскільки означені проблеми синтетичні, у науковій літературі аналізуються різні їх аспекти, а саме: корпоративна соціальна відповідальність у міжнародному контексті, корпоративна культура, підприємницька етика [1]; механізми функціонування корпоративної соціальної відповідальності [2]; механізм використання системи корпоративної соціальної відповідальності як інструмента забезпечення сталості промислових підприємств [3] тощо.

Більшість наукових досліджень присвячено загальнотеоретичним питанням – аналізу моделей і структури соціальної відповідальності, напрямів реалізації соціальних програм, досвіду світових та вітчизняних компаній. Щодо розвитку корпоративної соціальної відповідальності корпорацій саме як чинника, що впливає на конкурентоспроможність національної економіки, то цей аспект проблеми досліджено недостатньо. Проте, соціальна корпоративна відповідальність визначає стан і рівень відносини суспільної праці і таким чином впливає на її результативність у будь-яких проявах, насамперед у якості праці та у якості продукту праці. А ці «якості» забезпечують кінцеву мету діяльності фірми – визнання її продукції на ринку, що обумовлює доходи фірми і забезпечує можливість вирішення соціальних проблем колективу і суспільства. Отже, на нашу думку, сутність корпоративної соціальної відповідальності проявляється в тому, що вона виступає *механізмом* досягнення консенсусу між комерційними інтересами корпорації та позитивними очікуваннями суспільства. Таким чином, наша позиція щодо сутності корпоративної соціальної відповідальності вельми близька до позиції авторів, хто вважає, що соціальна відповідальність корпорацій є *одним із проявів державно-приватного партнерства* [4]. Ми також приєднуємося до авторів, які визначають корпоративну соціальну відповідальність як *філософію поведінки* й концепцію побудови державою, суспільством і корпораціями своєї

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

діяльності з акцентом на наступні соціально-економічні орієнтири [5]. Такими орієнтирами є наступні:

- виробництво якісної продукції, робіт і послуг;
- створення високооплачуваних робочих місць, виплата легальних зарплат і інвестиції в підвищення кваліфікації свого персоналу;
- неухильне виконання вимог податкового, трудового, екологічного законодавства;
- дотримання інтересів усіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів);
- ефективне ведення бізнесу, орієнтоване на зростання добробуту своїх власників;
- виконання суспільних очікувань і дотримання корпоративної культури;
- внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми й проекти розвитку територіальних громад.

Зрозуміло, що реалізація таких соціальних і економічних орієнтирів неможлива без конкуренції, в процесі якої і формується конкурентоздатний господарський суб'єкт, переможець.

В розвинутих країнах світу соціально орієнтована ринкова економіка стала моделлю національної економіки, що дозволило цим країнам досягти високого рівня узгодженості інтересів практично всіх соціальних груп. Державна макроекономічна політика цих країн орієнтує корпорації на максимально можливе задоволення споживчого попиту, стимулює соціальну спрямованість підприємництва, підвищення рівня доходів та якості життя населення, покращення умов трудової діяльності, висуває більш високі вимоги до якості продуктів харчування тощо. Відлунням реалізації такої макроекономічної політики провідних країн світу є активізація праці, усвідомлення її суспільного характеру, спрямованості на досягнення максимального соціально-економічного ефекту не тільки на рівні суспільства в цілому, а перш за все, на мікрорівні, оскільки саме на рівні економічних суб'єктів закладається коріння майбутніх соціально-економічних досягнень

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

суспільства. Відомо, що конкуренція починається з робочого місця і виходить на різні рівні, впритул до міжнародного рівня.

Конкуренцію неможливо забезпечити без стимулів. Відомо, що механізм соціально-орієнтованої економіки сприяв переорієнтації корпоративних принципів управління у стимулюванні виробництва з максимально можливої експлуатації робочої сили на створення сприятливих умов праці, системи стимулювання праці та її оплати, соціального обслуговування найманих працівників. Отже починаючи з окремого робітника, фірми і національної економіки в цілому необхідно використовувати певні стимулюючі механізми. Загальним механізмом, на наш погляд, саме і є підвищення корпоративної соціальної відповідальності. У цьому, на наш погляд, проявляється діалектична єдність механізмів стимулювання праці, корпоративної соціальної відповідальності і конкурентоспроможності економічних суб'єктів і національної економіки в цілому.

Стимулюючу основу соціальної відповідальності ми бачимо в прийнятті таких рішень, які забезпечують реалізацію суспільних цілей і цінностей. Очевидно, що досягнення суспільних цілей і цінностей може виходити за межі досягнення суто економічних цілей. Отже соціальна відповідальність бізнесу об'єктивно передбачає хоча б часткове відхилення від цілей досягнення економічного або технічного інтересу фірми. При цьому соціально відповідальні рішення бізнесу можуть бути у ході аналізу пояснені як такі, що мають хороший шанс для отримання фірмою довгострокового економічного ефекту [6, с. 70].

Стимули до якісної праці зумовлюють конкуренцію і забезпечують конкурентні переваги внаслідок заохочення економічних суб'єктів до постійного вдосконалення бізнес-процесів, пов'язаних зі зміною матеріального результату праці. На мікрорівні досягнення такого результату можливе внаслідок поєднання чинників зміцнення внутрішніх зв'язків між співробітниками підприємства, тобто робота в команді, а також підвищення креативності окремо взятого працівника, що веде в свою чергу до різкого

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

посилення ступеня індивідуальності окремої особистості. А «індивідуальність» виливається в більш якісний і винахідливий конкурентоспроможний продукт.

Стимули обумовили внутрішні трансформаційні процеси в корпораціях, радикально змінили логіку дій, керівні орієнтири діяльності. Сучасні компанії, завдяки трансформації своєї діяльності, нових форм організації, виступають провідним джерелом економічного та соціального прогресу. Активність компаній служить перманентним джерелом попиту на нові технології, а отже, і на нових інтелектуальних працівників, з набагато більшими здібностями до багатопланової, універсальної діяльності, що також обумовлює позитивні результати в процесі конкуренції. Посилення творчого потенціалу окремих працівників і колективів фірми в цілому, їх креативності привело до суттєвих зрушень в структурі та динаміці розвитку не тільки сучасних корпорацій, але й у структурі національних економік країн світу, у структурі виробництва і споживання, обумовили структурні зрушення на рівні світової економіки.

Розповсюдження інституту колективної соціальної відповідальності є закономірним результатом розвитку глобальної економіки, що підсилює паралельно процеси демократизації суспільного життя, впровадження в масову свідомість ідей гуманізму, толерантності, співпраці, солідарності, в основі яких знаходиться партнерство держави, суспільства та бізнесу. Саме таке партнерство і забезпечує конкурентоздатність національної економіки на світовому рівні.

Список використаних джерел.

1. Корпоративная социальная ответственность: экономические модели – мораль – успех – устойчивое развитие / Ред. и сост. А. Н. Крылов. – Москва: Изд-во НИИ: Изд-во ИКАР, 2013. – 450 с.
2. Плакасов Т. О. Бизнес и общество: модели и инструменты социальной ответственности: монография / Т. О. Плакасов. Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Фак. гос. упр. – Москва: МАКС Пресс, 2012. – 162 с.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. Матвеевко А. Я. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивости предприятия: монография / А. Я. Матвеевко. Российская акад. предпринимательства. – Москва: Наука и образование, 2011. – 204 с.
4. Шилепницький П. І. Соціальна відповідальність корпорацій як прояв державно-приватного партнерства / П. І. Шилепницький // Прометей : регіон. зб. наук. праць з економіки. — № 3(39) – 2012. – С.82-87.
5. Corporate Social Responsibility: the WBC SD's Journey, 2002. – P. 5.
6. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholders Approach / R. E. Freeman. – Boston: Pitman Publishing, 1984. – 276 p.

Дмитриченко Л.І., д.е.н., професор

Брайловський І.А., к.е.н.

Донецький національний університет

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Невід'ємною умовою ефективності сучасних ринкових відносин є конструктивна взаємодія бізнесу і державних структур. Характер цієї взаємодії, її цільові орієнтири, методи і конкретні форми можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості економіки і національних особливостей економічних відносин у певній країні. Проте, є дещо спільне для країн сучасного світового економічного простору. Таким уявляється формування і функціонування державно-приватного партнерства (ДПП). Як і будь-яка форма організації економічної діяльності, державно-приватне партнерство підпорядковується певним закономірностям розвитку. Реалізація цільових орієнтирів партнерів є одною з провідних закономірностей.

Інтереси сторін – суб'єктів відносин ДПП – першочергова основа відносин державно-приватного партнерства [1]. Зрозуміло, що й інтереси сторін можуть не співпадати, бути різноспрямованими. Але сторони укладають угоди

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

лише тоді, коли вони мають певні спільні цілі та інтереси. Єдність інтересів держави і бізнесу в тому, що держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом та двигуном розвитку і збільшення суспільного багатства. Конкретизація такої єдності проявляється у спільному інтересі забезпечити конкурентоспроможність економічних суб'єктів, що в кінцевому результаті забезпечить конкурентоспроможність національної економіки.

В останні десятиліття в економіці ряду розвинених країн і країн, що розвиваються, складається особлива якість взаємодії бізнесу і держави, яку прийнято називати партнерством і яка виходить за рамки як добре відомих дирижизму і патерналізму з боку держави, так і простого використання владними структурами можливостей підприємців для реалізації суспільно значимих цілей. Державно-приватне партнерство, яке сьогодні продовжує формуватися як форма економічної взаємодії державного і приватного секторів економіки, на відміну від традиційних відносин, створює власні базові моделі відносин власності, фінансування й методів управління на різних рівнях економіки, в різних галузях і сферах життєдіяльності. Це обумовило багато аспектів дослідження проблем ДПП у науковій літературі: концептуальний (загальнометодологічний) [2], організаційно-економічний [3], соціальний [4], інвестиційний [5], регіональний [6], галузевий [7], правовий [8] тощо. До цього необхідно додати, що останнім часом дослідження ДПП активізувалося, набуваючи рис синергетичного характеру, де аналізуються інституціональні, інвестиційно-інноваційні, галузево-регіональні проблеми розвитку механізмів і моделей державно-приватного партнерства, особливостей їх використання у різних країнах, напрямки розвитку в національній економіці.

Незважаючи на різноманітність аспектів дослідження ДПП, можна виділити принаймні дві спільні риси досліджень: зосередження на необхідності об'єднання інвестицій для реалізації проектів ДПП і реалізація цільових орієнтирів партнерів. Як правило, наголошується на досягненні прибутків.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Зрозуміло, що цільові орієнтири на досягнення високих прибутків неможливо реалізувати без забезпечення високої якості виконання проектів при умовах високої ефективності використання ресурсів. На наш погляд, механізмом реалізації таких цілей є конкуренція. Саме конкурентоспроможні партнери здатні одержати перемогу вже на ранніх етапах укладання угод щодо формування ДПП. Натомість серед більш ніж чотирьохсот джерел, на які ми спираємося в дослідженні проблеми державно-приватного партнерства, немає жодної, яка б акцентувала увагу на аспекті конкурентоздатності партнерів ДПП, нібито проблема досягнення ними власних інтересів вирішується сама собою, без конкуренції за право партнерства.

Які ж критерії конкурентоспроможності партнерів при укладанні угод ДПП? В економічній літературі (як вітчизняній, так і зарубіжній) наголошується на здатності партнерів (перш за все бізнес-структур, які прагнуть співпрацювати з державними інститутами) до мобільності, високої ефективності використання ресурсів та на інноваційності [1, с.119-122].

Використовувати конкурентні переваги обох форм власності без глибоких соціальних змін і потрясінь саме й виявляється можливим у рамках різноманітних форм і моделей державно-приватного партнерства. Через механізм конкурентоспроможності партнерів, здатних на високому рівні реалізувати проект ДПП, забезпечується конкурентоспроможність національної економіки. Дана теза підтверджується реальним фактом: на сучасному етапі розвитку ДПП в світі саме ті країни, які використовують форму державно-приватного партнерства найбільш ефективно, впливають на національні економіки інших країн світу, інтегруючись з суб'єктами економічних відносин цих країн (з державними інститутами, з окремими господарськими суб'єктами, або з державно-приватними структурами).

Розвиваючи тезу щодо ДПП як чинника забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, наголосимо на наступному. Відомо, що основною метою виникнення державно-приватного партнерства в більшості є і залишається фінансування капіталомістких або малоприбуткових

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

(головним чином інфраструктурних) об'єктів у різних галузях економіки. Держава зацікавлена в зростанні обсягів й поліпшенні якості послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей, які надаються населенню і економічним агентам. Проте, починаючи саме з інфраструктурних об'єктів, відносини державно-приватного партнерства все активніше розповсюджуються за межами інфраструктури, проникаючи у базові галузі економіки, а також поглиблюючи міжрегіональну економічну інтеграцію. Таким чином, вплив державно-приватного партнерства на розвиток як національних економік, так і на світовий інтеграційний процес є вельми очевидним. Зрозуміло, такий рівень впливу ДПП був би неможливим без високої конкурентоспроможності ДПП.

Конкурентоспроможні проекти ДПП полегшують вихід на світові ринки капіталів, активізують залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. Особливе значення ці проекти мають для економіки регіонів, де на їх основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг, що саме й виступає підґрунтям подальшого зростання конкурентоздатності національної економіки.

Реалізуючи проект ДПП, кожна зі сторін робить власний внесок. Так, бізнес-структури використовують власні фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства тощо. Бізнес-структури зазвичай впроваджують більш ефективні методи роботи, удосконалену техніку і технології, розвивають нові форми організації виробництва, налагоджують ефективні коопераційні зв'язків з постачальниками і підрядниками.

Участь держави в проектах ДПП – реалізується у закріпленні правочинності власника, можливості надання податкових та інших пільг, гарантій, а також одержання деяких обсягів фінансових ресурсів. Держава як головний суб'єкт і основний регулятор відносин ДПП має право перерозподіляти в разі необхідності ресурси з чисто виробничих програм на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), а це в багатьох випадках не тільки сприяє загальному поліпшенню соціально-економічного клімату, підвищує інвестиційний рейтинг

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

країни, але й прямо впливає на конкурентоздатність національної економіки. Більш того, у ДПП держава одержує сприятливішу можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій – контролем, регулюванням, дотриманням суспільних інтересів. Так, у міру розвитку ДПП держава може змістити акценти своєї діяльності з конкретних проблем будівництва і експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції. Важливо у зв'язку з цим те, що неминучі підприємницькі ризики перерозподіляються у бік бізнесу. Суспільна ж значимість ДПП полягає в тому, що в остаточному підсумку виграє суспільство як глобальний споживач більш якісних конкурентоздатних товарів і послуг.

Список використаних джерел.

1. Узунов В. В. Державно-приватне партнерство в узгодженні інтересів суб'єктів інноваційної політики [Текст] / В. В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 21. – С. 119–122.
2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Текст]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р. // Офіційний вісник України. – 2013. – № 76. – Ст. 2831. – С. 291.
3. Афанасьєва О. К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. К. Афанасьєва. – Одеса, 2011. – 19 с. : іл., табл.
4. Дегтяр О. А. Державно-приватне партнерство у розвитку соціальної інфраструктури в умовах розбудови громадянського суспільства [Текст] / О. А. Дегтяр // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 98–101.
5. Бондарук В. І. Публічно-приватне партнерство як складова інвестиційної стратегії регіону [Текст] / В. І. Бондарук // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 15–16.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

6. Вайсман Е. Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства [Текст] / Е. Я. Вайсман // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 149–153.
7. Безбах Н. В. Формування державно-приватних партнерських відносин у сфері страхових послуг в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / Н. В. Безбах ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2014. – 20 с. : іл.
8. Актуальні правові проблеми публічно-приватного партнерства [Текст] : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 22 листопада 2013 р.) / [редкол.: Семчик В. І. (голова) та ін.] ; Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України. – К. : Прінт Сервіс, 2013. – 202 с.

Кузнецова І.О., д.е.н., професор,

Карпенко Ю.В., к.е.н., доцент,

Одеський національний економічний університет

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПРОДУКТІВ

Прихід на вітчизняний ринок могутніх глобальних компаній докорінно змінив умови й способи ведення бізнесу та поставив проблему формування стійких конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Засновком їх адаптивної дифузії в конкурентне середовище за умов швидкоплинних змін зовнішнього середовища стає конкуренція не тільки товарів і послуг, а й інноваційних способів управління.

В останнє десятиріччя домінуючою парадигмою з питань формування конкурентних переваг став ресурсний підхід завдяки якому в широкий науковий обіг було введено поняття „ключова здібність організації“ як сукупності бізнес-процесів [1, с.519; 2, с.156-181; 3,с.20-30]. Повністю поділяючи думку теоретиків ресурсного підходу стосовно стійких

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

конкурентних переваг як вмілого використання ресурсів, ми розглядаємо „здібність організації“ не як сукупність бізнес-процесів, що створюють можливість досягати успіху, а як вміння ефективно виконувати будь-який вид діяльності (бізнес-процес). Нами обґрунтовано дві складові здібності організації: технологія та особиста компетенція персоналу [4, с.55].

Сучасні методичні підходи стосовно ідентифікації ключової здібності організації [2, с.156-181; 3,с.20-30] спираються на концепцію ланцюга цінності М. Портера, яка діяльність підприємства представляє у вигляді низки ланок типових видів діяльності, що утворюють цінність [5,с.38]. На наш погляд управління є найважливішим процесом в системі створення цінності організації. Всі матеріальні і нематеріальні активи фірми активізують працею менеджерів, які виконують управлінські функції. В результаті менеджери об'єднують всі види ресурсів (природні, капітальні, матеріально-сировинні, людські, фінансові, інформаційні, інтелектуальні) у єдине ціле, що дозволяє виконувати операційні процеси. Отже, управління є тим видом діяльності, який приводить у дію механізм отримання цінності продукції у ланцюгу її створення і дозволяє це зробити краще конкурентів. Тобто управління у ланцюгу отримання цінності за рангом стоїть вище за інші види діяльності. Таким чином, ми доходимо висновку, що розгляд управління як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення стійкої конкурентної переваги, для чого у першу чергу потрібно визначити його складову – технологію управління.

На сьогодні поширеною точкою зору є ототожнення технології управління з процесом прийняття управлінського рішення [6, с.237; 7, с.5]. На наш погляд воно є неправомірним й виникає через: змішування понять „процес“ і „технологія процесу“, та відсутність чіткого визначення згаданих понять та границь процесу управління.

Технологію в широкому значенні можна визначити як сукупність формалізованих знань про виконання процесу. Виходячи з того, що процес представляє собою послідовність виконання набору операцій для перетворення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

входів в бажані виходи, головним завданням будь-якої технології є визначення структури процесу та прийомів за допомогою яких виконуються його окремі операції, що в кінцевому разі підвищить ефективність процесу. Процес управління суттєво відрізняється від операційних процесів, його важливою характеристикою є склад та способи перетворення інформації.

Враховуючи все вищесказане можна обґрунтовано надати таке визначення дефініції технологія управління – це сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, яка вміщує: склад та послідовність виконання елементів (стадій та операцій), перелік вхідної та вихідної інформації за операціями, опис методів отримання й перетворення вхідної інформації, визначення технічних засобів та професійно-кваліфікаційних вимог щодо управлінського персоналу.

Технологія управління виконує завдання формалізації типових процедур і у такий спосіб стає носієм так званих організаційних рутин – „певної послідовності скоординованих дій людей“ [2, с.157].

У попередніх дослідженнях [4] нами визначено важливі складові стійких конкурентних переваг підприємств хлібопродуктів і зокрема портових елеваторів, до яких віднесено технологію управління операційними процесами. Для її формалізації нами описано складові процесу оперативного планування робіт з формування суднової партії та її відвантаження, перелік та послідовність основних операцій, умови та вимоги до їх виконання, а також відомості про матеріали, засоби та обладнання, що застосовується. З цією метою використано інструмент - технологічна карта. Вона відбиває послідовність виконання основних операцій оперативного планування робіт, уявлення про джерела вхідної інформації, а також дані про персонал, що виконує функцію планування (рис. 1). Нами запропоновано на вході процесу визначити дані про зернові, наявні на складі, наявне обладнання, акт обліку стоянкового часу та договори про відвантаження зерна, що укладені із замовниками. В процесі дослідження нами виокремлено такі операції процесу:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

перша – визначення складу суднової партії, що визначається з врахуванням технічних параметрів судна;

друга та третя – якісна та кількісна оцінка складу зерна (здійснюються з врахуванням технічного регламенту зернового складу та із застосуванням відповідного обладнання);

четверта – планування приймання зерна на підставі відомостей про його склад;

п'ята – обробка зерна у потоці;

шоста – планування відвантаження зерна на судно із врахуванням відомостей про надходження зерна на склад та на підставі правил морських перевезень вантажу.

В технологічній карті визначено відповідальних за здійснення операцій та встановлено вихідний документ - акт виконаних робіт, який за результатами всіх операцій передається представнику власника вантажу.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

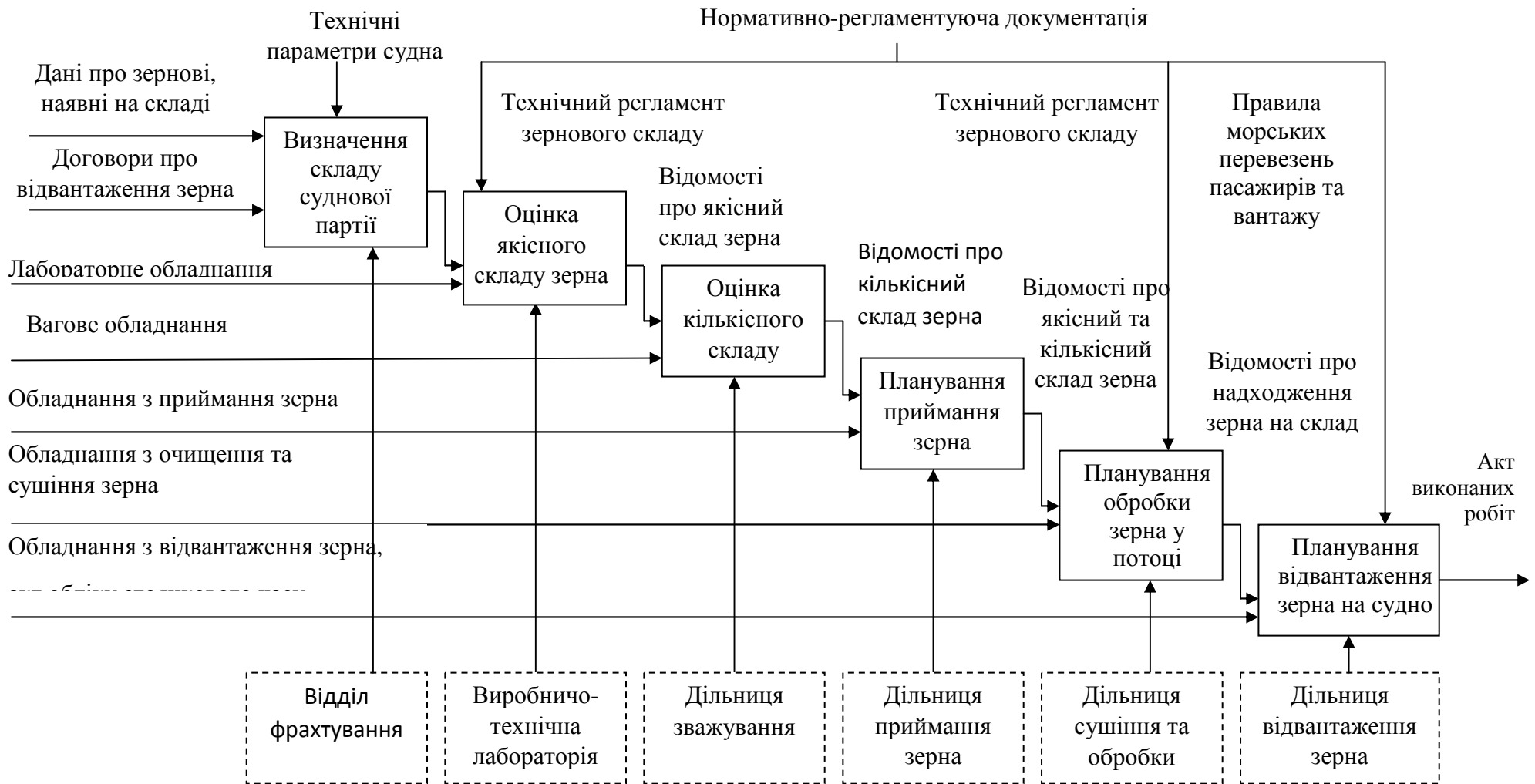


Рис. 1. Технологічна карта процесу оперативного планування робіт з формування суднової партії та її відвантаження

У такий спосіб нами розроблено управлінську технологію, яка надає змогу менеджерам виконувати чітко скоординовані дії без додаткових вказівок та розпоряджень завдяки їх формалізації і у такий спосіб приймати ефективні управлінські рішення та в кінцевому вигляді сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств хлібопродуктів.

Список використаних джерел.

1. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // *Strategic Management Journal*. – 1997. – Vol. 18, №7. – P. 509-533
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ: (Серия „Классика МВА“) /Р.М. Грант. Пер. с англ. Под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560с.
3. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В.С.Ефремов, И.А.Ханыков // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2002. – № 2. – С. 8–33
4. Кузнецова І.О. Розвиток понятійно-категоріального апарату ресурсної концепції стратегічного управління / І.О. Кузнецова // *Управління розвитком*. Зб. наук. праць, Харків. Вид. ХНЕУ, № 20, 2011 – С.54-56
5. Портер М. Конкуренція / М. Портер // Пер. с англ. О.Л. Пелявского – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Технологія управління як базова складова формування конкурентних переваг підприємства: (Монографія) / За заг. ред. І.О. Кузнецової. – Одеса: Атлант, 2012. – 243 с.

Лабурцева О.І., д.е.н., професор,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ВАРТІСНООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Однією з найбільш сучасних концепцій управління підприємством виступає вартісно-орієнтоване управління (VBM – англ. Value-Based Management). Сутність концепції полягає в тому, що провідним критерієм прийняття будь-яких управлінських рішень повинно виступати зростання акціонерної вартості підприємства у довгостроковій перспективі. Для оцінювання вартості підприємства використовують різні підходи (доходний, витратний, порівняльний тощо), серед яких найбільшого поширення набув підхід, заснований на визначенні економічної доданої вартості (EVA – англ. Economic Value Added).

Метою управління вартістю компанії на основі показника EVA є створення такої вартості компанії для інвестора, коли операційний прибуток перевищує середньозважену вартість використаного капіталу в грошовому вимірі. Іншими словами, додана вартість виникає в тому випадку, якщо рентабельність активів компанії перевищує середньозважені витрати на капітал [1]. За сталої вартості капіталу єдиним джерелом зростання EVA виступає збільшення операційного прибутку, насамперед, від основної діяльності підприємства.

Вважається майже аксіомою, що провідною передумовою прибутковості, а отже, і збільшення доданої вартості підприємства є конкурентоспроможність його продукції або послуг. Проте насправді маємо справу з економічним феноменом: практично будь-які заходи з підвищення конкурентоспроможності є поступкою споживачу за співвідношенням цінності та вартості продукту чи послуги, а отже, зменшують прибутковість одиниці продукції, і зростання

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

прибутку підприємства в цілому можливо лише шляхом збільшення продажів за рахунок витіснення конкурентів.

Враховуючи вищезазначене, в контексті впровадження концепції вартісно-орієнтованого управління підприємством доцільно з обережністю ставитися до популярних в економічній і маркетинговій науковій літературі методик управління конкурентоспроможністю продукції на основі її кількісної оцінки. Так, С.С. Гаркавенко [2] рекомендує визначати інтегральний показник конкурентоспроможності товару за співвідношенням:

$$K_{z\dot{\delta}} = \frac{I_{\delta\dot{i}}}{I_{\dot{a}i}}, \quad (1)$$

де $I_{\delta\dot{i}}$ – груповий індекс технічних параметрів (сума зважених часткових індексів технічних параметрів, визначених як відношення значення параметра товару, що досліджується, до значення цього ж параметру у товару-еталону); $I_{\dot{a}i}$ – груповий індекс економічних параметрів товару (відношення ціни споживання товару, що досліджується, до ціни споживання товару-еталону).

На нашу думку, більш прийнятним в маркетинговому управлінні конкурентоспроможністю продукції є спосіб її оцінювання за співвідношенням:

$$K_{z\dot{\delta}} = I_{\dot{u}} * \frac{\alpha * I_{\dot{n}i} + (1 - \alpha) * I_{\dot{e}i}}{I_{\dot{a}i}}, \quad (2)$$

де $I_{\dot{u}}$ – груповий індекс нормативних параметрів (дорівнює 1, якщо товар відповідає всім нормативним вимогам щодо його продажу на даному ринку, інакше дорівнює 0); $I_{\dot{c}i}$ – груповий індекс споживчих параметрів (сума зважених часткових індексів споживчих параметрів, визначених як відношення оцінки споживачами параметра товару, що досліджується, до оцінки споживачами значення цього ж параметру у товару-еталону); $I_{\dot{e}i}$ – груповий індекс комунікаційних параметрів (визначається так само, як груповий індекс споживчих параметрів, але стосовно параметрів не власне товару, а його маркетингового супроводження – фізичного й інформаційного просування,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

тобто заходів збутової та комунікаційної політики); $I_{\alpha i}$ – груповий індекс економічних параметрів (відношення ціни споживання товару, що досліджується, до ціни споживання товару-еталону); α – коефіцієнт вагомості споживчих параметрів (визначається за допомогою експертної оцінки, $0 \leq \alpha \leq 1$).

Незалежно від прийнятої методики оцінювання – за співвідношеннями (1), (2) чи їм подібними – інтегральний показник конкурентоспроможності товару-еталону приймається за одиницю, а товар, що досліджується, вважається більш конкурентоспроможним, ніж еталон, якщо для нього виконується умова $K_{z\bar{i}} > 1$. Всі заходи, що плануються для підвищення конкурентоспроможності, розробляються саме для забезпечення цієї умови. Проте, як неважко переконатися, впровадження цих заходів зовсім не обов'язково матиме наслідком зростання прибутку підприємства і його доданої економічної вартості.

Якщо вважати, що товар відповідає всім нормативним вимогам щодо його продажу на даному ринку (тобто $I_{\bar{i}} = 1$, інакше всі подальші розрахунки не мають сенсу), всі заходи з підвищення конкурентоспроможності можна умовно поділити на дві групи:

– покращення споживчих або комунікаційних параметрів товару (зміни у чисельнику формули конкурентоспроможності); такі заходи в переважній більшості випадків вимагають відповідних інвестицій і супроводжуються збільшенням або змінних витрат на одиницю продукції, або постійних витрат, пов'язаних з її виробництвом;

– покращення економічних параметрів товару (зміни у знаменнику формули конкурентоспроможності, тобто зниження ціни споживання); може відбуватися як без зміни витрат, тобто виключно шляхом зниження ціни, так і з паралельним зниженням витрат; в останньому варіанті також не виключено здійснення інвестицій і перегляд змінних та/або постійних витрат.

Можливим є і одночасне застосування обох груп заходів.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Будемо вважати, що прибуток від реалізації продукції до впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності визначався за формулою:

$$\pi_0 = (P_0 - AVC_0) * Q_0 - FC_0, \quad (3)$$

де 0 – позначення базового періоду; P – ціна одиниці продукції; AVC – середні змінні витрати; Q – обсяг продажів в натуральному вимірі; FC – постійні витрати, пов'язані з виготовленням і реалізацією продукції протягом періоду. Нехай для здійснення заходів з підвищення конкурентоспроможності необхідні інвестиції I , а вартість залучення відповідного капіталу становить r відсотків річних. Тоді впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції забезпечить збільшення річного прибутку і, відповідно, доданої економічної вартості підприємства лише за умови виконання нерівності:

$$Q_1 \geq \frac{FC_1 + \pi_0 + I * \frac{r}{100}}{P_1 - AVC_1}, \quad (4)$$

де 1 – позначення періоду після впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності.

Отже, в умовах впровадження вартісно-орієнтованої концепції управління підприємством основним критерієм доцільності здійснення заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції має стати не досягнення інтегрального показника конкурентоспроможності, що перевищує одиницю, а можливість забезпечити продажі вдосконаленої продукції в кількості не менше, ніж визначено співвідношенням (4). Відповідний прогноз продажів продукції має визначатися за результатами ґрунтовних маркетингових досліджень.

Список використаних джерел.

1. Батюк П.С. Управление стоимостью компании (часть II) [Электронный ресурс] / П.С. Батюк // Аудиторская компания Аудит-Гарант: [сайт]. – Режим доступа: http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : Підручник / С.С. Гаркавенко. – 5-е вид., доп. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.

Мазур І.І., д.е.н., професор
зав. кафедри підприємництва;
Сосова Т.К., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка

**ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА
ПРОФЕСІЙНУ ЗАЙНЯТИСТЬ
В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Модернізація економіки України має відбуватись на інноваційній основі, що дозволить завершити структурну перебудову національної економіки і досягти високого рівня її конкурентоспроможності. Пріоритетом повинне стати активізація інноваційної діяльності у базових наукоємних галузях народного господарства. Держава як інститут, що обслуговує інтереси суспільства, має забезпечити умови для безперервної освіти як основи для професійної зайнятості, оскільки це й становить інноваційний спосіб господарювання.

Глобалізація ринків викликає прискорене розповсюдження технологій та інновацій. Нові професії приходять на зміну старим. Із зростанням наукоємності процесів на виробництві й у сфері послуг підвищуються вимоги до професійних навичок та знань у кожній професії. Проте багатьох видів робочих місць, з тих що будуть потрібні в найближчі два десятиліття, сьогодні ще не створені. Відбуватиметься ще більша інтелектуалізація виробництва, перехід до безперервного інноваційного процесу в більшості галузей і

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

безперервної освіти в більшості професій. Завершиться перехід від «суспільства споживання» до «інтелектуального суспільства», в якому найважливіше значення набувають вимоги до якості життя та комфортності середовища проживання. Виробнича сфера перейде до екологічно чистих і безвідходних технологій. У структурі споживання домінуюче значення займуть інформаційні, освітні, медичні послуги. Прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій, фінансових технологіях спричинить подальшу глобалізацію економіки, формування єдиного світового ринку товарів, капіталу, праці [3]. Однак майбутня робоча сила вже отримує освіту. Згідно даних опитування підприємців [7] труднощі через не відповідність кваліфікації молоді в Україні в більшій мірі отримують підприємства обробної промисловості та сільського господарства. Керівники зазначили, що низька кваліфікація робочої сили в цих галузях 29% та 26% відповідно ускладнює роботу їх підприємств.

Згідно теорії техніко–економічного розвитку [6] межа стійкого росту домінуючого сьогодні п'ятого технологічного укладу вже близька до завершення. Видно загальні контури нового, шостого технологічного укладу, становлення якого відбувається в даний час в США, Японії, Німеччині та інших розвинених країнах. Сьогодні процес заміщення п'ятого технологічного укладу на шостий відкриває для України можливості технологічного ривка. Необхідною для цього умовою є своєчасне створення заділів для становлення ключового чинника і ядра нового технологічного укладу, а також випереджаюча модернізація його ключових галузей. Сьогодні потрібно освоїти ключові виробництва ядра нового технологічного укладу, подальше розширення якого дозволить отримувати інтелектуальну ренту. Роль нанотехнологій у цьому ряду виключно висока, оскільки саме з ними пов'язують вихід на нові рубежі медицини (ефективність якої у декілька разів зростає із застосуванням клітинних технологій і методів діагностики генетично

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

обумовлених хвороб) і сільське господарство (завдяки застосуванню досягнень молекулярної біології та генної інженерії), а також створення нових матеріалів з наперед заданими властивостями (хіміко-металургійний комплекс, будівництво, судно- і автомобілебудування).

Згідно даних Європейського центру розвитку професійної освіти можна зробити висновок, що хоча економічні проблеми впливають на прогнозоване число створених нових робочих місць та можливості працевлаштування в цілому, основні тенденції, в тому числі перехід до більш наукомістких робочих місць (і додаткові робочі місця в сфері послуг), буде продовжуватися [1].

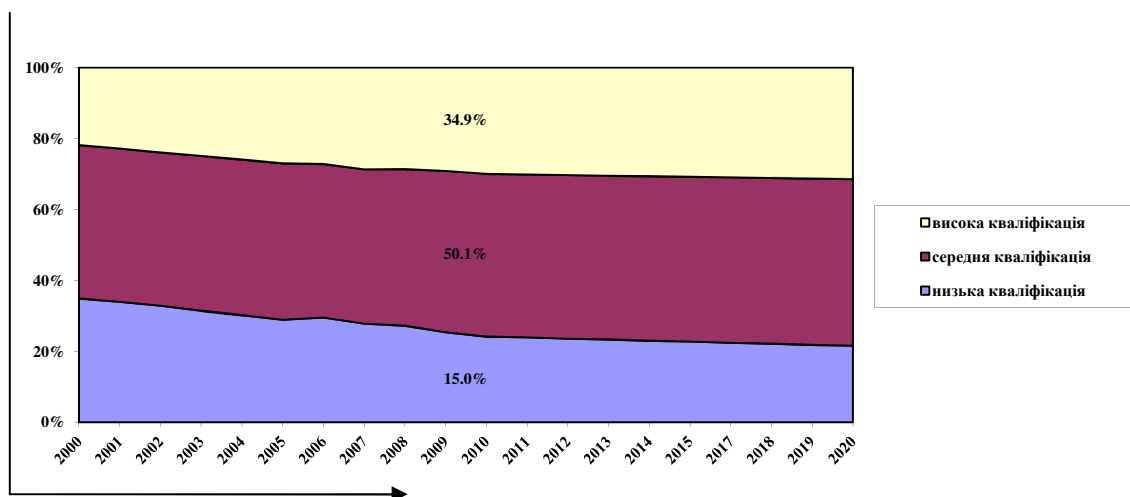


Рис. 1. Прогноз кваліфікації робочої сили в ЕС до 2020 року

Джерело: [4]

Прогноз для 27 країн ЕС, а також Норвегії та Швейцарії показує, що в період з 2010 року по 2020 для працевлаштування буде запропоновано 80 млн робочих місць, з яких майже 7 млн. будуть зовсім нові робочі місця. Більша частина чистого приросту зайнятості, як очікується, буде визначатись професіями, які потребують високої кваліфікації. Частка людей з високим рівнем кваліфікації повинна зрости до більш ніж 1/3 робочої сили. На людей із середнім рівнем кваліфікації припадає близько половини всієї робочої сили.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Також збільшиться частка жінок з вищою освітою, порівняно з чоловіками. На професійному рівні все більше жінок буде працювати в традиційно чоловічих галузях, що підвищить рівень їх економічної активності та скоротить масштаби гендерної нерівності у сфері зайнятості.

До цього слід додати, що згідно "Програми розвитку нових професійних навиків для нових робочих місць" (Європейська комісія, 2010 рік) відбудеться розширення попиту вакансій до 2020 року в перспективних галузях шостого технологічного укладу у країнах ЄС (90% нових робочих місць) [3].

Крім того зміна клімату та заходи по зменшенню наслідків цього процесу виступають сьогодні важливим чинником технологічних інновацій. Тому найбільш гострою проблемою сьогодення стає поєднання стійкого розвитку та природоохоронних функцій в соціально-економічному розвитку країн у світі.

Поняття "зелених" робочих місць стало символом стійкої економіки і суспільства. У всіх галузях робочі місця стають більш екологічно безпечними. Серед них особливо важливими згідно даних Міжнародної організації праці (МОП, 2008), у цьому відношенні (викиди вуглекислого газу) є шість галузей: енергетика (особливо на відновлюваних джерелах), будівництво, транспорт, промисловість, сільське господарство, а також лісова промисловість.

Згідно оцінок Міжнародної організації праці до 2050 року заходи щодо скорочення споживання енергії та зменшення викидів вуглекислого газу у сфері житлового будівництва можуть призвести до створення 3,5 млн "зелених" робочих місць, за рахунок зменшення споживання енергії та викидів вуглекислого газу в сфері житлового будівництва.

Розглядаючи тенденції в професійній занятості слід зазначити демографічні зміни в структурі населення. Зниження темпів приросту населення відмічають в багатьох розвинених країнах. В окремих регіонах населення продовжує зростати високими темпами. Населення світу загалом характеризується зниженням темпів народжуваності та збільшенням тривалості

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

життя. При цьому головним наслідком вищезазначених тенденцій є старіння населення. Згідно прогнозів, доля населення у віці старше 60-ти років у розвинених країнах збільшується з 22% (у 2010 році) до 30% (в 2050 році), а в менш розвинених з 9% до 20% відповідно. Доля працездатного населення у віці 25-59-ти років у розвинених країнах знизиться за той же період як в абсолютному, так і у відносному значенні з 49% у 2010 році до 46% в 2050 році [5].

Виходячи із зазначених вище тенденцій, можна зробити такі висновки:

1. Економічне зростання ще в більшій мірі буде залежати від інноваційності та екологічної складової розвитку економіки. Але нажаль в Україні немає попиту на інноваційні розробки. Набагато легше завезти в країну контрабандою з інших країн надійну, але застарілу (відпрацьовану) технологію, ніж комерціалізувати нове власне. Тим більше, що Україна має слабку позицію в міжнародній інноваційній кооперації в науковій сфері. Тому головним завданням стає формування попиту на вітчизняні розробки.

2. В ряді розвинутих країн та країн, що розвиваються, враховуючи стан і ресурси системи освіти будуть відчувати тиск зі сторони молодих вікових груп у зв'язку з необхідністю створення у прискореному режимі робочих місць для молоді, що починає трудову діяльність. Вже зараз кваліфікована молодь відчуває проблеми з працевлаштуванням. На сьогоднішній день на молодь у віці від 15 до 24 років припадає до 40% від усіх безробітних у світі. Очікується, що до 2017 року сукупний рівень безробіття серед молоді досягне показника 12,9%, збільшившись на 0,2 процентного пункту в порівнянні з даними 2012 року. Тому ґрунтуючись на пріоритетах розвитку науки і техніки слід формувати державне замовлення на науково-дослідні й прикладні роботи, а відтак роботи молодих науковців з метою зміцнення конкурентоспроможності України

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. Слід зазначити, що через відсутність єднання етапів циклу впровадження інноваційного продукту відбувається відставання економічного розвитку України. Тому потрібно всі інноваційні складові розвитку, починаючи з освіти, професійної освіти і закінчуючи інноваціями у виробництві, формувати як єдине цілісне ядро з метою підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел.

1. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the of the regions. [Електронний ресурс].- European commision 2010.- Режим доступу:

http://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/communication_on_simplification_2010_en.pdf.

2. Council Conclusions on new skills for new jobs anticipating and matching labour market and skills needs [Електронний ресурс].- Concil of the european union -2011/Режим доступу:

<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2352&langId=en>

3. The EU in the world 2014 – A statistical portrait [Електронний ресурс].- Eurostat, 2015 -Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-books/-/KS-EX-14-001>

4. Квалифицированная рабочая сила - основа интенсивного, устойчивого и сбалансированного экономического роста [Електронний ресурс]- Международная организация труда, 2011.- Режим доступу:

http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/g20_ru.pdf

5. 75 млн. молодых людей у всьому світі ще 5 років будуть безробітними. - [Електронний ресурс] від 6 вересня 2012. Режим доступу: <http://vidomosti-ua.com/world/5092>

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

6. Глазьев С. Ю . Мировой финансовый кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов // Офіційний сайт Глазьева Ю. Режим доступу: <http://www.glazev.ru/scienexpert/84/>

7. Метешкин К. А. Основы организации, функционирования и перспективы развития системы «высшая школа Украины» / монография К.А. Метешкин. - Харьков. нац. акад. город. хоз-ва.-Х.: ХНАГН, 2010. - 309 с. – Режим доступу: <http://debaty.org/docs/sistema.pdf>

Лагутін В.Д., д.і.н., професор,

Чумак Н.В., аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ТОВАРНИХ РИНКІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Важливими системоутворюючими факторами глобалізації є структурні зміни на товарних ринках. Динаміка структурних змін проявляється в: 1) укрупненні підприємств і концентрації ринків; 2) формуванні глобальних олігополій як найпоширеніших ринкових структур (починаючи з другої половини 90-х років ХХ ст. формуються «щільні» олігополії, особливо у високотехнологічних галузях, які значною мірою впливають на економічне зростання і конкурентоспроможність країн); 3) експансії транснаціональних корпорацій (ТНК) і перетворенні їх у багатонаціональні корпорації (МНК) [2]. Все це сприяє загостренню конкуренції на внутрішніх ринках країн між національними та іноземними компаніями. Суперечливі наслідки таких змін загострюють актуальність їх науково-теоретичного дослідження та емпіричної оцінки з метою розробки ефективних заходів конкурентної політики держави.

На сучасному етапі співіснування монополії й конкуренції та становлення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«змішаних» ринкових структур з характерною для них динамічною рівновагою між елементами монополії й конкурентного ринку, ці питання залишаються малодослідженими.

Однією з основних особливостей сучасної монополізації товарних ринків є її інтернаціональний, глобальний характер. Концентрація виробництва і капіталу на основі горизонтальної і вертикальної інтеграції досягла такого рівня, за якого в рамках світового господарства первинними економічними одиницями починають виступати транснаціональні виробничо-фінансові компанії.

Сучасна монополізація товарних ринків пов'язана із суперечливістю самого процесу розвитку конкуренції. З одного боку, ТНК вступають у гостро конкурентну боротьбу з іншими аналогічними структурами, а з іншого - повсюдно спостерігається процес розширення кооперації виробництва, зростання масштабів технологічно сумісного виробництва, розвитку сучасних комунікацій, створення стратегічних альянсів тощо.

Емпіричний аналіз засвідчує, що стратегічні альянси як форма співробітництва між різними компаніями стали активно розвиватися ще в 90-і рр. ХХ ст. Наприклад, у Японії велика кількість фірм об'єднують власні зусилля у дослідницьких асоціаціях. Стратегія зосередження на невеликих внутрішніх ринках і співробітництво з західноєвропейськими й американськими партнерами дозволяють їм використовувати світові наукові досягнення і більш ефективно визначати шляхи подальших розробок і розвитку бізнесу з наступним проривом на світовий ринок. Зі свого боку, західноєвропейські та американські фірми у процесі співробітництва з японськими венчурними асоціаціями одержують можливість виходу на «важкодоступний» внутрішній ринок Японії [3].

Інноваційне співробітництво суб'єктів господарювання, з одного боку, приводить до істотних позитивних результатів: зниження ступеня ризику за

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

рахунок диверсифікованості продукції, розосередження та скорочення постійних витрат, прискорення періоду освоєння й окупності продукту; зменшення витрат у результаті збільшення загального обсягу виробництва за рахунок використання переваг кожного партнера; обміну взаємодоповнюючими технологіями та інформацією для оптимізації інноваційно-виробничого процесу; використання «ноу-хау» фірм-учасниць з інших країн на основі створення глобальної організації шляхом економії часу та інших ресурсів. Однак, з іншого боку, існує ймовірність, що таке співробітництво може призводити й до блокування конкуренції на основі укладання, так званих оборонних угод з реальними й потенційними конкурентами, а також наступальних угод, спрямованих на підвищення витрат конкурента або зменшення його частки на ринку.

В умовах глобалізації монополізація товарних ринків нерідко набуває латентного (прихованого) характеру. Концентрація транснаціонального капіталу супроводжується його функціонально-організаційною децентралізацією. Йдеться про введення до сфери залежності від гігантських монопольних об'єднань формально самостійних середніх і малих підприємств через систему субконтрактів.

Ще однією особливістю і, очевидно, вагомим чинником сучасної монополізації товарних ринків є те, що ринкова конкуренція зумовлюється використанням планових нормативів [4, с. 26]. Для чистої монополії такими є нормативи, встановлені державою, для олігополії - це нормативи координаційних угод, для галузевих угод виробників - встановлені ними норми корпоративної етики, всередині корпорацій - трансфертні ціни як нормативи, для монополії диференційованого продукту - плаваючі нормативи. Як зазначає відомий зарубіжний дослідник Ж. Бодіяр, система моделей і постановок, по суті, превалює над традиційною системою конкуренції [1].

Процес глобалізації природним чином посилює тенденцію до

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

монополізації і виводить їх на світовий рівень. У межах національних економік держава, як надринковий орган, обмежує процес створення монополій. Спільне антимонопольне законодавство впроваджують також держави-члени інтеграційних структур. Проте у світогосподарських економічних зв'язках держава часто підтримує монопольне положення національних компаній, сприяє їх просуванню на нові ринки, обмежує можливості конкурентів. У сучасних умовах спостерігається тенденція до створення міжнародної законодавчої бази, що дозволить вузькому колу найбільш потужних компаній диктувати свої умови на світовому ринку.

Розглянемо проблеми сучасної монополізації на прикладі глобального фармацевтичного ринку. В 1963 р. ООН створила Комісію Codex Alimentarius. До кола монополістів, що підпадають під стандарти Codex Alimentarius, відноситься, наприклад, Всесвітній трест фармацевтичної хімії, основу якого складає концерн IG Farben [5].

Глобалізація фармацевтичної хімії по суті означає руйнування медичної наукової діяльності поза сфери досліджень Всесвітнього тресту. Блокування лікування деяких хвороб означає зростання прибутків цього світового гіганта.

Значною перешкодою процесу монополізації світового фармацевтичного ринку є рух громадськості. В умовах масштабного впровадження нових медичних норм, у світі зростають конс'юмерські рухи, що обмежують можливості недобросовісної конкуренції на фармацевтичному ринку.

Отже, на основі проведеного нами дослідження можна виокремити такі основні тенденції монополізації:

– сучасна монополізація товарних ринків і економіки в цілому носить інтернаціональний, глобальний характер;

– має місце суперечливість процесу розвитку конкуренції, внаслідок гострого суперництва ТНК, з одного боку, а з іншого – створення стратегічних альянсів;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– значна частина малого бізнесу де-факто є частиною великого бізнесу, підпорядковується йому, отже працює не на ринок, а на замовлення великих компаній, що посилює тенденцію до монополізації.

– монополізація сучасних товарних ринків повинна підпадати під більш жорсткий контроль національних та міждержавних органів.

Список використаних джерел.

1. Бодияр Ж. Символический обмен и смерть. – М.: Добросвет, 2000. – 146 с.
2. Лукашенко О.А. Влияние глобализации на формирование новых подходов к реализации антимонопольной политики П О.А. Лукашенко / Научный вестник УрАГС/ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/164/010.pdf>
3. Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе// Вестник МГУ. Серия Экономика./ А.С. Труфкин – 2010. - №2. – С. 13
4. Ставинский И. Капитализм сегодня и капитализм завтра. – М.: УРСС, 1997. – 160с.
5. ONU si interesele concernelor farmaceutice [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecomagazin.ro/codex – alimentarius>.

Небрат В.В., д.е.н., завідувач відділу

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

НОВА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ «ЄВРОПА 2020»

Питання конкурентоспроможності національної економіки сьогодні постає як важлива складова більш гострого і, водночас, більш загального

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

питання щодо майбутнього української держави. Завдання забезпечення економічного суверенітету, визначення перспектив розвитку та інтеграції України в динамічну систему глобальних економічних зв'язків обумовлюють необхідність перегляду науково-практичних підходів до економічної політики держави.

Першим положенням Плану заходів уряду з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у 2015 р. передбачено оновлення доктринальних та концептуальних підходів до забезпечення національної безпеки, вироблення відповідної стратегії. Це означає, перш за все, перегляд позиції щодо військово-політичних, соціальних, економічних, фінансових аспектів забезпечення державного суверенітету. Поняття національної безпеки за сучасних умов набуває особливого змісту. Зокрема на перше місце виходять питання створення та розвитку оборонного комплексу, розроблення та реалізації нової військової доктрини. Разом з тим, виклики у сфері енергозабезпечення, зовнішньої торгівлі, скорочення внутрішнього ринку, фінансової стабільності, дефіциту бюджету, розладу кредитно-грошової системи обумовлюють необхідність перегляду змісту і механізмів забезпечення економічного суверенітету України.

Конкурентоспроможність національної економіки сьогодні полягає, перш за все, в її стійкості як цілісної системи, що характеризується здатністю протистояти зовнішнім і внутрішнім негативним впливам, високою адаптивною спроможністю, готовністю до конструктивних змін, що відкривають можливості подальшого розвитку. Разом з тим, ключовим питанням є синхронізація розвитку національної економіки з напрямом і траєкторією руху європейської економіки.

Серед завдань, передбачених стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», виокремлено як самостійний напрям дерегуляцію та розвиток підприємництва. Йдеться про скорочення кількості органів державного

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

нагляду; зменшення кількості точок дотику бізнесу та держави; заміну існуючої системи регулювання підприємницької діяльності на європейську. Передбачено також реформування системи захисту економічної конкуренції. Ці завдання корелюють із загальним ліберальним спрямуванням трансформації інституційної структури економіки.

На підвищення ефективності державного управління, посилення відповідальності, професіоналізму та прозорості діяльності державних органів спрямовуються заплановані реформи державної служби, публічного адміністрування. Належне врядування є ключовою передумовою конкурентоспроможності національної економіки. Деполітизація та професіоналізація системи державного управління, налагодження соціального діалогу, подолання асиметрії суспільно-політичних відносин повинні забезпечити основу політичної та економічної демократизації.

Разом з тим, орієнтація на розвиток підприємництва, боротьбу з корупцією, консолідацію державних фінансів тощо визначають засоби і механізми, але аж ніяк не напрям розвитку. Впродовж тривалого часу констатація кризового становища національної економіки і навіть визнання інституційної обумовленості наростання негативних тенденцій економічної динаміки та структурних змін національного господарства не супроводжувалися розробленням істотно нових підходів державної політики. фактично на сьогодні немає жодних практичних рухів і теоретичного обґрунтування щодо зміни економічної моделі розвитку України.

Еволюція теоретичних концепцій економічного розвитку впродовж останніх півтора століття, коли відбулося становлення, розвиток та зміна індустріальної парадигми постіндустріальною, інформаційною, засвідчує актуалізацію внутрішніх чинників розвитку, спрямування до людиноцентричної моделі соціального устрою, необхідність аналізу та гармонізації результатів суспільного прогресу. В цьому контексті завдання соціогуманітарної політики

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

та політики економічного розвитку постають як комплементарні, а не взаємовиключні.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України з урахуванням ключових викликів для України, обумовлених енергетичною залежністю від Росії, втратою значної частини економічного потенціалу, руйнуванням інфраструктури, включає розроблення та реалізацію нової економічної політики. Серед заходів цієї політики, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, варто виокремити такі:

- розроблення довгострокової стратегії розвитку високотехнологічних виробництв із визначенням галузей-драйверів, яка дасть можливість забезпечити, створення нових робочих місць та повернення трудових мігрантів, переорієнтацію системи державного замовлення в освіті під завдання вищезазначеної стратегії;

- запровадження системного міжнародного просування українських виробників, в тому числі через міжнародні виставки, та України як зовнішнього виробничого майданчика для глобальних ринків та науково-дослідницької платформи для багатонаціональних високотехнологічних корпорацій;

- підвищення прозорості управління публічними фінансами та ефективності їх розподілу та витрачання;

- демонополізація економіки та зміна системи управління стратегічною державною власністю.

Геополітичний вибір та економічна стратегія України мають набути цілісного характеру, тобто декларація про європейський вектор політико-економічної орієнтації країни повинна підкріплюватися будівництвом європейської моделі суспільного розвитку. Впродовж останніх років ми переконалися, що світ швидко змінюється і при цьому довгострокові труднощі, які становлять виклик для національних економік і світової спільноти, посилюються. Такими викликами є, по-перше, глобалізація та зростання

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економічної взаємозалежності країн; по-друге, обмеженість ресурсів і посилення техногенного навантаження на довкілля; по-третє, старіння населення, збільшення майнової диференціації та потенціалу соціальних конфліктів.

Запровадження системи аналізу, прогнозування та стратегічного планування державної політики, передбачене Програмою діяльності уряду, повинно в якості головного орієнтиру мати європейську модель соціального розвитку, яка на перше місце ставить не виробничі, і навіть не технологічні параметри, а гуманітарні виміри. Визначення пріоритетів, напрямів, інструментів і механізмів економічної політики держави підпорядковується стратегії, скерованій на досягнення комплексного економічно-соціально-екологічного ефекту, що виражається у підвищенні рівня добробуту суспільства, якості життя і ефективному використанні та відтворенні всіх видів ресурсів на основі збалансованості економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку.

Найбільш повно й системно європейська модель суспільного розвитку представлена в стратегії «Європа 2020», що проголошує розумне, стале та всеохоплююче зростання як основу вирішення національних і загальноєвропейських економічних і соціальних завдань. У стратегії виокремлено п'ять ключових позицій, що повинні задати головний напрям процесу та знайти відображення в національних цілях: 1) працевлаштування; 2) дослідження та інновації; 3) кліматичні зміни та енергетика; 4) освіта; 5) боротьба з бідністю. Пріоритети щодо розумного, сталого та всеохоплюючого зростання не є вичерпними: необхідні підкріпити їх широким колом дій на національному, міжнародному рівнях та на рівні ЄС. Для цього стратегія передбачає такі провідні ініціативи:

– «Інноваційний Союз» для покращення рамкових умов та доступу до фінансування досліджень та інновацій, з тим щоб забезпечити перетворення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інноваційних ідей на продукти та послуги, що сприятиме розвитку та створенню робочих місць;

– «Молодь у русі» для підвищення ефективності систем освіти та сприяння вступу молоді на ринок праці;

– «Програма в області цифрових технологій для Європи» – спрямована на прискорення розвитку високошвидкісного доступу в Інтернет мережу, з тим щоб компанії та домогосподарства мали змогу використовувати переваги єдиного ринку цифрових послуг;

– «Європа з ефективним використанням ресурсів» для зменшення залежності економічного зростання від використання ресурсів, для підтримки переходу до низьковуглецевої економіки, збільшення використання відновлюваних джерел енергії, модернізації транспорту та підвищення енергоефективності;

– «Промислова політика в епоху глобалізації» для покращення економічного середовища, особливо для малих і середніх підприємств, для підтримки розвитку міцної та сталої промислової бази, що є конкурентоспроможною у світовому масштабі;

– «Програма для нових умінь та робочих місць» для модернізації ринків праці та досягнення кращої координації між попитом і пропозицією на трудові ресурси, в тому числі шляхом підвищення мобільності трудових ресурсів;

– «Європейська платформа проти бідності» – спрямована на забезпечення соціально-територіальної згуртованості.

Визначені ініціативи цілком відповідають запитам українського суспільства щодо нової моделі економічного розвитку. Визнання цілей сталого розвитку як стратегічних пріоритетів інституційної трансформації моделі економічного розвитку України має стати основою та змістовим наповненням нової економічної політики, задекларованої в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, передумовою не лише конкурентоспроможності

національної економіки, а й її інтеграції в європейський економічний простір на засадах міжнародної кооперації задля суспільного розвитку.

Пантелесв В.П., д.е.н., професор,
Національна академія статистики, обліку і аудиту

РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність управління підприємством розглядається важливим напрямом повернення довіри суспільства до бізнесу. Сучасні вимоги до суб'єктів ринкової економіки, наприклад, система звітності GRI (*Global Reporting Initiative*) (1997 р.) під звітністю розуміє звітність, що охоплює одночасно економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності організації; в свою чергу за принципом суттєвості критерієм внутрішніх факторів вважає ключові цінності організації, її політики, стратегії, діючі системи менеджменту, цілі та задачі. В річних звітах крупних корпорацій вказується про участь корпорації в соціальних програмах, освіті, благодійності, захисті природи тощо. Для задоволення зазначених вище вимог підприємству потрібно мати відповідні внутрішні регламенти, які забезпечують реалізацію таких цінностей. В проекті нової редакції Принципів корпоративного управління (затв. рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондовому ринку України від 24.01.2008 № 52) передбачено дотримання етичних вимог, соціальних норм (стандартів), проведення політики у соціальній сфері, реалізації соціальної політики тощо. У міжнародних стандартах контролю якості аудиту (редакція 2012 р.), які прийняті в Україні як національні, зазначається, що обов'язком фірми передбачається встановлення політики та процедур, розроблених для підвищення внутрішньої культури. У директиві Європейського Парламенту 2013/34/EU виокремлюється звітність підприємств, які здійснюють діяльність,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

що має суспільний інтерес (*public-interest entities*). Даною директивою зазначено, що підприємство може розробляти власні кодекси корпоративного управління.

В останні роки менеджмент підприємств активно спирається на такі нові елементи управління, як філософія фірми, ідеологія фірми, кредо фірми, політика фірми, етика, культура тощо. Сучасними рисами управління стають закріплення етичних норм поведінки співробітників та використання культури. Зараз актуальними стають поняття організаційної культури, корпоративної культури, які широко використовуються в управлінні. Управління підприємством значною мірою ґрунтується на застосуванні елементів культури як сукупності цінностей, переконань, норм та способів мислення, які визнаються вірними. Внутрішня культура відноситься до соціальних моментів управління, її інструментами є мотиваційний комплекс спонукання персоналу підприємства до дій у зазначеному напрямку.

В площині внутрішньої культури підприємства розглядаються культура управління підприємством, культура управлінського персоналу підприємства, а саме культура управління, культура обліку, культура контролю, культура внутрішнього аудиту, культура аналізу, дотримання якісних характеристик діяльності, культура взаємодії працівників різних підрозділів підприємства, врегулювання криз та конфліктів тощо. Вважається, що стійкість бізнесу залежить від сповідання культурних цінностей. Сукупність функціональної складової, взаємодії персоналу, дослідна та відкрита структури управління розглядається інформаційною культурою. В основу популярних типологій організаційної культури, яка запропонована вченими США (Камерон Ким С., Куинн Роберт Э. Диагностика и изменение организационной культуры. Пер. с англ. под ред. И.В.Андреевой. СПб: Питер, 2001. — 320 с: ил. — (Серия «Теория и практика менеджмента»), покладено чотири групи критеріїв, що визначають головні цінності підприємства: гнучкість та дискретність,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

стабільність та контроль, внутрішній фокус та інтеграція, зовнішній фокус та диференціація.

У такому плані культура відображає якісні риси та особливості управління підприємством, точніше – сукупність знань, їх структуру та глибину, світоглядні, морально-етичні норми роботи, ставлення працівників до праці, навички працівників в організації роботи, прагнення співробітників бачити культурні цінності підприємства та сповідувати їх, вміння робітників володіти собою та розуміти особливості працюючих поруч людей. Можна вести мову про культурні аспекти діяльності підприємства.

Глибинний зміст культури включає в себе внутрішній світ співробітників: їхні ідеї, уяви, цінності, переконання, способи сприйняття навколишнього середовища та свого місця у ньому. До головних характеристик внутрішньої культури підприємства відносять особисту ініціативу працівників, ступінь ризику, спрямування та узгодження дій персоналу, управлінську підтримку, контроль, ідентичність працівника з підприємством, систему винагород/покарань, конфліктність, моделі впливу тощо.

Керівник підприємства несе відповідальність за систему конкурентоспроможності в межах своїх повноважень. Він постійно здійснює контроль за роботою працівників, на всіх стадіях проведення діяльності. Одночасно, залежно від розміру та операційних характеристик підприємства, керівник підприємства може:

- прийняти виконання повноважень контролю конкурентоспроможності повністю на себе;
- створити підрозділ контролю (внутрішнього аудиту, внутрішньої безпеки);
- визначити особу, відповідальну за систему якості;
- покласти організацію та здійснення контролю на одного з працівників як доповнення до його посадових повноважень. Відповідно, набір заходів з оцінки

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

стану внутрішньої культури для перевірки контролю діяльності підприємства буде мати різний характер.

Для розкриття духовного рівня внутрішньої культури, утворення процесів, завдяки яким працівниками засвоюються норми та правила поведінки, адміністрацією підприємства проводяться анкетування співробітників, аналізують співбесіди, спостерігають за співробітниками, обстежують поведінку учасників корпоративних заходів тощо. Для оцінки стану внутрішньої культури працівників підприємства використовується робочий документ (контрольний лист, анкета). Складові внутрішньої культури доречно розміщувати у внутрішньофірмових документах, навчальних матеріалах та включати до процедур регулярної атестації персоналу. На деяких підприємствах підготовлено Кодекс корпоративної культури, розроблено систему винагород та компенсацій, утворено виважену мотиваційну систему.

Основними механізмами формування внутрішньої культури персоналу підприємства, вважаються виокремлення об'єктів уваги, оцінки та контролю керівника, наявність критеріїв заохочення та винагород, або депреміювання, демонстративне утворення зразків для наслідування, стратегії розв'язання критичних ситуацій та кризи, етико-кваліфікаційні вимоги та критерії відбору при прийманні на роботу.

Як об'єкти уваги, підприємство розглядає суттєвості та розробляє власну систему еталонів для оцінювання своєї економічної та соціальної діяльності. Дана система буде сприяти складанню звітності підприємства за зазначеними вище сторонами діяльності.

За Принципами корпоративного управління, застосування у діяльності найкращих етичних стандартів свідчить про ефективну довгострокову стратегію розвитку товариства та цим самим підвищує довіру до нього з боку інвесторів. Товариства повинні розглядати можливість розробки та запровадження власних етичних кодексів або стандартів діяльності ради та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

окремих її членів. Такі стандарти мають на меті полегшити процес прийняття рішень у складних ситуаціях, коли чіткі правила не передбачені. Як мінімум, етичний кодекс чи стандарти повинні передбачати обмеження або заборону реалізації особистих інтересів, особливо в питаннях укладення угод з акціями чи майном товариства. Працівники підприємства також повинні дотримуватися етичних вимог. Так, для аудиторів загальними етичними принципами є: чесність, об'єктивність, професійна компетентність та належна сумлінність, конфіденційність, професійна поведінка та професійні стандарти.

Вплив внутрішньої культури на політику та процедури конкурентоспроможності через аналіз плинності кадрів, втрати кваліфікованих кадрів та залучення фахівців, які поділяють ідеали підприємства, спонукання всіх працівників до бажаної поведінки щодо дотримання визнаних еталонів, формування бажаної моделі поведінки персоналу та непримиренного ставлення персоналу до нехтування вимогами конкурентоспроможності сприяє утворенню корпоративної думки щодо пріоритету дотримання вимог досягнення результатів підприємства. Оцінювання та врахування стану культури стає важливим фактором, наприклад, проведення внутрішнього аудиту. За думкою російського фахівця Кришкіна О., ознаками хорошої культури є атмосфера довіри в компанії, система комунікацій, толерантність до чужих помилок, можливість дати пояснення тощо; альтернативою такої культури є незріла, слабка культура [1].

Значення внутрішньої культури підприємства в забезпеченні конкурентоспроможності передбачає просування проблематики підвищення результативності у наступній послідовності: формування та підтримка внутрішньої культури підприємства → ефективний контроль показників діяльності (еталонів) → дотримання концепції конкурентоспроможності → виконання підприємством завдань належним чином.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Контрольні дії, моніторинг та внутрішні аудити відносяться до особистісного, неофіційного, неформального внутрішнього контролю, вони спираються на дію мікро-інституцій, на поведінку працівників підприємства. Такі заходи дозволяють попередити, виявити, уникнути, запобігти негативним діям, порушенням регуляторних норм. Потрібно вживати комплекс дій щодо стимулювання внутрішньої культури підприємства, у якій визнається та заохочується висока якість роботи.

Внутрішня культура зараз розглядається як стратегія сучасного менеджменту, як спосіб орієнтування всіх підрозділів (субгруп) на спільні цілі.

Таким чином, розвиток внутрішньої культури підприємства у перших десятиріччях XXI стор. є важливим елементом мотиваційного механізму управління економічною поведінкою персоналу підприємства, спрямованого на зближення (конвергенцію) систем корпоративного управління та соціальної відповідальності підприємства, отримання довіри з боку суспільства, партнерів та інвесторів і підвищення переваг нашого підприємства перед конкурентами.

Список використаних джерел.

1. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту : Риски и бизнес-процессы / Олег Крышкин – М. Альпина паблишер, 2013. – 477 с.

Рєпіна І.М., д.е.н., доцент,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ЛАНЦЮГ «ВАРТІСТЬ-ЦІННІСТЬ-
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ» В ФОКУСІ СУЧАСНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ**

Економічна наука ХХІ століття вимагає застосування міждисциплінарного підходу до проведення дослідження, об'єднання декількох категорій у логічні ланцюги, посилення розгляду причинно-наслідкових зв'язків для розуміння сутності змін в соціально-економічних процесах і явищах.

Множинність завдань поряд з розширенням географічних рамок ринкової економіки призвела до подальшого ускладнення управлінських проблем, до загострення конкурентної боротьби, появи нових протиріч економічної системи. Змінюються умови функціонування підприємств, ключові показники оцінювання результативності їх діяльності, підходи до формування конкурентних переваг. Тільки досконале розуміння вартості підприємства в контексті цінностей заінтересованих осіб, устрою сучасного ринкового механізму дозволить здійснити пошук дієвих інструментів управління суб'єктом господарювання.

Вартісний підхід до управління, який є предметом дослідження даної роботи, включає в себе ідею примноження вартості бізнесу та забезпечення конкурентних переваг. Саме це спонукало до дослідження категоріального ланцюга «вартість-цінність-конкурентоспроможність» та пояснення його природи з позиції теорії активації ресурсів та концепції управління вартістю (VBM).

Участь економічних ресурсів у формуванні вартості зумовлюється їх граничною продуктивністю, тобто величиною віддачі, яка створюється завдяки

збільшенню одного ресурсу (фактора виробництва) при незмінній величині інших. Це вважається доцільним лише у тому випадку, коли воно приводить до зростання загальної акціонерної віддачі (*TSR*) і вартості підприємства (*V*).

Цінність є синтезуючою категорією яка характеризує не тільки витрати на активацію економічних ресурсів, а й можливість отримання певного результату – вартості. Слід відзначити, що до Адама Сміта відкидали теорію вартості, засновану на понятті цінності, оскільки вважалось неможливим установити кількісний зв'язок між цінністю і ціною. Найімовірніше, що у той час просто не бачили такого зв'язку, як зараз ми його розуміємо завдяки ресурсній теорії яка ґрунтується на постулаті: цінність мають лише обмежені блага - тому рідкісність блага є елементом цінності [1]. Виходячи з цього стійкий успіх підприємства залежить від наявності у нього унікальних ресурсів та компетенцій, які, будучи причиною недоступних суперникам економічних рент, визначають його конкурентоспроможність та вартість.

Виходячи з цього серед базових положень сучасної управлінської концепції ланцюга цінностей підприємства за умови застосування вартісного менеджменту слід називати такі:

– для усвідомлення природи процесу формування вартості підприємства необхідно розглядати його в поєднанні з іншими процесами оскільки вартість створюється в процесі багатосторонньої діяльності;

– кожен вид економічної і соціальної діяльності впливає на вартість підприємства, і менеджери мають усвідомлювати величину цього впливу;

– фактори вартості формують менеджери завдяки своїм компетенціям, і, якщо компетенція достатня для створення цінностей споживачам продукції, то вона збільшить вартість підприємства, а якщо недостатня, то має бути доповнена в процесі управління;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– організація управління підприємством має вибудовуватися таким чином, щоб топ-менеджери могли в режимі реального часу спостерігати за створенням цінностей споживачам та акціонерам і оперативно втручатися в цей процес.

Конкурентоспроможність (CE) з позиції теорії активації ресурсів та концепції управління вартістю полягає у здатності підприємства до активації економічних ресурсів (*ER*), виявленні унікальних їх комбінацій порівняно з конкурентами; у створенні унікальних активів, недоступних іншим учасникам ринків завдяки повному використанню потенційних можливостей активованих економічних ресурсів; у визначенні активів, які забезпечують додану акціонерну вартість (*SVA*) в майбутньому, високу результативність та ефективність створення споживчої цінності на перспективних ринках. Враховуючи посилення позиції ресурсної теорії у стратегічному менеджменті, вважаємо за доцільне спиратись саме на ресурсне обґрунтування формування стійких конкурентних переваг підприємства у динамічному ринковому середовищі. Це, у контексті ресурсної теорії, є можливим завдяки тому, що економічні ресурси мають різну природу, не є однаково доступні всім підприємствам на ринку, а також мають різний ступінь мобільності.

У довгостроковому періоді важливим завданням менеджменту є оптимальне використання потенціалу кожного активу. Якщо керівництво неправильно визначило склад та оцінило обсяги економічних ресурсів для активації, то забезпечення конкурентних переваг підприємства не отримає необхідної ресурсної підтримки. З іншого боку, незадіяний ресурсний потенціал – це втрачені альтернативні можливості бізнесу щодо генерування додаткових грошових потоків. Попередні дослідження [2] доводять, що цільова функція результативності за виробничого менеджменту — досягнення максимального обсягу пропонування за умови ефективного формування та використання активів підприємства. Проте прагнення до збільшення обсягів виробництва продукції та мінімізації витрат має бути підкріплене запитами

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

споживача на даний обсяг і дану якість, в іншому випадку на підприємстві може утворитися нереалізований залишок продукції, що призведе до зниження ділової активності та конкурентоспроможності підприємства. Цей недолік виробничого менеджменту усуває маркетинговий різновид управління, за яким ринкова рівновага між пропонуванням і попитом підвищує результативність діяльності підприємства, проте постійне зростання потреб споживачів, зумовлюючи збільшення пропонування підприємств, веде до вичерпування запасів економічних ресурсів, які не встигають відтворюватися. Така ситуація потребує застосування більш сучасного різновиду менеджменту — соціально-відповідального, за якого питання щодо активації економічних ресурсів підприємством мають вирішуватися зважаючи на задоволення інтересів усіх стейкхолдерів даного процесу. В площині концепції управління вартістю результатом використання активів підприємств є отримання доданої акціонерної вартості (SVA), збільшення загальної акціонерної віддачі (TSR), вартості підприємства (V) та забезпечення конкурентоспроможності (CE). Таким чином, множина управлінських рішень лежить у діапазоні активації ресурсів, який відповідає системній гармонізації результату діяльності підприємства зі стейкхолдерами (1):

$$\left\{ \begin{array}{l} Rez = f(Q_s = f(A)) \\ Rez = f(Q_b = f(\text{Consumer})) \\ Rez = f(\text{Knowledge}) \rightarrow \max, \text{ за умови } A \leq \{ER\} \\ Rez = f(SVA) \rightarrow \{TSR; V; CE\} \end{array} \right. \quad (1)$$

де Q_s – обсяг пропозиції; Q_b – обсяг попиту

Орієнтація менеджменту підприємств на використання підходу до управління активами за критерієм створеної доданої вартості цілком економічно зрозуміла, проте, даний підхід лише частково вирішує проблеми, пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Розв'язання даних проблем потребує гармонізації економічного, соціального та екологічного результатів діяльності за концепції стійкого розвитку.

Список використаних джерел.

1. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm / Penrose E. — Oxford : Oxford University Press, 1995.
2. Репіна І. М. Управління процесом активації економічних ресурсів задля забезпечення конкурентних переваг підприємств / І. М. Репіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ : зб. наук. пр. ; № 2. — Кривий Ріг : КНУ, 2013. — С. 22–28.

Радченко В.В., к.е.н., професор
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СТРАТЕГІЇ, РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Логіка економічного розвитку світової економіки в ХХІ столітті обов'язковою умовою включає фактор конкурентоспроможності національних економік. Найглибшою економічною основою такого порядку, як правило, вважають поглиблення економічної боротьби у зв'язку із загостренням проблеми обмеженості (нестачі) ресурсів.

Однак, є ще один бік проблеми: це здатність суспільств (країн, всієї світової спільноти) створювати такі суспільно-економічні умови, які б забезпечували високу соціальну і гуманістичну спрямованість використання ресурсів.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Завдання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки особливо актуальним є для України, яка сьогодні уже практично розв'язує питання своєї інтеграції в європейський економічний простір. Але це такий економічний простір, який складає високорозвинену ланку світового господарства, а тому потребує, щоб його нові одиниці (країни) були конкурентоспроможними і конкурентозабезпеченими. Проте Україна за даними Всесвітнього економічного форуму в Давосі за показниками загального індексу конкурентоспроможності на 2013-2014 рр. посіла лише 84 місце (із 144 країн) [1, 13]. Продуктивність праці в нашій країні знаходиться на рівні минулого століття [2,45]. ВВП в Україні на одну особу у 2011 р. складав 6372 дол. США (за ПКС 2005 року) [3, 537-538].

Завдання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України потребує сьогодні серйозних наукових досліджень. Особлива роль відводиться економічній теорії, на яку покладається завдання економічного обґрунтування варіантів використання ресурсів, визначення пріоритетних напрямків структурної перебудови економіки, організації трудових процесів, ефективних форм зовнішньо-економічних зв'язків тощо.

Значний внесок в розв'язання цієї проблеми зробили такі вітчизняні вчені, як Л.Л. Антонюк, В.Д. Базилевич, Я.Б. Базиліук, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Н.І. Гражевська, А.А. Гриценко, П.С. Єщенко, Я.А. Жаліло, І.І. Мазур, Ю.В. Полунєєв, Л.І. Федулова, А.С. Філіпенко, Г.М. Филіук, А.А. Чухно та ін. Проте, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки потребує ще значних кроків як в просторі, так і в часі. Особливо це торкається досліджень по лінії виявлення ефективних форм взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх чинників конкурентоспроможності нашої економіки.

Дослідження проблеми конкурентоспроможності національної економіки – це багатовекторний процес, який має свою методологію, логіку, структуру, методи аналізу, сукупність якісних і кількісних визначень тощо.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В літературі склалося ряд підходів в дослідженні конкурентоспроможності національної економіки, зокрема, ресурсний, факторний та рейтинговий [4, 46].

Вирізняють також чотири концепції конкурентоспроможності національної економіки: торгова, виробнича, інвестиційна і інноваційна. Перша концепція – торгова, ґрунтується на оцінці результатів діяльності країни на світових ринках; друга концепція – виробнича, в основу кладе здатність країни підвищувати продуктивність та добробут; третя концепція – інвестиційна, своєю ознакою має здатність країни мобілізувати інвестиційні переваги, генерувати та розвивати фактори виробництва, включаючи людський капітал; четверта концепція називається інноваційною, поскільки сконцентровує аналіз конкурентоспроможності національної економіки через призму її здатності розвиватися на інноваційній основі [5, 53-70].

Використовують ще поняття «конкурентоспроможність країни», що розглядається як «сума» міжнародної конкурентоспроможності національних експортерів». А головним критерієм, що характеризує «конкурентоспроможність країни», вважається стале покращення стандартів життя населення [6, 8].

Основою конкурентоспроможності країни є конкурентоспроможність національної економіки. Загальною ж методологічною базою її аналізу може бути тільки багатофакторний підхід. При цьому, з часом кількість факторів конкурентоспроможності зростає. А приведення їх в дію потребує розв'язання триєдиного завдання: 1) ефективного використання національних ресурсів; 2) забезпечення високої продуктивності національної економіки; 3) досягнення високого рівня життя населення країни та прогресуючої динаміки його зростання.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Очевидно, що пошук шляхів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки потребує в першу чергу виявлення умов і факторів внутрішнього порядку розв'язання цього завдання.

Проте було б невірно як методологічно, так і практично розглядати проблему забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у відриві від впливу зовнішніх факторів, пов'язаних із взаємодією національних економік між собою. Інтегруючись в міжнаціональні економічні об'єднання, країни переслідують мету більш ефективно використати як власні конкурентні переваги (чи то потенційні можливості), так і скористатися конкурентними перевагами інших країн.

Аналізуючи сучасний рівень наукового дослідження проблеми конкурентоспроможності національної економіки та її забезпечення, можна зробити висновок, що в цілому економічна наука виробила обґрунтовані методологічні підходи до її пізнання і реалізації. Але один аспект проблеми залишається поза увагою. Це виявлення ролі соціально-економічного фактора.

З утвердженням державного курсу України на євроінтеграцію додається ще один фактор впливу на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Це фактор її адаптованості до європейського економічного простору.

Матриця системи забезпечення конкурентоспроможності національної економіки включає два напрями: стратегічний і функціонально-оперативний. *Стратегічний напрям* забезпечення конкурентоспроможності національної економіки визначає ті напрями діяльності суспільства, реалізація яких докорінно змінює якість суспільного виробництва і життя населення країни. Це утвердження і реалізація інноваційної моделі розвитку економіки; переведення на нову технологічну основу добування та споживання ресурсів і ліквідація затратного типу української економіки; доведення соціальних стандартів життя людей до рівня передових країн світу; забезпечення конкурентоспроможності

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

товарів вітчизняного виробництва на світових ринках. *Функціонально-оперативний напрям* забезпечення конкурентоспроможності національної економіки – це сукупність тактичних цілей суспільства, досягнення яких поетапно розв’язує завдання стратегічних цілей. Можна сказати, що це реалізація прийнятих концепцій та підходів економічного розвитку в конкретних умовах життя країни, органічно пов’язаних з її матеріальними і економічними можливостями.

Структура функціонально-оперативного напрямку та його пріоритети реалізуються в межах двох сфер: сфери діяльності у суспільному виробництві і у сфері соціально-економічних відносин.

Імплементация функціонально-оперативного напрямку забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України у сфері суспільного виробництва передбачає в умовах сьогоднішніх трансформацій розв’язання наступних груп завдань (проблем).

По-перше, з метою реалізації стратегічного напрямку забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно насамперед розв’язати проблему нагромадження та реалізувати так звану інвестиційну концепцію.

По-друге, реалізація стратегічного напрямку забезпечення конкурентоспроможності національної економіки неможливо без реалізації виробничої концепції (приведення в дію всіх уже наявних факторів зростання продуктивності суспільного виробництва, що охоплюють як мікро, так і макрорівень національної економіки).

По-третє, розв’язання проблеми нагромадження та інвестування. Для України стратегічним завданням є впровадження інноваційної моделі розвитку економіки.

По-четверте, здійснення імплементации заходів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки потребує впровадження у

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

виробництво ефективного мотиваційного механізму, центральною ланкою якого є досягнення економічно обґрунтованого рівня заробітної плати.

По-п'яте, стратегія забезпечення конкурентоспроможності національної економіки передбачає постійну увагу суспільства до реалізації торгової концепції, щоб забезпечувати конкурентоспроможність українських товарів на світових ринках.

Імплементация функціонально-оперативного напрямку забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у сфері соціально-економічних відносин передбачає відмову від ліберальної моделі розвитку; створення ефективною, соціально-спрямованою системою відносин власності; забезпечення високої якості життя населення країни; формування нової якості держави, підвищення регулюючої її ролі у суспільстві, очищення влади від корупції та її гуманізація, демократизація всіх сторін життя суспільства.

Отже забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України здійснюється нині в умовах активної її спрямованості на євроінтеграцію. Основними проблемами, над розв'язанням яких тепер мають концентруватись зусилля суспільства, є: перехід до нової, соціально-зорієнтованої моделі економічної системи; утвердження інноваційної моделі розвитку національної економіки; забезпечення докорінних зрушень в якості життя населення; досягнення конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках; модернізація механізму макроекономічного регулювання на основі імплементации демократичних принципів управління та посилення регулюючої ролі держави.

Список використаних джерел.

1. Оскольський В.В. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності України // Економіка України, 2014, № 11. – С.4-16.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Єщенко П., Арсєєнко А. Відновлення соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та Україні // Економіка України, 2012, № 1. С.36-50.
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України. – Київ – ТОВ «Август Трейд», 2013. – 552 с.
4. Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Випуск 28, том 1 (За заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2013. – 447 с.
5. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С Варналій. – Київ: Знання України, 2015. – 463 [1] с.
6. Полунєєв Ю. Технологія економічного прориву: конкурентоспроможність країни та визначення пріоритетів // Монітор конкурентоспроможності. – 208, - № 1-2. – С.8-17.
7. Закон України «Про державний бюджет України на 2015 рік» / «Урядовий кур'єр», 2015, 4 лютого. «Орієнтир», № 3.
8. «Урядовий кур'єр», 2015, 6 березня.

Стеченко Д.М., д.е.н., професор,
Національний технічний університет України «КПІ»

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Для гідного входження в систему економічних відносин світового співтовариства, посідання чільного місця у міжнародному поділі праці Україна має стати на інноваційний шлях розвитку. Це вимагає мобілізації значної кількості ресурсів - фінансових та організаційних як внутрішніх, так і зовнішніх.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Проблеми інноваційного розвитку регіонів та їх конкурентоспроможності постійно знаходяться в центрі уваги багатьох дослідників. Це пояснюється тим, що в умовах трансформаційної економіки ключовою конкурентною перевагою регіону є його інноваційна активність. Проте, в наукових роботах ще не всі аспекти стратегій інноваційного розвитку економіки регіонів знайшли своє відображення щодо комплексного підходу у вирішенні змін назрілих диспропорцій і протиріч з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків.

Проблеми конкурентоспроможності досить глибоко аналізувались Радою конкурентоспроможності України, яка в 2009 р. провела дослідження «Освіта для конкурентоспроможної економіки в Україні» [2] і «Національна конкурентоспроможність України: регіональні аспекти» [1].

Послаблення всіх видів управління інноваційним розвитком регіонів та їх конкурентоспроможністю на державному рівні сприяло формуванню олігархічної системи господарювання замість економіки вільного підприємництва. До нині занепад розвитку економіки відбувався в результаті нехтування економічними інтересами нації, спотворення техніко-економічної структури економіки, системного порушення рівності прав і умов для бізнесу, недопущення ринкового розподілу ресурсів та визначення результатів виробництва, відсутності гарантій стабільного зростання добробуту громадян України, що особливо проявилось в умовах економічного, політичного та військового протистояння з Російською Федерацією.

Основним пріоритетним завданням регіональної політики інноваційного розвитку, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіонів, стає використання їх науково-технологічного та інноваційного потенціалу. Здійснення нової стратегії регіональної політики інноваційного розвитку економіки – це удосконалення всіх правових, інституційних, економічних та організаційних механізмів відносин на загальнодержавному рівні [3, с. 6, 12].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Суттєві відмінності в регіональних умовах можна послабити завдяки розробці й реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки регіонів. Така стратегія має орієнтувати на підтримку необхідних територіальних пропорцій в економіці, недопущення надмірної диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, забезпечення формування та ефективного функціонування загальноукраїнського ринку.

Стратегія інноваційного розвитку економіки регіонів має визначати пріоритети і етапи її реструктуризації та формування національного економічного простору, а регіональна політика – ув'язувати конкретні заходи щодо здійснення стратегії з усіма іншими напрямками соціально-економічної політики і ресурсними можливостями держави.

Регіональна політика інноваційного розвитку економіки полягає у зміцненні єдиного економічного простору, політичної цілісності, безпеки країни і гармонійної співпраці всіх регіонів, використання їх ресурсного потенціалу та ресурсних переваг.

Регіональні особливості та інтереси мають прийматися до уваги при розробці програм і проектів інноваційного розвитку економіки. У цих документах найбільш важливі підрозділи про соціальну підтримку населення, пенсійну реформу, житлову політику і розвиток житлово-комунального господарства, міграційну політику, реформування податкової системи і міжбюджетних відносин, розвиток виробничої інфраструктури, а також структурні зміни.

Регіональна політика інноваційного розвитку України значною мірою буде визначатися економічними, екологічними і геополітичними тенденціями.

Активне включення України в процес економічної глобалізації має використовуватися для посилення внутрішньої економічної інтеграції. З цієї точки зору особливо значення набувають проекти розвитку трансконтинентальних комунікацій, що проходять через територію України.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Вони мають впливати на активізацію інноваційного розвитку економіки регіонів, включаючи освоєння потенціальних природних ресурсів, розміщення виробництв з переробки транзитних вантажів, участь у будівництві та функціонуванні транспортних шляхів і вузлів, а також інфраструктур послуг. В інтересах посилення економічної єдності України прикордонні регіони мають розвивати і підтримувати активні взаємовигідні єврорегіональні та міжрегіональні зв'язки країни.

До основних міжрегіональних проблем інноваційного розвитку економіки на національному рівні можна віднести розвиток транспортних, енергетичних, телекомунікаційних, логістичних систем на новій технічній базі, що забезпечують реальну інтеграцію економічного простору.

На шляху інноваційного розвитку економіки країни назріла необхідність проведення кардинальних змін у системі державного управління. Масштабність виклику щодо формування стратегічно визначеної та інституційно впорядкованої, інноваційно-орієнтованої моделі національної економіки та її регіональних складових вимагає проведення не тільки реформування державного менеджменту соціально-економічними процесами, але й ревізії ідеології псевдо-лібералізму, який паралізував національну економічну систему. Зважаючи на зазначене створення сприятливих умов інноваційного розвитку пов'язується з необхідністю:

1. Теоретично обґрунтувати та довести до інституційного й організаційного оформлення принципово нову модель державного регулювання економіки. В результаті її імплементації держава має максимально спростити регуляторний тиск на суб'єкти господарювання та відмовитися від вагомої частки контрольно-регулюючих функцій. Взамін цього оптимізувати відносини між різними соціальними групами суспільства, інституціональними секторами економіки тощо.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Передбачати політико-економічне обґрунтування розробки стратегії регіональної політики інноваційного розвитку економіки та організаційно-економічного й інституціонального механізмів її реалізації. Результатом чого має стати:

– системна заміна олігархічного устрою країни, який базується на обмеженому доступі до ресурсів;

– формування принципово нової моделі економіки на засадах відкритого доступу до економічних ресурсів та вільної конкуренції;

– пропозиції щодо формування інституціональної інфраструктури забезпечення реалізації стратегії модернізації у відповідності до науково обґрунтованих та публічно визнаних пріоритетів, які мають стати основою структурних змін в економіці;

– обґрунтування необхідності переходу до сталого виробництва та споживання; визначення цільових пріоритетів такого переходу, а також пропозицій щодо інструментів і заходів державної політики;

– обґрунтування об'єктивної необхідності запровадження інституту державного стратегічного планування. Його складовими стають: публічна політика; методологія цільового розвитку окремих підприємств (галузей) за науково обґрунтованими пріоритетами; проектне управління процесом використання ресурсів (ресурсний аналіз, розподіл, виробництво та забезпечення довгострокових програм); організаційна стратегія; політика розвитку регіонів, яка передбачає реалізацію стратегії розвитку єдиного економічного простору України; запровадження механізму добросовісної конкуренції, активізації підприємницької діяльності суб'єктів малої та середньої капіталізації; свідомий процес розробки і реалізації соціальної політики в економіці тощо; активізації підприємницької діяльності суб'єктів малої та середньої капіталізації; свідомий процес розробки і реалізації соціальної політики в економіці тощо;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. Модернізувати систему державного управління а саме має проводитись: ревізія повноважень і функцій центральних та регіональних органів виконавчої влади з метою забезпечення ефективного стратегічного управління змінами, програмно-цільового розвитку економіки, міжвідомчої координації та усунення дублювання; розроблення та запровадження моніторингу якості реалізації функцій органів виконавчої влади як похідної від показників розвитку підпорядкованих об'єктів управління; принципово нова ієрархічна модель інституціональної структури державного управління у відповідності стратегії корінної модернізації економіки країни; децентралізація системи державного управління як основа становлення ефективного місцевого самоврядування. У результаті має відбутися переорієнтація функцій органів виконавчої влади всіх рівнів на управління за позитивними змінами в стані дії свого об'єкту незалежно від форми його власності.

4. Підвищення результативності регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, чому може сприяти зокрема запровадження нових форм партнерської взаємодії держави, науки і підприємництва на основі утворення кластерів та їх спеціалізації.

5. Відтворення та реалізація регіональної політики інноваційного розвитку України на засадах принципів кластероутворення. Кластер на сьогодні розглядається як ефективна організаційна форма всіх видів суспільно-господарської діяльності у досягненні високого рівня конкурентоспроможності. Формування сталих зв'язків між усіма учасниками кластеру є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги.

6. Визначення найбільш значущих зовнішніх і внутрішніх детермінант, що окреслюють напрями та характер інноваційної зовнішньоекономічної діяльності України. Мають створюватися необхідні правові та інституціональні умови для міжрегіональної конкуренції з залученням капіталу.

Список використаних джерел

1. Інвестиції. Інновації. Конкуレントоздатність. Як українським регіонам вийти оновленими з глобальної економічної кризи. – Матеріали ІХ Львівського міжнародного економічного форуму. – м. Трускавець. - 2009.
2. «Освіта для конкурентоспроможної економіки в Україні. Національне якісне дослідження. Аналітична доповідь. – Підготовлено Радою конкурентоспроможності України (Для Європейського Фонду Освіти). – К.: 2009.
3. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія / Соловйов В.П., Кореняко Г. І., Головатюк В. М. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.

Супрун Н.А., д.е.н., професор,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України

**АЛГОРИТМ ТА ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОГРАМИ КОРПОРАТИВНОЇ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Впродовж останніх років корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) як одна із базових стратегій розвитку бізнесу посіла чільне місце у порядку денному заходів корпоративного управління більшості українських компаній. Беручи на себе добровільні зобов'язання щодо реалізації соціальних ініціатив, компанії здійснюють інвестиції (СІ) у розвиток персоналу та охорону праці, ресурсозбереження, охорону навколишнього середовища, розвиток територій та територіальних громад та інші заходи, які сприяють економічному та соціальному розвитку регіону та країни. Проте, попри певні позитивні зрушення, значні інвестиції окремих компаній в заходи КСВ характеризуються спорадичністю та безсистемністю, нераціональним та недоцільним з точки зору

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

логіки бізнесу та суспільного запиту вибором напрямів соціального інвестування, відсутністю ефективних механізмів контролю та управління даними фінансовими потоками. Як свідчать емпіричні дослідження, зазначені тренди стримують розвиток інституту корпоративної соціальної відповідальності як системної, довгострокової підприємницької стратегії корпоративного управління компанією [2].

Одним із бар'єрів розвитку КСВ є недостатньо чітке усвідомлення тих потенційних переваг, які отримує компанія внаслідок соціально-відповідальної поведінки на ринку. Визнаючи основним критерієм успішності програм КСВ досягнення конкретних соціальних цілей, компанії, як правило, нехтують оцінкою економічної ефективності даних заходів, забуваючи при цьому, що коли компанія не отримує економічного ефекту від певного виду діяльності, зменшується не лише мотивація до її продовження, а й ресурсна база для повторних трансакцій у цій сфері. Маючи своєю метою мінімізацію негативного впливу діяльності підприємства на соціум та навколишнє середовище, а також створення певного соціального ефекту для суспільства і заінтересованих осіб, КСВ разом з тим може і повинна розглядатися як стратегія формування економічних вигод та конкурентних переваг для компанії.

Усвідомлення необхідності системного аналізу економічної ефективності програм КСВ сформувало запит підприємницького сектору на розробку інструментарію такого оцінювання. Один із нових підходів, представленим у «Методичних рекомендаціях щодо оцінки ефективності заходів корпоративної соціальної відповідальності» [1], пропонується інструментарій аналізу впливу СІ на ефективність фінансово-господарської діяльності бізнесу, разом з тим являє собою алгоритм побудови «дорожньої карти» програм КСВ, яка допомагає визначити пріоритетні напрями соціального інвестування та мотивувати бізнес до поширення соціально-відповідальних ініціатив.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Особливістю даної методики є відхід від традиційного співставлення обсягів соціальних інвестицій (СІ) із результуючими показниками фінансово-господарської діяльності компаній, оскільки даний підхід є достатньо узагальненим і не дозволяє виявити чітку залежність між змінами обсягів і напрямів СІ та динамікою ефективності підприємства. З метою об'єктивізації результатів аналізу в методиці запропоновано доповнити співставлення показників загальної прибутковості та СІ аналітичними розрахунками показників локальної економічної ефективності заходів КСВ, які є найбільш репрезентабельними і розглядаються як індикатори економічної ефективності СІ у соціальній, екологічній та економічній сферах.

Запропонований у методиці коефіцієнт локальної економічної ефективності заходів КСВ визначається на основі зіставлення економічного ефекту (який виявляється в зростанні доходності певного процесу за рахунок його інтенсифікації та/або економії витрат) із обсягами соціальних інвестицій. В якості показника результативності заходів КСВ може застосовуватись очікуваний результат даного виду інвестицій. Відповідно, методика передбачає таке структурування заходів КСВ, згідно з яким уможлиблюється визначення потенційно очікуваного результату (ефекту) від даного виду СІ у відповідній сфері діяльності. Визначення таких результатів може бути здійснене за допомогою запропонованої в методиці матриці аналізу впливу заходів КСВ на ефективність локальних економічних процесів. Після визначення показників (індикаторів) ефективності локальних економічних процесів відбувається співставлення їх показників із обсягом відповідних СІ, що і характеризує їх економічний (комерційний) ефект.

Так, у випадку, коли соціальні інвестиції скеровані на створення гідних умов праці, очікуваним результатом може стати зростання продуктивності праці, яке своєю чергою призведе до зростання обсягів виготовленого

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

продукту, збільшення доходів та, як результат, зростання ефективності фінансово-господарської діяльності компанії загалом.



Рис.1. Матриця аналізу впливу заходів КСВ на ефективність окремих економічних процесів у соціальній сфері

Для прикладу на рисунку 1 наведено матрицю аналізу впливу заходів КСВ на ефективність окремих економічних процесів у соціальній сфері – продуктивності праці, плинності кадрів, втрат робочого часу, зниження рівня профзахворювань та травматизму тощо. Згідно запропонованого підходу показники локального економічного ефекту розглядаються як найбільш важливі індикатори ефективності СІ та, водночас, як цілі конкретних заходів КСВ. Таким чином, ще на етапі планування органи корпоративного управління компанії можуть більш чітко визначити цілі та очікувані результати заходів КСВ, а на етапі аналізу результатів соціального інвестування – відповідність поставлених цілей отриманим результатам.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Зручність запропонованого підходу полягає в тому, що для проведення аналізу ефективності заходів КСВ можна обирати окремі із запропонованих індикаторів, а також доповнювати перелік обраних для аналізу параметрів найбільш значимими для конкретного підприємства показниками. Так, для підприємств екологонебезпечних галузей найбільш важливими для аналізу будуть параметри охорони праці та мінімізації негативного впливу на довкілля. За аналогією до запропонованого алгоритму в кожній компанії може бути розроблена власна матриця аналізу та «дорожня карта» реалізації програм КСВ.

Таким чином, дана методика є достатньо простою у застосуванні, що визначає і маловитратність процедури аналізу (методика не передбачає спеціальної підготовки фахівця, який здійснює оцінювання). Разом з тим, перевагою даного підходу є універсальність, тобто можливість застосування будь-якими компаніями та організаціями не залежно від форми власності, організаційних форм, профілю та масштабів діяльності.

На основі даного алгоритму можуть бути розроблені рекомендації щодо оптимізації політики соціального інвестування, а також запропоновані спрощені та більш репрезентативні форми соціального звітування та соціального аудиту. Запропонована методика за рахунок виявлення впливу результатів заходів КСВ дозволяє підвищити ефективність як окремих програм КСВ, так і виявити найбільш продуктивні з точки зору зростання економічної ефективності діяльності підприємства заходи соціальної відповідальності, а, відтак, може розглядатись як інструмент підвищення ефективності системи корпоративного управління та конкурентоспроможності компанії у довгостроковій перспективі загалом.

Список використаних джерел.

1. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності заходів корпоративної соціальної відповідальності / Ушакова Н.М., Супрун Н.А., Данилюк А.В.// За загальною редакцією Супрун Н.А., Ушакової Н.М. – К., 2013. – 22 с.

2. Супрун Н.А. Корпоративне управління як чинник активізації інвестиційного процесу // Українська економічна думка про чинники та пріоритети економічного розвитку / [В.В.Небрат, Н.А.Супрун та ін.] ; за ред. д.е.н. В.В.Небрат; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2014 – С.185-193.

Хацкевич Г.А., д.э.н., проф,

Клочкова С.Э., магистр экономических наук

«Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА**

В современной экономической теории под «человеческим капиталом» принято понимать запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им как в производственных, так и в потребительских целях. Широкое определение, предложенное экспертами ОЭСР, охватывает как рыночные, так и нерыночные аспекты процесса инвестирования в людей. Согласно этому определению, человеческий капитал – это «знания, навыки, умения и способности, воплощенные в людях, которые позволяют им создавать личное, социальное и экономическое благосостояние» [1].

Марк Блауг считает, что концепция человеческого капитала заключается в идее, что «люди тратят на себя ресурсы различным образом – не только для удовлетворения текущих потребностей, но и ради будущих денежных и неденежных доходов» [2]. Потребность высококвалифицированных кадров

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

ставит новые задачи в области образования, повышения его качества. Человек становится основным элементом национального богатства, движущей силой экономического роста [3].

Для Республики Беларусь развитие человеческого капитала и инновационное развитие – два первых приоритета Программы социально-экономического развития РБ на 2011–2015 годы, утвержденной IV Всебелорусским собранием [4].

Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в образование, здоровье, воспитание, культуру, миграцию, а также в повышение уровня и качества жизни населения. Образование и обучение на практике способствует приросту человеческого капитала. Сокращение заболеваемости и смертности приводит к увеличению срока и интенсивности использования человеческого капитала. Миграция способствует перемещению человека в районы, где его труд будет оплачен наилучшим образом.

Когда имеют место финансовые ограничения, то наблюдается замедление процесса воспроизводства человеческого капитала, поскольку семьи с малыми доходами не имеют достаточно ресурсов для инвестирования в своих детей [5].

В отличие от физического капитала, стоимость которого можно подсчитать напрямую, человеческий капитал оценивается опосредованно – величиной будущих доходов [6]. Каким образом оценить эти будущие доходы и, соответственно, подсчитать реальную цену инвестирования в человеческий капитал – серьезная проблема.

В 2013 году предпринял попытку оценить человеческий капитал Всемирный экономический форум (ВЭФ). В своем докладе «The Human Capital Report 2013» он представил методику его измерения [7]. Индекс человеческого капитала был рассчитан по 122 странам мира. Лидером мирового рейтинга стала Швейцария с самым высоким показателем в мире по факторам здоровье и благополучие, занятость и рабочая сила. Мировым лидером по качеству

образования эксперты признали Финляндию. Эта же страна стала мировым лидером по качеству среды для развития человеческого капитала, а в рейтинге заняла второе место. На третьем месте – Сингапур (2-е место по фактору рабочая сила и занятость). Россия в общем Индексе заняла 51-е место, Украина 63-е. В рейтингах ВЭФ Беларуси нет. По представленной методике по оценкам экспертов Беларусь была бы примерно на 61-ом месте.

На основании статистических данных Гродненской области Республики Беларусь по человеческому капиталу были отобраны: эндогенная переменная Y – доля занятого населения, и 10 экзогенных переменных (базисный и текущий год). Данные, отобранные для модели (в безразмерных единицах): Y – доля занятого населения, X_2 – естественный прирост/убыль населения (на 1000 человек населения), X_3 – соотношение браков к разводам, X_4 – младенческая смертность (на 1000 родившихся живыми), X_5 – миграция, X_6 – темп роста производительности труда, X_7 – темп роста заработной платы в сопоставимых ценах января базисного года, X_8 – темп роста расходов бюджета на культуру и физическую культуру в сопоставимых ценах января базисного года, X_9 – темп роста расходов бюджета на образование в сопоставимых ценах января базисного года, X_{10} – темп роста расходов бюджета на социальную политику в сопоставимых ценах января базисного года, X_{11} – темп роста расходов бюджета на здравоохранение в сопоставимых ценах января базисного года.

Так как большинство временных рядов являются не стационарными, модель была построена в первых разностях. Структурные изменения временных рядов учитывались путем введения фиктивных переменных [8]. С помощью тестов на стационарность – расширенный тест Дики-Фуллера, а также t -статистик, значимыми остались следующие экзогенные переменные: x_5 – миграция, x_2 – естественный прирост/убыль населения, x_{11} – расходы на здравоохранение.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Все значения вероятности ошибки оказались меньше, чем 0,05, а значит все переменные, входящие в модель, являются статистически значимыми.

Мерой адекватности модели служит коэффициент детерминации и скорректированный коэффициент детерминации (с учетом степеней свободы). В нашей модели коэффициент детерминации равен 0,92, скорректированный коэффициент детерминации равен 0,89, следовательно, по данным показателям модель является адекватной. Статистика Дарбина-Вотсона равна 1,79. Значение данного показателя имеет значение близкое к 2, что позволяет судить об отсутствии автокорреляции.

В результате была получена следующая эконометрическая модель:

$$\Delta y_t = \underset{0,0000}{0,002426} x5_t + \underset{0,0231}{0,001011} x5_{t-2} + \underset{0,0016}{0,004752} \Delta x2_{t-7} - \underset{0,0292}{0,0000076} \Delta x11_{t-2} - \underset{0,0000}{0,006} D(2013 : 1)_t + \underset{0,0000}{0,000852} DT(2012 : 12)_t$$

где Δy_t – доля занятого населения, $x5$ – миграция; $x5_{t-2}$ – миграция с временным лагом в 2 месяца; $x2_{t-7}$ – естественный прирост/убыль населения с временным лагом в 7 месяцев; $x11_{t-2}$ – расходы на здравоохранение с временным лагом в 2 месяца; D – фиктивная переменная, для моделирования аддитивных выбросов; DT – фиктивная переменная, для моделирования изменения тренда.

Исходя из того, что значимыми факторами остались естественный прирост/убыль населения, миграция и расходы на здравоохранение, именно на них и будет направлено воздействие для улучшения результативного показателя (доля занятого населения). Стоит отметить, что расходы на здравоохранение вошли в модель с отрицательным знаком. Это может быть обусловлено тем, что существующая в Республике Беларусь система здравоохранения больше ориентирована не на борьбу с факторами риска, а на оказание медицинской помощи по обращаемости, а значит на борьбу с последствиями их воздействия.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Список использованных источников

1. Keeley, B. Humankapital: Wie Wissen unser Leben bestimmt / B. Keeley. – OECD, 2007. – 170 S.
2. Blaug M. Introduction to the Economics of Education / M. Blaug. – London, 1970.
3. Михайлов, М.В. Модель измерения образовательного компонента человеческого капитала в системе высшего профессионального образования / М.В. Михайлов // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. – 2012. – №1. – С. 182-192.
4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь 2011–2015гг. // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya/. – Дата доступа: 10.12.2013.
5. Ящук, А. Управление процессами воспроизводства человеческого капитала / А. Ящук, И. Гилевич // Банкаўскі веснік. – 2011. – №13. – С. 37-44
6. Корицкий, А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала / А.В. Корицкий // Креативная экономика. – 2007. – №5(5). – С. 3-10.
7. The Human Capital Report / Insight Report. – World Economic Forum, 2013. – 541 p.
8. Хацкевич, Г.А. Эконометрика / Г.А. Хацкевич, А.Б. Гедранович. – Минск: МИУ, 2007. – 272 с.

Шевчук О.А., д.е.н., доцент,
заступник директора науково-дослідного центру
Університет банківської справи Національного банку України

**ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ
ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В Україні політика дерегулювання підприємницької діяльності здійснюється за великою кількістю напрямів та з використанням різноманітних інструментів. І хоча ця політика не набула системного характеру, позитивні зрушення відбуваються. Зокрема, попри економічну кризу, політичні та військові потрясіння за умовами ведення бізнесу Україна перемістилася в рейтингу Doing Business-2015 з 112-го на 96-те місце завдяки прогресу у сферах реєстрації прав власності та оподаткування (за цими двома показниками (індикаторами) Україна поліпшила своє місце більш як на 25 позицій). Поліпшення у сфері оподаткування сталися за рахунок впровадження електронної системи подання та сплати податків до фонду заробітної плати. У рамках цієї ініціативи кількість податкових платежів було зменшено з 28 до 5, а час, витрачений на їхню сплату, скоротився з 390 до 350 годин.

Однак в Україні існує значна кількість невирішених проблем, які створюють перешкоди в діяльності суб'єктів господарювання. Однією з найважливіших проблем є необхідність вдосконалення, підвищення дієвості й ефективності податкового контролю.

Завдяки податковому контролю держава не лише вирішує свої фіскальні завдання, а й формує обґрунтовану фіскальну політику, регулює фінансову і економічну діяльність господарюючих суб'єктів. Крім того, за допомогою податкового контролю вирішуються завдання зниження рівня економічних злочинів і економічної стабілізації суспільства.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Розвиток конкуренції залежить від створених у суспільстві умов для розвитку підприємництва. Однією з таких умов є ефективність податкової системи й податкової політики (в тому числі податкового контролю – О.Ш.). У свою чергу, податкова політика як складова фінансової й економічної політики держави залежить від того, яку роль остання відіграє в економічних процесах і наскільки активно вона втручається в ринковий саморегулятивний механізм. Ефективна й виважена податкова політика опосередковано сприяє розвитку конкуренції між суб'єктами господарювання, зменшує можливості реалізації ринкової влади домінуючими (чи монопольними) господарюючими суб'єктами та стимулює раціональність їх поведінки [1].

З огляду на те, що податкові відносини є найбільш формалізованою сферою суспільних відносин, актуальності набуває інституціональний підхід в дослідженні проблематики податкового контролю. При цьому слід зазначити, що з теоретико-методологічної точки зору ступінь розробленості проблематики системи планування податкового контролю як об'єкта інституціонального регулювання недостатньо розвинений і не є вичерпним. Водночас, обґрунтування інституціонального підходу до дослідження системи планування податкового контролю дозволяє аргументувати її в розвитку, взаємозв'язку різних податкових інститутів і їх елементів, реалізувати синтез комплексного, системного і ситуаційного підходів до досліджуваної теми.

Реформування податкових інститутів має базуватись на компетентнісно-сервісних засадах, що базуються на компетентнісному підході і сервісній парадигмі. Створення таких засад вимагає уточнення можливостей і компетенцій усіх учасників податкових відносин і стосується як посилення фіскальної функції оподаткування, так і нових векторів податкової діяльності – антикризового і антитіньового впливу на економічні процеси. Податкові інститути включають систему податків, спосіб організації податкових органів та дію інших механізмів державного регулювання, пов'язаних з податковою

сферою.

На наш погляд, податковий контроль слід розглядати як неодмінну і дуже важливу складову як, насамперед, державного фінансового контролю (державний податковий контроль), так і внутрішньокорпоративного фінансового контролю, регіонального фінансового контролю і самоконтролю приватних підприємців та домогосподарств.

Державний податковий контроль здійснюють не лише податкові, а й митні органи, а також рахункові палати в частині контролю податкових надходжень до дохідної частини державного і місцевих бюджетів й використання наданих суб'єктам господарювання і фізичним особам податкових пільг.

З урахуванням вищезазначеного, на нашу думку, під державним податковим контролем слід розуміти діяльність уповноважених державою органів з контролю за дотриманням платниками податків, податковими агентами і платниками зборів і обов'язкових платежів правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків, зборів і обов'язкових платежів до державного і місцевих бюджетів і державних позабюджетних фондів, а також відшкодування частини утриманих податків з метою збалансування інтересів учасників податкових відносин, контролю за реалізацією підконтрольними суб'єктами своїх прав, зниження податкових ризиків держави, територіальних громад, господарюючих суб'єктів і населення, виявлення порушень податкового законодавства, запобігання їх виникненню, підвищення податкової культури і дисципліни платників податків (обов'язкових зборів і платежів).

Немає однозначного розуміння й функціонального призначення податкового контролю. Так, скажімо, Л. Черномордов підкреслює, що податковий контроль реалізує головну функцію податків – фіскальну. Він є її носієм, а економічна функція проявляється через механізм головної, фіскальної,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

функції. Ступінь прояву економічної функції залежить від того, як здійснюється збір податків [2, с. 57].

Як зазначає Г. Нестеров, концептуально податковий контроль виступає як процес реалізації продуктивної функції податкової системи через функції системи (інститути) податкового контролю. Таким чином, система податкових відносин є частиною фінансових відносин, пов'язаних з перерозподілом ВВП, у т.ч. в інтересах економічної (включаючи фінансову – О.Ш.) безпеки, проявляє свої функції в межах потоку грошових коштів зі сфери «бізнес» в сферу «бюджет». Ця її трансфертна здатність визначається як фіскальна функція податкового контролю, що діє незалежно від рівня розвитку економіки. Крім того, цей дослідник виокремлює й такі функції податкового контролю, як конституційна, координуюча і правова [3].

З огляду на вищевикреслену природу державного податкового контролю, правомірно акцентувати увагу, поряд з традиційно вживаними, і на таких його функціях, як профілактична, політико- і безпекозабезпечуюча. Сутність першої полягає в зниженні внаслідок контролю рівня економічних (податкових) злочинів і податкових ризиків; другої – реальному впливі державного податкового контролю на реалізацію фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, податкової, митної і валютної політик, а третьої – забезпеченні національної безпеки загалом і фінансової безпеки держави й її регіонів, галузей господарського комплексу, господарюючих суб'єктів і окремих громадян зокрема.

З метою реалізації політики дерегулювання підприємницької діяльності, спрямованої на спрощення умов господарювання, покращення бізнес-клімату надважливим є підвищення дієвості податкового контролю за рахунок: розширення сфери превентивного податкового контролю (надання консультаційно-методичної допомоги платникам податків, своєчасне висвітлення відомостей про зміни податкового законодавства, інформації про

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

найбільш типові і злісні порушення податкового законодавства та судову практику, що є важливою умовою для зменшення кількості податкових правопорушень); розширення юридично значущого електронного документообігу не лише на процеси міжвідомчого обміну документами, а й на процеси взаємодії платників і податкових органів (вимоги про сплату податків, проведення автоматизованого звіряння розрахунків, надання інформації про відкриття і/або закриття рахунків платника податків у банках і вимога документів, що підтверджують підстави застосування пільг), що істотно знижує витрати на адміністрування і сплату податків (за оцінками європейської Асоціації фінансових директорів корпорацій, витрати лише на обробку паперових рахунків-фактур можуть бути знижені за рахунок їх електронної обробки до 80%, що дозволяє економити країнам ЄС близько 250 млрд. євро на рік [4]); впровадження сервісу «Особистий кабінет платника податків», доступного через Інтернет, який має включати проведення реєстрації, перереєстрації, звіряння розрахунків, запити документів, здійснення заліків і повернення податків.

Список використаних джерел.

1. Филюк Г.М. Вплив бюджетно-податкової політики на трансформацію ринкових структур в Україні. / Г. М. Филюк // Фінанси України. – 2009. - №5. – С. 56-65
2. Черномордов Л. И. Организационно-правовые методы и формы осуществления налогового контроля / Л. И. Черномордов // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 144. – С. 57–61. – (Серия «Экономическая»)
3. Нестеров Г. Г. Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности России : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы,

денежное обращение и кредит» / Г. Г. Нестеров. – М., 2009. – 26 с.

4. Communiqué following a meeting between EACT and EPC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eact.eu/content/view/106/45/>

Андреюк Н.В., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відновлення і розширення діяльності виробничих і невиробничих підприємств залишається на сьогодні одним із головних завдань розбудови економіки України, яка характеризується швидким скороченням абсолютного обсягу нагромадження, суттєвим падінням його частки у національному доході, різким скороченням бюджетних асигнувань, яке супроводжується зниженням частки, що використовується на розширення виробництва.

Тому одним із основних напрямів державного регулювання має стати вироблення заходів щодо розширення інвестиційного простору для широкого кола підприємств, підприємців, населення і стимулювання прискорення виробничих процесів. Це передбачає використання таких економічних важелів як податкова політика, фінансово-кредитні та антимонопольні заходи. Крім того, податковий клімат, створений і підтримуваний у країні шляхом реалізації відповідної податкової політики уряду, великою мірою визначає міжнародну конкурентоспроможність національних господарюючих суб'єктів.

Одним із суттєвих недоліків вітчизняної системи оподаткування є її нестабільність. Часті зміни на законодавчому рівні обмежують визначення перспектив розвитку підприємницької діяльності. Більше того, значна частина

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

законодавчих рішень приймається необґрунтовано і через короткий період часу відміняється.

Саме ця ситуація у податковій системі відкинула Україну за даними Всесвітнього економічного Форуму 2015 р. на 137-е місце серед 144 країн за субіндексом «Вплив оподаткування на стимулювання інвестицій». Маючи значно нижчу ставку податку на прибуток підприємств (в розмірі 18%) і ставку ПДВ (20%), ніж у багатьох країнах світу, за субіндексом «Загальна ставка податку на прибуток підприємств» (54,9%) Україна зайняла неперестигне 123 місце [1]. Наприклад, так званий соціальний податок на роботодавців в Україні майже найвищий в світі і складає 49,7%. Співставними є податки у Франції - 50% і Бельгії – 40,58% [2]. Звичайно, подібний високий розмір соціальних податків і зборів порівняно з іншими країнами світу істотно погіршує податковий клімат України для підприємницької діяльності.

Дещо покращити ситуацію має прийнятий нещодавно закон № 77-VIII "Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці", в якому передбачається поетапне зниження єдиного соціального внеску з 41% до 16,4% підприємствам, у яких середня заробітна плата збільшиться мінімум на 30 відсотків, середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта складе не менше, ніж 700 гривень, а розмір середньої заробітної плати складатиме не менше трьох мінімальних [3].

Значних змін у 2015 році зазнає і вся вітчизняна система оподаткування внаслідок прийняття закону України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», яким передбачено внесення змін щодо умов, підстав і порядку оподаткування [4]. Зокрема, внесені зміни до визначення об'єкта оподаткування підприємств (п.31, ст.134), яким тепер є прибуток, що обчислюється на основі бухгалтерського фінансового результату з

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

обов'язковим наступним його коригуванням лише для підприємств, річний дохід яких перевищує 20 млн. грн.

Звужено коло підприємств, що мають пільги або звільняються від оподаткування. Крім неприбуткових підприємств (п.31, ст.133) та підприємств і організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю (п.31, ст.142), до вказаної категорії підприємств віднесено також кошти ІСІ та платників податків, що здійснюють недержавне пенсійне забезпечення (п.31, ст.141).

Більше того, розширено коло підакцизних товарів, до яких тепер відноситься і пиво, нафтопродукти, паливо моторне альтернативне та скраплений газ (п. 68), а також платників акцизу.

Законом передбачені і революційні зміни в адмініструванні ПДВ шляхом застосування електронної системи, яка забезпечить автоматичний облік в розрізі платників податку (інформація про операції з ПДВ відображатиметься он-лайн).

Суттєві зміни внесені і в застосування спрощеної системи оподаткування. Зменшено кількість груп платників єдиного податку, збільшено річний обсяг доходу підприємців, змінено ставки єдиного податку.

Зазначені зміни спрямовані на спрощення ведення бізнесу в Україні, покращення інвестиційного клімату та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел.

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR>.
2. The Complete WorldWide Tax & Finance Site. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.worldwide-tax.com/#partthree>.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

3. Закон України "Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці" № 77-VIII від 28 грудня 2014 року. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/77-19/page>
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28 грудня 2014 року. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

Бицюра Ю.В., к.е.н., доцент

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, Київ

СТРУКТУРНА АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Переважна більшість країн-членів ЄС мають високий рівень конкурентоспроможності. Зокрема, за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2014–2015 рр. серед 144 країн світу першу десятку очолюють провідні країни ЄС: Швейцарія займає 1 місце, Фінляндія – 4, Німеччина – 5, Нідерланди – 8, Великобританія – 9, Швеція – 10 [10, с.13]. Одним з основних чинників забезпечення високого рівня конкурентоспроможності розвинутих країн ЄС є структурна адаптація їхніх економік до імперативів утвердження постіндустріального суспільства.

Україна за індексом глобальної конкурентоспроможності посідає лише 76 місце. В структурі її економіки переважають сировинні, енергоємні, екологічно деструктивні галузі III-IV технологічних укладів. Для України актуальним є питання внесення коректив в структуру промислового виробництва та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

структурної адаптації національної економіки відповідно до сучасних вимог утвердження постіндустріального суспільства.

Ринкові перетворення в Україні були в основному зосереджені на трансформації власності та демонополізації економіки, а не на удосконаленні якості структури національної економіки. Про необхідність забезпечення прогресивних структурних зрушень в національній економіці зазначалось у всіх програмах стратегічного розвитку України. Метою нової Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Її реалізація передбачає спрямування вектору розвитку на проведення структурних реформ [7].

Метою дослідження є аналіз структурної адаптації національної економіки як чинника її конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.

Становлення постіндустріальної економіки в розвинутих країнах характеризується такими прогресивними змінами в її структурі:

– інтелектуалізація та інформатизація усіх сфер діяльності. За прогнозними оцінками, протягом наступних 20–25 років для розвинутих країн індустрія інформації стане провідною галуззю національного господарства з 15–20% рівнем зайнятості [2, с.160].

– відбувається дематеріалізація виробництва і зростання ролі сфери послуг. Так, у 2013 р. частка сфери послуг ЄС досягла рівня 72,8%, а США – 79,4% ВВП. Сфера послуг в економіці ЄС у 2012 р. забезпечила 72,2% робочих місць [11].

В Україні спостерігається позитивна тенденція до зміни структури економіки на користь сфери послуг. Так, частка сфери послуг за період 2000–2013 рр. зросла з 47,0 до 60,5% ВВП. Частка зайнятих у сфері послуг у 2012 р. зросла до рівня 68,4%, тоді як у 1996 р. становила лише 44,0% [11].

Разом з тим, економіка України характеризується сировинною спрямованістю, в якій частка добувної промисловості у 2013 р. становила 5,5%,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

сільського господарства – 8,7% ВВП [1]. Проте, Україна має значний потенціал у розвитку високотехнологічних виробництв в ракетно-космічній галузі, літакобудуванні, суднобудуванні, нанофізиці, електрозварюванні, біотехнології, біоінженерії та інших галузях, які можуть закласти основи для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки є адаптація її структури, націлена на забезпечення здатності пристосовуватися до змін і нових викликів глобального простору.

Становлення постіндустріального суспільства у розвинутих країнах зумовлює якісні структурні зрушення в національній економіці, що проявляються у розвитку інноваційних галузей та витісненні технологічно застарілих галузей.

Сучасна “типова” стійка національна технологічна структура оцінюється відповідно до прийнятої Європейським Союзом у 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості: близько 50% – сумарна частка високотехнологічних (20%) і середньотехнологічних (30%) виробництв; приблизно 50% – сумарна частка низькотехнологічних (30%) і середньонизькотехнологічних (20%) виробництв [4, с.96]. Технологічна структура переробної промисловості країн ЄС-27 у 2010 р. була такою: частка високотехнологічних виробництв – 12% та середньо-високотехнологічних виробництв – 35% [9].

Проаналізуємо сучасну структуру економіки України за видами економічної діяльності враховуючи їхній внесок у ВВП. За період 2000–2013 рр. відбулись такі структурні зрушення в національній економіці: питома вага сільського господарства у ВВП зменшилась майже удвічі (з 14,0 до 8,7%), переробної промисловості – зменшилась з 17,4 до 11,2%, добувної промисловості – зросла з 4,2 до 5,5%, будівництва – зменшилась з 3,5 до 2,5%. Отже, частка у ВВП галузей що виробляють матеріальні блага зменшилась в

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

середньому на 5,6% [1].

Серед галузей сфери послуг спостерігається стійка тенденція до зростання їхнього внеску у ВВП: частка торгівлі (з 8,4 до 14,8%), інформації та телекомунікацій (з 2,8 до 3,1%), фінансової та страхової діяльності (з 1,9 до 4,4%), професійної, наукової та технічної діяльності (з 1,3 до 2,9%), освіти (з 4,1 до 5,2%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (з 2,4 до 3,8%), мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (з 0,4 до 0,8%) [1].

Розширення таких сфер, як наука, освіта, охорона здоров'я, інформація та телекомунікації є прогресивною тенденцією в удосконаленні структури національної економіки.

У 2008, 2010 та 2011 рр. спостерігалися значні негативні тенденції у зміні структури національної економіки (див. табл. 1). Зокрема, у ці роки значно зросла частка добувної промисловості, суттєво зменшилась питома вага переробної промисловості, будівництва та ін. Виявити наявність таких тенденцій дозволив розрахунок і аналіз інтегрального коефіцієнта структурних зрушень у національній економіці [3, с.179–180].

Оцінимо адаптаційну здатність національної економіки щодо наявності прогресивних зрушень у її структурі (зростання частки сфери послуг та високотехнологічних виробництв).

Таблиця 1

Динаміка інтегрального коефіцієнта структурних зрушень в Україні та її рангу за індексом глобальної конкурентоспроможності

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Інтегральний коефіцієнт структурних зрушень	0,046 7	0,658 6	0,435 1	- 0,405	0,264 7	- 0,391	- 0,652	0,421 2	- 0,069
Ранг України за індексом глобальної конкурентоспроможності	64	69	73	72	82	89	82	73	84

Джерело: складено автором за даними [1; 8].

Про наявність суттєвого зв'язку між структурними зрушеннями в національній економіці та зміною рівня конкурентоспроможності країни (за період 2005–2013 рр.) свідчать такі дані однофакторного дисперсійного аналізу: коефіцієнт кореляції становив $-0,487$, коефіцієнт детермінації – $0,980$, значення F-критерію Фішера – $790,4$ (при критичному значенні $4,5$). Це доводить, що одним з визначальних чинників підвищення конкурентоспроможності національної економіки є прогресивні зрушення в її структурі відповідно до прогресивних загальносвітових тенденцій.

В Україні загальна питома вага переробної галузі промисловості ($11,2\%$) не відповідає показнику ядра збалансованої технологічної структури (20%). Крім того, необхідно враховувати, що у структурі переробної промисловості України домінують галузі важкої промисловості – чорної металургії та паливно-енергетичного комплексу. Протягом 1990–2011 рр. у структурі промислового виробництва відбулись такі негативні зміни: частка машинобудування, що є основою високо- та середньотехнологічних галузей, знизилась у 2,7 рази: з 31 до $11,6\%$, тоді як частка металургії, що є сировинною та середньонизькотехнологічною галуззю, збільшилась у 1,6 рази: з 11 до $18,1\%$ [5, с.106]. Такі тенденції посилюють сировинну спрямованість виробництва і експорту в Україні та залежність від ситуації на зовнішніх сировинних ринках.

Для входження до кола розвинених країн ЄС, Україна має підвищити технологічний рівень виробництва, удосконалити структуру національної економіки та конкурентоспроможність продукції.

Економіка України характеризується значною технологічною відсталістю, зношенням основних засобів, високою енерго- та ресурсоемністю, низьким рівнем інноваційності. Сформувалась модель національної економіки з переважанням сировинних, матеріалоемних та енергоемних галузей орієнтованих на зовнішні ринки.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Україні потрібно якомога швидше адаптувати структуру економіки відповідно до вимог та тенденцій постіндустріального розвитку. Неєфективна структура національної економіки гальмує просування України у Європейський простір та можливості виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції на світових ринках.

Пріоритетними напрямми структурних зрушень в національній економіці є: спрямування ресурсів держави та бізнесу на провідних напрямках науково-технологічного оновлення економіки; розвиток державно-приватного партнерства в напрямі реалізації інноваційних та інфраструктурних проектів; поглиблення інтеграції науки, освіти і виробництва; посилення науково-технічної кооперації зі світовими технологічними лідерами.

Список використаних джерел.

1. Валова додана вартість і валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Коломицева О.В. Напрями подальшої трансформації національної економіки в умовах глобалізаційних викликів / О.В. Коломицева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 22. – 2009. – С.160–164.
3. Овандер Н.Л. Методика оцінки структурних зрушень в економіці країни за видами економічної діяльності / Н.Л. Овандер // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – №1. – С.178–183.
4. Пирог О.В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О.В. Пирог // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – №698. – С.93–103.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держ. служба статистики України; [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Август Трейд, 2012. – 558 с.

6. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
7. Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
8. Global Competitiveness Report / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
9. High technology and medium-high technology industries main drivers of EU-27's industrial growth / Eurostat statistics in focus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5585612/KS-SF-13-001-EN.PDF/f68ec994-79d3-43f2-a7a9-787b73fdfe7e?version=1.0>.
10. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / World economic forum. – Geneva, 2014. – 549 p.
11. The World Factbook / Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

Білик Р.Р., к.е.н., доцент, докторант,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**ПЕРЕШКОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
РЕГІОНІВ: ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ТА ВНУТРІШНІ СТРУКТУРНІ
ПРОБЛЕМИ**

В умовах нарощування деструктивних тенденцій у зовнішньому середовищі та дестабілізації соціально-економічного розвитку України зростає необхідність розробки ефективної економічної політики на регіональному рівні, спроможної сформулювати сприятливі передумови для успішних перетворень у кожному регіоні і стати запорукою зміцнення їх конкурентоспроможності.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Питання залежності економіки регіонів від непрогнозованих ринкових коливань піднімається далеко не вперше, проте стає дедалі гострішим з модифікацією загроз регіональній економічній безпеці. Більшість науковців і фахівців у сфері регіонального розвитку погоджуються, що через недосконалу внутрішню структуру економіки багатьох регіонів неможливо виробити механізм захисту від зовнішніх впливів. Зокрема, дослідники зазначають, що «регіони України виявились неготовими реагувати на коливання кон'юнктури, стають дедалі залежнішими від недиверсифікованих зовнішніх ринків і фактично не спромоглися сформувати «запас міцності» для протидії несприятливим явищам у економіці» [1]. Окремі дослідники вказують, що однією з умов забезпечення стійкості регіональної економіки є проведення автономної соціально-економічної політики [2, с. 24].

На нашу думку, причини різкого погіршення конкурентоспроможності регіонів України криються більшою мірою у негнучкості структури економіки регіонів, адже саме це і робить регіони залежними від зовнішніх – часто неринкових – чинників. Іншою причиною є відсутність цілісного внутрішнього ринку як у національному масштабі, так і на рівні регіону [3, с. 28].

Протягом 2014 року найбільш гострими були наступні негативні явища в економіці регіонів.

По-перше, погіршення умов функціонування промислових підприємств. Обсяги промислового виробництва за підсумками року скоротилися в 16 регіонах, що в цілому повторює динаміку 2013 року. Промислове зростання зафіксовано у регіонах, які в сукупності формують не більше 16 % реалізованої в Україні промислової продукції. Не беручи до уваги Донецьку й Луганську області, у яких скорочення виробництва має об'єктивні причини, показовим стало падіння виробництва в сусідніх промислових регіонах: Дніпропетровській (на 7,7 %), Харківській (на 5,2 %), Запорізькій (на 3,7 %), Полтавській (на 7,2 %) областях. Причинами такого падіння стало скорочення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

внутрішнього попиту на товари проміжного споживання та інвестиційного призначення, пов'язане із загостренням ситуації на Сході України і порушенням міжрегіональних виробничо-коопераційних і збутових зв'язків.

По-друге, падіння обсягу внутрішніх капіталовкладень та іноземних інвестицій. За підсумками трьох кварталів 2014 р. загальне скорочення обсягу капітальних інвестицій склало 23 %, при цьому тільки Івано-Франківська і Хмельницька області забезпечили приріст цього показника. Відтік іноземного інвестиційного капіталу був ще більш значним – за один 2014 рік втрачено 20 % обсягу залучених за весь період інвестування прямих іноземних інвестицій. Погіршення інвестиційних позицій спостерігалось у всіх областях, крім Івано-Франківської (приріст ПІІ у цей регіон пов'язаний з активним розвитком інфраструктури гірськолижного туризму на фоні зростання інтересу до внутрішнього туризму у зв'язку з курсовою нестабільністю). В інших регіонах відтік іноземного капіталу не мав ні географічної, ні галузевої специфіки. Вкрай негативно на інвестиційній динаміці позначилась зростаюча фінансова нестабільність, тиск негативних інфляційних очікувань, стрімке падіння купівельної спроможності гривні та подальше нарощування ризиків хаотичних валютних коливань.

По-третє, скорочення обсягів зовнішньої торгівлі у регіонах. Одним з наслідків кризи відносин з Російською Федерацією стало погіршення показників зовнішньої торгівлі регіонів і зміна її географічної структури. Однак загальне погіршення економічної ситуації і загострення конфлікту на Сході України, всупереч очікуванням, не відбилося критичним чином на динаміці регіонального експорту. Експорт товарів у 2014 р. скоротився на 13,5 % у загальному по країні, при цьому низка регіонів взагалі не відчула негативного впливу в цьому аспекті. Так, 11 регіонів змогли наростити обсяг експорту товарів; на їхню частку припадає 22 % загального експорту. У п'яти регіонах збільшився експорт послуг, але їхня сукупна частка залишається незначною

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

(менше 7 %). Обсяг імпорту скоротився у всіх регіонах і набагато більш помітно, що в сукупності сформувало загальноукраїнське падіння імпорту товарів на 28,3 %; послуг – на 24,6 %.

За рахунок серйозного скорочення імпорту сальдо зовнішньої торгівлі товарами наблизилося до нульового (вперше з 2005 року). Загальне сальдо по торгівлі товарами і послугами склало 5,1 млрд. дол. США. Важливо відзначити, що зовнішньоторговельне сальдо покращилося багато в чому за рахунок виключення зі статистичного переліку імпортозалежних АР Крим і м.Севастополя, а також через скорочення російського імпорту (на 45 % - по товарах і на 30 % по послугах).

Незважаючи на погіршення умов торгівлі і падіння обсягу товарообігу з Росією, частка цієї країни в експорті українських товарів і послуг залишається значною. Так, за підсумками року частка Росії в експорті українських товарів склала 18,2 %; послуг - 31,2 %.

Неоднозначною протягом року була динаміка зовнішньої торгівлі із країнами Європейського Союзу. Зокрема, на фоні стрімкого зростання експорту в ЄС протягом трьох кварталів, останній квартал продемонстрував різке зниження, що за підсумками року сформувало збільшення експорту в ЄС усього на 2,5 % по товарах і падіння на 7,3 % по послугах.

У зв'язку з масовою міграцією капіталу і перереєстрацією суб'єктів господарювання стрімко зросла роль м. Києва в міжнародному русі товарів і послуг, внаслідок чого столиця вперше за тривалий час вийшла в лідери за обсягом зовнішньої торгівлі.

З метою реагування на вказані негативні явища та протидії їх поглибленню політика зміцнення конкурентоспроможності регіонів повинна спиратись на наступне:

1. Недопущення подальшого падіння економіки регіонів, вжиття організаційних заходів щодо зменшення залежності від коливань ринкової

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інфраструктури і впливу чинників неекономічного характеру (диверсифікація структури зовнішньої торгівлі, розвиток внутрішнього ринку тощо).

2. Започаткування глибинних зрушень у структурі економіки регіонів (зменшення монофункціональності, розвиток нетрадиційних для регіону видів економічної діяльності, стимулювання малого підприємництва, оптимізація товарної структури виробництва і якісних характеристик продукції).

3. Перегляд механізмів фінансового забезпечення розвитку регіонів (замість політики дотаційного вирівнювання – зміцнення власного ресурсу територій, недопущення відпливу капіталу, фінансове заохочення регіонів у розширенні економічної активності).

Список використаних джерел

1. Стратегічний моніторинг розвитку регіонів / Національний інститут стратегічних досліджень. - №1-2014 (спеціальний випуск). – К.: НІСД, 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/region_monit_2014_1-adcdd.pdf
2. Гуменюк А.М. Еволюція теоретичних положень економічної безпеки в умовах трансформацій / А.М. Гуменюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Економічні науки. – Випуск IV (48). – Чернівці, 2012. – с. 23-29.
3. Варналій З.С. Пріоритети зміцнення конкурентоспроможності регіонів як складової забезпечення економічної безпеки України / З.С. Варналій, Білик Р.Р – Зб. наук. праць «Теоретичні та прикладні питання економіки». – 2014. – №1 (28). – с. 25-35.

Вірченко В.В., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ІНСТИТУТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ
СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Починаючи із останньої чверті ХХ ст. у країнах із розвиненою ринковою економікою відбуваються кардинальні зміни у структурі продуктивних сил та системі економічних відносин, які знаменують перехід на нову постіндустріальну стадію цивілізаційного розвитку. Причиною цього процесу є трансформація системи суспільного виробництва, що перебуває у тісному взаємозв'язку із суспільством та його невпинно зростаючими економічними потребами.

В умовах постіндустріального суспільства інтелектуальний капітал перетворюється на основний фактор виробництва і акселератор економічного розвитку, а відносини інтелектуальної власності утворюють базис сучасної системи господарювання. На сьогодні інтелектуальна діяльність є не лише сферою реалізації людського потенціалу, а й основоположним джерелом соціально-економічного прогресу. При цьому, як свідчать результати досліджень іноземних та вітчизняних учених, в умовах постіндустріальної економіки ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства стають об'єкти інтелектуальної власності, що набувають форми інтелектуального капіталу, здатність впроваджувати інновації, а також поєднувати кваліфікований персонал з інвестиціями у об'єкти інтелектуальної власності.

Відносини власності складають базис будь-якої економічної системи, забезпечуючи можливість реалізації економічних інтересів власника в галузі суспільного виробництва, а також утворюючи механізм розподілу його результатів. Оскільки вітчизняна економіка характеризується інверсійним характером розвитку, у процесі економічних трансформацій відносини

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

власності не знімаються й переводяться в базис економічної системи, а навпаки актуалізуються та перетворюються у важливий інструмент стимулювання соціально-економічного зростання. Крім того, поступове зростання ролі нематеріальних духовних потреб, а також розвиток інтелектуальної діяльності та всебічна реалізація творчого потенціалу людини є невід'ємною складовою становлення постіндустріальної цивілізації. Тому з формуванням основ постіндустріального суспільства в країнах Європи інтелектуальна власність отримала новий поштовх до розвитку, адже на даній стадії цивілізаційного розвитку інформація, знання та інтелектуальний капітал та інші результати інтелектуальної діяльності перетворюються на основний фактор в складі продуктивних сил сучасної системи суспільного виробництва.

Інтелектуальна власність – важливий соціально-економічний інституту, що являє собою складну систему соціально-економічних відносин, які виникають з приводу привласнення результатів інтелектуальної діяльності та їх комерціалізації. У свою чергу, комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності – це система заходів щодо їх впровадження у господарський оборот з метою створення доданої вартості та генерування додаткового прибутку. Опиняючись у сфері відносин привласнення-відчуження результати інтелектуальної діяльності перетворюють на об'єкти інтелектуальної власності, які, у свою чергу, в результаті комерціалізації перетворюються на інтелектуальний капітал. Саме у процесі комерціалізації об'єкти інтелектуальної власності приймають участь у якості фактора виробництва у суспільному відтворенні. Структура відносин інтелектуальної власності включає: види відносин інтелектуальної власності, суб'єкти та об'єкти відносин інтелектуальної власності.

Серед основних видів відносин інтелектуальної власності на нашу думку слід виокремити:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– відносини привласнення, які передбачають отримання суб'єктом права власності на результати інтелектуальної діяльності у санкціонований суспільством спосіб;

– відносини комерціалізації, які виникають з приводу впровадження об'єкта інтелектуальної власності у господарський оборот з метою отримання прибутку;

– відносини розпорядження, які передбачають передачу прав на об'єкт інтелектуальної власності іншим особам на різних умовах і в різному обсязі;

– відносини володіння, які передбачають фактичне панування суб'єкта над об'єктом інтелектуальної власності, що прямо та опосередковано не пов'язане з його використанням.

Як зазначалося раніше, об'єкти інтелектуальної власності (далі – ОІВ) потрапляють до сфери суспільного виробництва у результаті комерціалізації, внаслідок чого вони перетворюються із результатів інтелектуальної діяльності у працюючий інтелектуальний капітал, що генерує додаткову вартість і таким чином забезпечує розширене відтворення суспільного виробництва.

Впровадження результатів інтелектуальної діяльності у господарський оборот може відбуватися у 4 основних формах: продаж результатів інтелектуальної діяльності, тобто комплексна передача прав на об'єкти інтелектуальної власності суб'єктам господарювання; передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності на основі ліцензування або інших видів договорів; внесення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу новоствореного підприємства; використання об'єктів інтелектуальної власності у власній господарській діяльності з метою отримання прибутку.

Слід зазначити, що серед розглянутих вище форм комерціалізації продаж або передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності вимагають від власника ОІВ найменше зусиль і, водночас, забезпечують

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

порівняно менший дохід. При цьому основні ризики, що пов'язані із впровадженням у господарський оборот результатів інтелектуальної діяльності, приймає на себе покупець або ліцензіат. Останні дві форми навпаки вимагають від власника ОІВ додаткових витрат часу і коштів, пов'язаних із комерціалізацією результатів інтелектуальної діяльності. При цьому, основні ризики комерціалізації приймає на себе власник ОІВ, що дає йому можливість отримати порівняно вищий дохід після успішного провадження ОІВ у суспільне виробництво.

В умовах становлення постіндустріального суспільства відносини інтелектуальної власності починають відігравати визначальну роль у суспільному виробництві. На наш погляд, це пов'язано із тими функціями, які виконує інститут інтелектуальної власності (далі – ІВ) в рамках суспільного відтворення.

По-перше, ІВ забезпечує розподіл результатів суспільного виробництва між усіма суб'єктами відносин привласнення результатів інтелектуальної діяльності: суб'єкт інтелектуальної діяльності отримує дохід, інвестор, який вкладає кошти у комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності, отримує відсоток на вкладений капітал, держава – отримує податкові надходження до бюджету, підприємства – отримують додаткову вартість, створену на основі використання інтелектуального капіталу.

По-друге, ІВ прискорює науково-технічний прогрес, оскільки забезпечує перерозподіл частини суспільного продукту на користь творців інтелектуального продукту, стимулюючи їх у такий спосіб до подальшої інтелектуальної діяльності.

По-третє, ІВ зумовлює інноваційну спрямованість суспільного виробництва і модернізацію економіки за рахунок впровадження результатів інтелектуальної діяльності у господарську діяльність.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

По-четверте, ПВ модифікує класову структуру сучасного суспільства, в результаті чого в рамках економіки зростає роль технократів, представників галузі освіти та науки, які займаються інтелектуальною діяльністю, є носіями знань і творцями інтелектуального продукту.

По-п'яте, ПВ виконує системоутворюючу функцію на сучасному етапі еволюції суспільного виробництва, він утворює базис економічної системи, зумовлює утворення нового фактору виробництва – інтелектуального капіталу, і забезпечує формування передумов переходу суспільства на нову постіндустріальну стадію розвитку.

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що відносини інтелектуальної власності в умовах становлення постіндустріального суспільства формують важливу складову базису економічної системи і виконують стимулюючу, розподільчу, системоутворюючу, інноваційну функції в рамках сучасної системи суспільного виробництва.

Об'єкти інтелектуальної власності у складі інтелектуального капіталу підприємства відіграють принципову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності в умовах становлення постіндустріального суспільства. При цьому, саме завдяки комерціалізації об'єкти інтелектуальної власності трансформуються в інтелектуальний капітал, що в якості основного фактора бере участь у суспільному виробництві. Проведений теоретичний аналіз дозволяє зробити висновок, що ефективно функціонуючий механізм комерціалізації здійснює визначальний вплив на прискорення темпів розвитку та підвищення конкурентоздатності економіки країни. Формування ефективного механізму комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності в Україні дозволить стимулювати розширене відтворення національного господарства, а також забезпечить інноваційний базис для модернізації вітчизняної економіки.

Список використаних джерел.

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [текст] / В.Д. Базилевич. – 3 вид., стер. – К.: Знання, 2014. – 671 с.

Голованенко М.В., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ВХІДНОГО ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ

Економіка України у 2014-15 р.р. характеризується складною ситуацією, що дедалі більше набуває ознак рецесії. На відміну від кризи 2008 року, яка мала глобальний характер, теперішня ситуація є специфічною саме для України, а її причини лежать не стільки в економічній, скільки у геополітичній площині. Анексія Криму та підживлювані зовні військові дії на Донбасі вже призвели до втрати значної частини виробничого потенціалу української економіки, розриву існуючих логістичних зв'язків та падіння виробництва.

Тому для підприємств актуальним стає пошук антикризових стратегій діяльності в умовах спаду виробництва. Як добре відомо з теорії, спад виробництва негативно позначається на собівартості продукції підприємств, що погіршує фінансові результати їх діяльності. Проте викликає зацікавленість дослідження реакції на рецесію також такої категорії витрат, як логістичні витрати. Для цього зосередимо увагу на витратах, пов'язаних з обслуговуванням вхідного логістичного ланцюгу, а саме, – витратах на організацію закупівлі та збереження виробничих запасів.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Підхід до оптимального вирішення цієї проблеми вже тривалий час відомий в економічній літературі під назвою EOQ-моделі¹. Вважається, що перший підхід до вирішення проблеми визначення оптимального розміру замовлення в рамках EOQ-моделі було запропоновано у 1915 р². Фордом Уїтманом Харрісом (Ford Whitman Harris), хоча окремі дослідники вказують на наявність певних напрацювань у цій сфері ще у кінці XIX сторіччя [1, с. 277]. Проте й робота Харріса не привернула одразу уваги дослідників до проблеми оптимізації обсягів закупівлі ресурсів.

Лише після виходу у 1934 р. статті професора Гарвардської школи бізнесу Р.Х. Уїлсона (Wilson, R.H.) [3], в якій було зроблено висновок про необхідність досягнення компромісу між витратами на замовлення ресурсів та на їх збереження для оптимізації розміру замовлення ресурсів, запропонований підхід отримав загальне визнання. Тому частіше в літературі формула для визначення оптимального розміру замовлення, що мінімізує комплексні витрати на закупівлю та збереження ресурсів, називається формулою Уїлсона.

Розглянемо докладніше вказаний підхід. Для більшої наочності розв'язок задачі визначення оптимальної партії поставки матеріальних ресурсів проілюструємо на числовому прикладі.

Припустимо, що загальна річна потреба підприємства в певному виді ресурсу становить 200 виробів. Постійні витрати на придбання однієї партії виробів становлять 500 грн. на одну партію, змінні 5 грн. на один виріб. Ціна одного виробу становить 900 грн., а витрати на збереження запасів виробів на складі підприємства виражаються у відсотках до вартості середнього запасу й дорівнюють 10%.

Введемо необхідні позначення.

Q – розмір партії, що замовляється;

¹ Аббревіатура EOQ розшифровується як Economic order quantity, що можна перекласти як "економічний (оптимальний) розмір замовлення".

² Інші дослідники вказують трохи більш ранню дату виходу роботи Харріса, а саме 1913 р. [2]

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

m – величина загальної потреби в ресурсах протягом планового періоду;

C_f – постійні витрати, пов'язані з доставкою однієї партії ресурсів;

C_v – питомі змінні витрати, пов'язані з доставкою одиниці ресурсів.

Підкреслимо, що їх величина не залежить від розміру партії ресурсів. що замовляється;

P – вартість (ціна) одиниці ресурсу;

r – витрати, пов'язані зі зберіганням ресурсів, виражені у відсотках до вартості середнього їх запасу.

Тоді функцію витрат на закупівлю ресурсів в залежності від розміру партії закупівлі (F_1) можна представити у вигляді такого співвідношення:

$$F_1 = C_f \cdot \frac{m}{Q} + C_v \cdot m. \quad (1)$$

Функцію витрат на закупівлю ресурсів, яке впливає з наведеної вище формули, складається з двох доданків. Перший з них пов'язаний з постійними витратами на закупівлю ресурсів. Він залежить від кількості транзакцій по закупівлі, яка оцінюється шляхом ділення загальної потреби в ресурсах на певний період на розмір однієї партії закупівлі. Другий доданок ні від кількості транзакцій, ні від розміру партії закупівлі не залежить. Оскільки загальна величина змінних витрат залежить лише від питомих витрат на закупівлю одиниці ресурсів та загального розміру потреби в них на певний період.

Далі необхідно визначити аналітичний вигляд функції витрат на збереження ресурсів (F_2). Для цього зробимо припущення про рівномірний характер споживання ресурсів. Також не будемо враховувати розмір страхового запасу, а візьмемо до уваги лише поточний запас. Тоді:

$$F_2 = \frac{1}{2} \cdot Q \cdot P \cdot r. \quad (2)$$

Для кращого розуміння формули (2) можна пояснити, що $Q/2$ – це середній розмір запасу у натуральних одиницях вимірювання. Якщо його

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

помножити на P , отримаємо вартість середнього запасу ресурсів. І далі множення вартості середнього запасу ресурсів на коефіцієнт r дозволяє отримати витрати на збереження ресурсів.

Для визначення оптимального розміру партії закупівлі, яка дозволяє знайти компроміс між витратами на закупівлю та збереження ресурсів, слід знайти суму цих двох компонент. В аналітичній формі це можна представити рівнянням:

$$F = F_1 + F_2 = C_f \cdot \frac{m}{Q} + C_v \cdot m + \frac{1}{2} \cdot Q \cdot P \cdot r. \quad (3)$$

Будемо вважати, що мінімальний розмір партії закупівлі ресурсів становить 10 виробів. Крім того, обсяг партії поставки має бути теж кратним 10.

Графічно результат обчислень обсягу витрат за формулами (1)-(3) представлено на рис. 1.

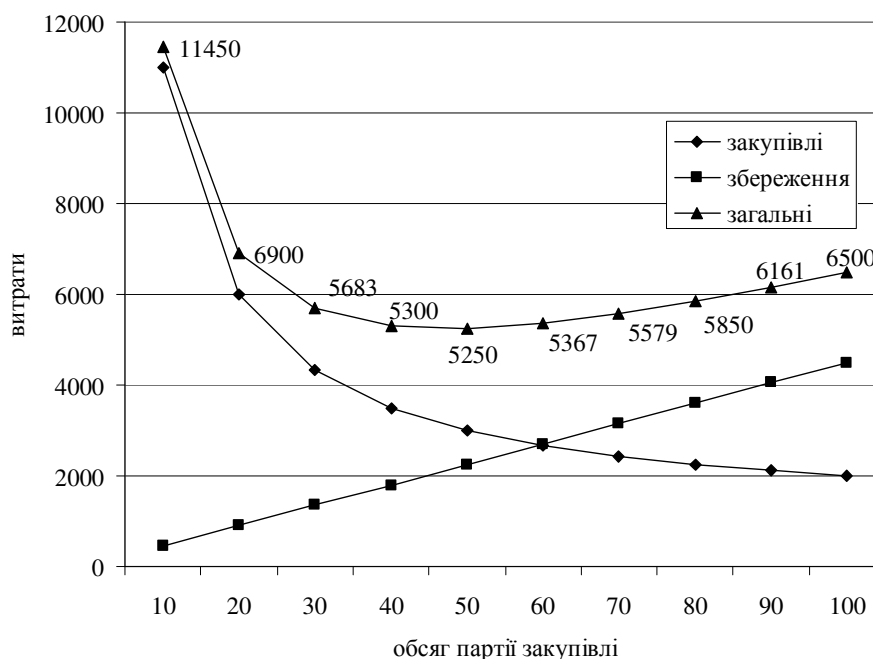


Рис. 1. Залежність загальних витрат на придбання та збереження ресурсів від розміру партії.

Джерело: побудовано автором

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Як видно з рис. 1, залежність витрат на придбання ресурсів від розміру партії носить обернений характер, тобто зростання розміру партії закупівлі зменшує загальні витрати на закупівельну діяльність протягом року. Проте залежність витрат на збереження ресурсів від розміру партії носить прямопропорційний характер, тобто збільшення партії закупівлі збільшує середньорічний рівень запасу ресурсів і, як наслідок, збільшує загальні витрати на збереження. Наявність двох компонентів функції загальних витрат на закупівлю та збереження ресурсів, що характеризуються протилежною реакцією на зміну обсягів партії закупівлі, створює передумови для визначення оптимального розміру партії закупівлі.

Наведений на рис. 1 графік засвідчує, що мінімум загальних витрат досягається при розмірі партії закупівлі 50 шт. виробів і становить 5250 грн.

Зазначимо окремо, що оптимум загальних витрат досягається при розмірі партії, що не відповідає точці перетину графіків витрат на закупівлі та збереження (така ситуація може мати місце лише як частковий випадок).

Завдання визначення оптимального розміру замовлення, разом з графічним методом, може бути вирішене й аналітично. Для цього необхідно знайти екстремум функції загальних витрат на закупівлю та збереження ресурсів, представлену рівнянням (3). Знайдемо першу похідну цієї функції та прирівняємо її до нуля, взявши до уваги, що змінною є обсяг партії замовлення ресурсів Q . Отримаємо:

$$F' = C_f \cdot \frac{m}{Q^2} + 0 + \frac{1}{2} \cdot P \cdot r = 0. \quad (4)$$

Здійснивши необхідні перетворення отримаємо формулу, відому в теорії управління запасами, як формулу Уілсона, що дозволяє розрахувати оптимальний розмір замовлення:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot m \cdot C_f}{P \cdot r}}, \quad (5)$$

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

де Q^* – оптимальний розмір партії, що замовляється.

Підкреслимо, що розмір оптимальної партії не залежить від змінних витрат на закупівлю ресурсів.

Визначимо оптимальний розмір партії замовлення ресурсів за формулою (5), скориставшись числовими даними нашого прикладу. Отримаємо:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot m \cdot C_f}{P \cdot r}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 200 \cdot 500}{900 \cdot 0,1}} \approx 47. \quad (6)$$

Таким чином, в результаті обчислень за формулою Уілсона отримано оптимальний розмір партії замовлення ресурсів в обсязі приблизно 47 шт., що дещо відрізняється з результатами попередніх розрахунків. Виникає питання щодо причин розбіжності. Відповідь на це питання пов'язана з певними обмеженнями формули Уілсона. А саме, ця формула не дозволяє прямо враховувати обмеження на мінімальні розміри партії поставки ресурсів та кратність обсягів поставки ресурсів. В дійсності такі обмеження часто існують.

В разі наявності обмежень на мінімальний розмір та кратність партії поставки ресурсів більш адекватний результат дає застосування розрахунково-аналітичного методу. Разом з тим, якщо орієнтуватися на досягнення математично найменшого значення функції загальних витрат на закупівлю та збереження ресурсів, при цьому вказані обмеження щодо мінімального розміру та кратності партії поставки не носять принципового характеру, то формула Уілсона дозволяє отримати оптимальний результат.

Хоча розглянутий варіант EOQ-моделі є детермінованим, він все ж дозволяє оцінити характер впливу рецесії на рівень витрат на закупівлю та збереження ресурсів. Для цього дослідимо діапазон падіння потреби у ресурсах від стандартної потреби в 200 шт. до вдвічі меншої, тобто 100 шт. з кроком 10 шт. Для кожної величини потреби визначимо оптимальний розмір партії закупівлі ресурсів за формулою Уілсона (5). Потім за формулою (3) обчислимо оптимальний (мінімальний) розмір витрат на закупівлю та збереження ресурсів,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

який може бути досягнуто для такого обсягу потреби у ресурсах. Далі обчислимо питоме значення витрат на закупівлю та збереження ресурсів в розрахунку на одиницю ресурсів, що закуповуються. Результати обчислень представлені у табл. 1.

Таблиця 1.

Вплив розміру потреби в ресурсах на оптимальну величину питомих витрат на закупівлю та збереження ресурсів

№	Потреба у ресурсах (m)	Оптимальна партія закупівлі ресурсів (Q*)	Витрати на закупівлю (F ₁)	Витрати на збереження (F ₂)	Загальні витрати на закупівлю та збереження (F)	Питомі витрати на закупівлю та збереження (F/m)	Приріст питомих витрат на закупівлю та збереження %
1	200	47	3121	2121	5243	26,2	0
2	190	46	3068	2068	5135	27,0	3,11
3	180	45	3012	2012	5025	27,9	6,50
4	170	43	2956	1956	4912	28,9	10,22
5	160	42	2897	1897	4795	30,0	14,32
6	150	41	2837	1837	4674	31,2	18,88
7	140	39	2775	1775	4550	32,5	23,97
8	130	38	2710	1710	4421	34,0	29,72
9	120	37	2643	1643	4286	35,7	36,27
10	110	35	2573	1573	4146	37,7	43,80
11	100	33	2500	1500	4000	40,0	52,59

Джерело: побудовано автором

Як видно з табл. 1, для нашого числового прикладу величина загальних витрат на закупівлю та збереження ресурсів при зменшенні обсягу потреби у ресурсах має тенденцію до зменшення. Проте існує тенденція до зростання питомих витрат на одиницю ресурсів, що закуповуються. Для більшої наочності результати щодо динаміки питомих витрат на закупівлю та збереження ресурсів в залежності від зміни загальної потреби в ресурсах представлені на рис. 1.

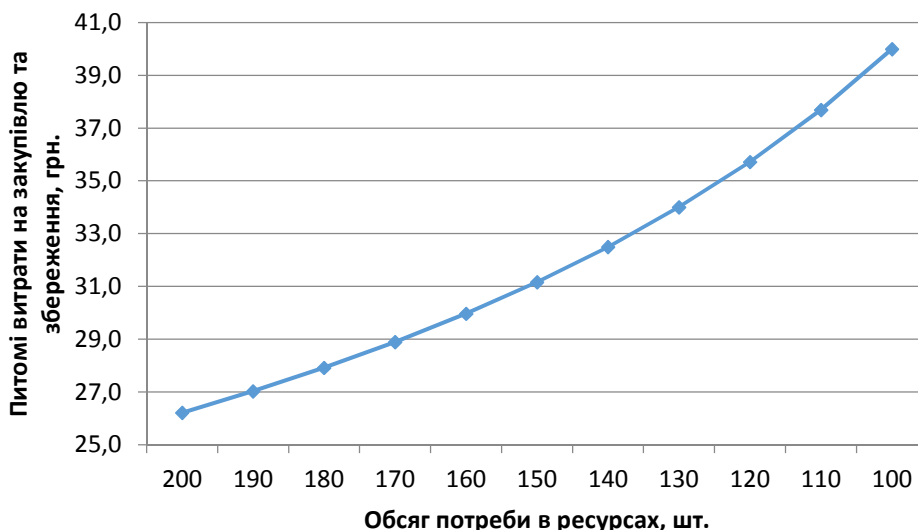


Рис. 4. Питомі витрати на закупівлю та збереження ресурсів в залежності від зміни потреби в ресурсах

Джерело: побудовано автором

Як видно з рис. 1, при зменшенні обсягів закупівлі ресурсів питомі загальні витрати на закупівлю та збереження ресурсів мають тенденцію до зростання. Більше того, зростання питомих витрат при скороченні обсягів загальної потреби в ресурсах прискорюється.

Проте загалом розглянутий варіант EOQ-моделі ґрунтується на певних припущеннях, серед яких дослідники називають, зокрема, такі:

- 1) попит (витрата ресурсів) є безперервним, а інтенсивність попиту постійна;
- 2) період між двома суміжними замовленнями (постачаннями) постійний;
- 3) попит задовольняється цілком і миттєво;
- 4) транзитний і страховий запаси відсутні;
- 5) місткість складу не обмежена;
- 6) витрати на виконання замовлення і ціна продукції, що поставляється, протягом планового періоду незмінні;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

7) витрати на підтримку запасу одиниці продукції протягом одиниці часу постійні [4, с. 110].

Варто зазначити, що одне з цих припущень не є критичним, а саме твердження про відсутність страхового (а також транспортного, підготовчого, сезонного) запасів. Насправді названі види запасів відіграють істотну роль у формуванні рівня складських залишків на підприємствах, тому їх ігнорування могло б вносити істотні викривлення в оптимальні рішення щодо мінімізації витрат на закупівлю та збереження ресурсів.

Проте вказані види запасів не залежать у явному вигляді від розміру партії закупівлі. Тому ці види запасів цілком можна включати у функцію витрат на закупівлю та збереження ресурсів, представлену рівнянням (3). Включення цих доданків змінить рівень функції загальних витрат. Але оскільки ці види витрат є константами по відношенню до змінної розмір партії закупівлі (Q), то оптимум функції не зміниться від включення цих доданків. Тому формула оптимального розміру партії, що замовляється, представлена виразом (5), ніяких зміни від включення додаткових видів запасів до функції загальних витрат зазнавати не буде.

Таким чином, проведений аналіз показав, що величина загальних логістичних витрат на закупівлю та збереження ресурсів при зменшенні розміру потреби у ресурсах скорочується, проте величина питомих витрат на одиницю ресурсів – зростає. При цьому темпи зростання величини питомих витрат на одиницю ресурсів є вищими за темпи скорочення обсягів потреби у ресурсах. Тому в умовах рецесії оптимізації логістичних витрат має приділятися істотна увага, оскільки нехтування цим може призвести до істотного зростання собівартості продукції, ціни на неї, що негативно позначається на конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Карпенко О.А. Модель оптимального розміру замовлення: проблеми застосування та перспективи вдосконалення / О.А. Карпенко, А.В. Петунін // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 276-281.
2. Архіпов С.В. Модифікація моделі управління запасами Харріса-Уілсона [Електронний ресурс] / С.В. Архіпов // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 59-62. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/522>
3. Wilson, R.H. A Scientific Routine for Stock Control // Harvard Business Review. – 1934. – №13. – Р. 116-128.
4. Ступницький О.І. Інформаційні технології у інфраструктурі глобальних логістичних мереж / О.І. Ступницький, М.А. Дашкуєв // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Випуск 122 (частина II). – С. 104-115.

Єрмоленко В.А., к.е.н., доцент,
м. Черкаси

Єрмоленко В.А. Пріоритетність творчого сегменту виробництва як основа конкурентоспроможності

**ПРІОРИТЕТНІСТЬ ТВОРЧОГО СЕГМЕНТУ ВИРОБНИЦТВА ЯК
ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Загрози та ризики в процесі розвитку кожної людини, підприємства, держави, етносу і всього людства є не тільки невід'ємними складовими цього ж розвитку, а його джерелом і водночас мають в собі також потенціал самознищення. При цьому людина намагається водночас примножити всі джерела розвитку і унеможливити всі небезпеки та ризики. Наскільки це

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

реально і які негативні наслідки реалізації таких намагань переважно невідомо. В дослідженні причин їх виникнення нібито мається практично повне коло гіпотетичних рішень. Але це не стосується глобальних проблем, вирішення яких поки що не знає ніхто. А це означає, що всі ці локально-конкретні рішення поточних загроз і ризиків на будь-якому рівні досить умовні і часто під виглядом вирішення тільки заганняють ту чи іншу проблему в глиб, у майбутній час і через це не тільки і не стільки не ефективно використовують природні ресурси та все накопичене багатство, скільки "проїдають" свій майбутній час, а що саме головне, в кінцевому рахунку ризикує і відчуває загрозу все людство.

В чому полягає цей парадокс? В основі лежить специфічна природа людини в плані роздвоєності мотивів, які спонукають до діяльності. З одного боку, діяльність людини, як і тварини, детермінована негативним колом спонукань у вигляді браку їжі, одягу, житла тощо або не задоволенням конвенційних потреб. Домінує на цьому рівні репродуктивна форма діяльності шляхом виробництва вже зроблених аналогів. З іншого боку, людина має надлишок енергії, який проявляється через творчу діяльність у задоволенні трансцендентних потреб. Саме надлишок енергії на трансцендентному рівні діяльності дозволяє людині відірвати голову від повсякденності і подивитися в небо, відчути Всесвіт і отримати від нього енергію, внаслідок чого людина стає людиною в тому числі і через розвиток шляхом продукування не видимого, не чуваного, не знаного.

Загрози і ризики в переважній більшості сприймаються в негативному колі, а саме: не дивлячись на надмірну роботу та домінування благодійних намірів в світі не припиняються військові дії, не зникають злочини, збільшується голод тощо. Водночас, ще у Стародавній Греції (Платон, Аристотель) було вказано на загрози та ризики, які йдуть від нібито позитивного, а саме: люди, цілі народи деградує і вироджуються при

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

зростанні багатства, а також при досягненні своїх цілей, реалізації своїх намірів. А. Тойнбі писав: "... легкість та зручність-вороги цивілізації" [1, с. 97]. Але він не вказав на головне, що штучність є ворогом людства. А саме цивілізація своєю антиприродною скерованістю породжує штучність, а з неї і глобальні проблеми, вихід з яких ніхто не знає.

Основними є виробництво цілей та смислів. Саме на цьому рівні діяльності відбувається одна з самих високих напруг, наслідком якої є продукування одного з самих високих та вирішальних рівнів енергії. Тому розвитку цього рівня виробництва повинно надаватись пріоритетне значення. Недостатня увага цьому сегменту виробництва, паразитизм у використанні, "проїдання" минулих цілей і смислів призводить до розладу та деградації. З іншого боку, відповідно, і на рівні кожної людини, і на рівні країн та народів самі принципи, жорстокі протистояння, боротьба і навіть війни відбуваються на цьому рівні.

В процесі виробництва продуктивні та репродуктивні сегменти людської праці створюють синергетичний ефект. Саме завдяки соціальному підкоренню продуктивній формі діяльності репродуктивній цей синергетичний ефект дає ентропійні або руйнівні наслідки і для природи, і для людини, які зростають і набувають ознаки катастрофи і саме через виробництво новоутворень.

Зрозуміло, без творчого сегменту людської діяльності і її продукту у вигляді новоутворень розвитку не було б взагалі і людина б постійно залишалася на рівні тварини. Тому саме представники репродуктивної праці є експлуататорами представників продуктивної, творчої праці. З фізики відомо, що більш нагріте тіло передає тепло менш нагрітому. Так і в суспільстві, в процесі взаємовідносин більш розвинута людина дає енергію менш розвинутій. Творчі люди працюють на віки, а ціну отримують умовно кон'юнктурну. Плоди віковичної праці мають свою специфіку. Якщо вартість результату репродуктивної праці через амортизацію фізичну та моральну зменшується, то

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

результати творчої праці мають відмінність і функціонування в часі, і в обміні, і в споживанні.

З іншого боку, в суспільстві відбувається безперервний процес вертикальної мобільності, чому значно сприяють саме "ліві" вподобання людей. На рівні людства також відбувається процес нерівномірного розвитку країн та народів. Причини цього феномену нікому невідомі по параметру підйому, хоча і є багато різних описів, як і описів деградації і еліт, і країн та народів. Відбувається цей процес переважно тому, що не всі представники еліти витримують напругу керівництва суспільством або підприємством, втрачають свою енергетику, виснажуються і в силу неможливості надати суспільству новий динамізм розвитку відповідно вимогам часу переходять вниз.

Надлишкову енергію людини живить динаміка новоутворень і, відповідно, швидкість змін в абсолютному вимірі, що дає можливість завдяки швидкості переходити на нові орбіти в середини країни і на нові рівні у вимірі країн та народів. При переході з одного рівня на іншій в гору, як і при переході з однієї орбіти електрону на іншу, вилучається величезна людська енергія. Водночас, на рівні суспільства вона не гаситься тим, що певна частина людей опускається вниз, оскільки загальний темп змін зростає, що вносить свій внесок в антируйнівні наслідки людської діяльності. Наприклад, раніше послуги рівня мобільного телефону були доступні тільки високопосадовцям. Горизонтальна мобільність виступає своєрідним храповиком, не даючи можливості опускатися вниз.

Що стосується підприємців, то вони, як відомо, виступають посередниками і синтезують у процесі виробництва різні фактори виробництва з їхнім різним рівнем. В цьому аспекті також присутня творчість, величезна енергія та воля. Але ця творчість значно нижчого, в основному комбінаторного рівня, ніж, наприклад, композиторів, науковців тощо. Рівень фундаментальних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

відкриттів вище за рівень прикладних досліджень. Винагороди за працю говорять про суттєве "порушення обміну" речовин в суспільстві в економічному аспекті також і у розвинутих країнах. Перехід до домінування фінансового сектору тільки погіршує ситуацію. Дійсно, у бізнесовій діяльності вищий за середній рівень невизначеності та ризику, але не порівняно нижчий, ніж у науковій або іншій творчій діяльності. Стосовно рідкості, то і по цьому параметру природний дар, схильність до творчої діяльності притаманна значно меншій кількості людей, ніж добізнесової. В свій час домінувало сприйняття природи як необмеженої комори. Голос противників такого підходу до природи не отримував відповідного резонансного відгуку. В наш час, навпаки, все частішу світоглядну перемогу отримують прибічники переходу на антируйнівну форму. Водночас, не всі ще усвідомили факт того, що творчий потенціал людства також обмежений і його злочинно розтринькувати.

На рівні кожної біологічної істоти існує правило: голова в першу чергу отримує живлення і в останню чергу відключається. Тому, не дивлячись на фактичну війну, заплановане абсолютне і відносне скорочення державних витрат на науку та освіту в бюджеті на 2015 рік вказує, в кращому випадку, на помилковість у виборі пріоритетів. Стосовно публічної аргументації Прем'єр-міністра А. Яценюка на засіданні Уряду, що ніхто з українських вчених не отримав премії Нобеля, то такі деструктивні заяви стосовно однієї з вирішальних сфер людської діяльності не сприяють утворенню здорової атмосфери в суспільстві, вибору вірних пріоритетів розвитку.

Видатний етолог К. Лоренц прийшов до висновку: "Розбіжність між тим, що людина готова зробити для суспільства і тим, що суспільство від неї вимагає буде зростати; і відповідальності все важче зберегти міст через цю прірву" [2, с. 24]. "Скоріш варто серйозно остерігатися, що нинішня комерційна організація суспільства своїм диявольським впливом суперництва між людьми спрямовує відбір у прямо протилежний бік" [2, с. 24]. Просто,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

щоб людина була готова щось зробити для суспільства, вона повинна мати надлишкову енергію. Реформування суспільства повинно бути направлено на формування потенціалу надлишкової енергії у людей. Пріоритетність творчої діяльності у суспільстві буде сприяти проведенню реформ у потрібному річищі.

Глобальні проблеми входять в проблематику сенсу життя і, відповідно, в кожній миті вони виникають і вимагають свого вирішення. Україна має нарощувати потенціал для вирішення своїх проблем і через них здійснити свій необхідний внесок у вирішенні глобальних проблем всього людства і завдяки цьому зайняти лідируючі позиції в світі.

Список використаних джерел.

1. Тойнбі, Арнольд Дослідження історії. Том II [монографія]: / Арнольд Тойнбі. Пер. з англ. В. Шовкуна.-К.: Основи, 1995. - 614с.
2. Лоренц К. Агрессия (так называемое Зло) [текст]: /К. Лоренц // Вопросы философии. - 1992. - №3. - с.5-38.

Ігнатович Н., к.е.н, доцент,

Гура В., к.е.н, асистент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОТИВАЦІЯ ТВОРЧОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Важливим фактором, що забезпечує інноваційний розвиток економіки, сприяє підвищенню її конкурентоспроможності, виступає реалізація творчої активності людини. Вона спрямована на перетворення світу, вдосконалення реального буття, внесення у нього нового, що зумовлює її роль як провідної

мотиваційної сили інноваційного розвитку. Важливість дослідження даної проблеми тим більша, що попри всі численні теоретичні обґрунтування шляхів модернізації економіки на інноваційній основі та постійні політичні заклики і декларації щодо необхідності її здійснення протягом всієї історії розвитку незалежної України реальний інноваційний розвиток, впровадження досягнень НТП, зацікавленість у розвитку науки залишаються переважно поза увагою вітчизняних підприємницьких структур, у більшості з яких практично відсутні мотивації до інноваційної активності. У зв'язку з цим розв'язання вкрай нагальних завдань підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, забезпечення її модернізації та сталого розвитку потребує створення механізмів активізації інноваційної діяльності.

Незважаючи на наявність в Україні певного інноваційного потенціалу економічного розвитку, досі відсутні ефективні механізми його реалізації. Як зазначив відомий вітчизняний науковець академік В.М. Геєць: «Україна ще має певний людський і технологічний потенціал, сформований в основному колишньою економічною системою і до цього часу ще не задіяний як ресурс економічного зростання шляхом технологічного оновлення в конкурентному середовищі світових технологічних лідерів при опануванні технологіями п'ятого та шостого технологічних укладів» [1, с. 787]. Суттєвою причиною цієї інноваційної неспроможності вітчизняного розвитку є, зокрема, і те, що при проведенні ринкової трансформації нашої економіки на основі неоліберальних рецептів аксіологічні аспекти мотивації людської діяльності, в тому числі і мотивування інноваційної активності підприємців залишилися абсолютно поза увагою вітчизняних реформаторів, які заклали у ринкові перетворення в Україні ліберальні постулати філософії ціннісного нігілізму. Вони вважали, що ринкова трансформація пострадянської економіки, проведення роздержавлення і приватизації власності на її теренах є достатніми умовами для неодмінного створення «ефективних власників», спроможних на засадах суто ринкового

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

механізму та притаманних йому мотиваційних важелів забезпечити зростання та модернізацію економіки на інноваційній основі. Однак, як показав час, ці реформаторські сподівання не здійснилися. Як справедливо підкреслюють, висвітлюючи передумови переходу України на інноваційний шлях розвитку, вітчизняні дослідники П.С. Єщенко і А.Г. Арсеєнко: «Багаторічна практика соціально-економічних перетворень у колишніх соціалістичних країнах довела помилковість спрощено-схематичного підходу до створення ринкового механізму господарювання у короткі терміни через роздержавлення і приватизацію. Усунення держави з економічної сфери, позбавлення її прав власності не викликало економічного піднесення та підвищення ефективності на підприємствах недержавної форми власності»[2, с. 325].

Значною мірою це зумовлено тим, що суто ринковий механізм заохочення людської діяльності виявився неспроможним ініціювати інноваційний розвиток, спираючись лише на мотивації економічної людини, позбавленої духовних та морально-ціннісних вимірів. Спрощені мотивації економічної людини, здатні успішно ініціювати традиційні види її дій, за самою своєю сутністю не відповідають природі істинної творчої діяльності як способу реалізації внутрішніх іманентних сил людини, який визначає, зокрема, й особливості її мотивування. Для забезпечення активної творчої діяльності як суттєвого чинника інноваційного розвитку, рушійної сили модернізації економіки вкрай важливим є усвідомлення того, що «поряд з економічною мотивацією були і будуть більш високі, спроможні надати те натхнення і піднесення, які для економічної людини в принципі недосяжні» [3, с. 207].

Особливості мотивації істинної творчої діяльності як прояву натхнення і самореалізації особистості, втілення самої духовної сутності людини полягають в ініціюванні внутрішніх сил її душі. За поглядами М.Вебера, глибинною проблемою людської мотивації виявляється питання про смисл життя [4, с. 748]. Вона полягає у реалізації вищих смислоутворюючих ціннісних установок

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

та морально-етичних принципів особистості, у яких втілюється абсолютний ідеал, що у кінцевому рахунку формується під впливом трансцендентних, провіденціальних сил.

Відкинувши провіденціально-релігійне сприйняття світу, поставивши на місце релігії віру у безмежну велич розуму людини, ліберальна ідеологія, що виникла в епоху Просвітництва і згодом перетворилася на провідну ідеологію Заходу, в подальшому зумовила розрив мотивації людської діяльності з впливом вищих сил, абсолютних ідеалів і принципів. Спираючись на філософію ціннісного нігілізму, позбавившись метафізичних складових, прихильники лібералізму зводять мотивацію людської діяльності передусім до реалізації егоїстичних бажань, досягнення суто матеріальних цілей максимізації особистої вигоди, добробуту, корисності та реалізації приватних інтересів. Все, що виходить за межі такого підходу, вони розглядають як прояв ірраціональної поведінки. Насправді М. Вебер довів, що існують різні типи раціональних дій людини; що крім цілераціонального підходу до дійсності, який не виходячи за межі емпіричної дійсності, обмежується постановкою лише прагматичних і утилітарних цілей збагачення і пошуком найбільш ефективних шляхів їх досягнення, існує також і ціннісна раціональність, яка враховує вплив сфери трансцендентного на життя людини, внутрішньо мотивує її діяльність. Як звертає увагу український економіст А.С. Гальчинський, обґрунтований М. Вебером підхід до розуміння цілераціональної мотивації поведінки особи полягає у «тому, що люди діють відповідно до того, що вони вважають своєю **матеріальною метою**. Вони діють адекватно своїм матеріальним інтересам такою мірою, якою в змозі їх усвідомити». ... Водночас аналіз раціональності «не може обмежуватися матеріальними мотиваціями»[5, с.193-194].

Мотивація в контексті ціннісної раціональності найбільше відповідає природі істинної творчої діяльності. На відміну від матеріалістичних позитивістських мотивацій, притаманних цілераціональному підходу, вона

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

пов'язана не з досягненням особистої корисності, вигоди, зиску, а зі втіленням цілей, орієнтованих на образ належного, на реалізацію цінностей, які мають не функціональний характер, а слугують вищим вимірам людського буття як самоцінні. Тривалий час такі цінності формувалися під визначальним впливом метафізичних вимірів традиційного суспільства, в якому провідну роль відіграло провіденціально-релігійне світосприйняття. Сучасні перетворення у мотивації людської діяльності передусім пов'язані з тим, що вже давно «виникла й активно, вільно і рішуче діє», за висловом відомого російського економіста Ю.М. Осипова, «особливого типу людина – позбавлена будь-якого зв'язку з абсолютним, потойбічним, трансцендентним, тобто повністю звільнена від Бога, Церкви, релігії, сакральності»[6, с. 471-472]. На жаль, за сучасних умов десакралізації, «метафізичної інфляції» (Ф.А. Степун) саме така людина переважно становить найбільш розповсюджений, домінуючий тип нашого великого бізнесу, який виявився неспроможним вирішувати нагальні, надзвичайно складні завдання здійснення модернізації економіки на сучасній інноваційній основі. Ці завдання потребують не простої гонитви за максимальним прибутком, а натхненної та наполегливої діяльності за покликанням, втілення вищих духовних сил людини в процесі реалізації її творчої активності як чинника інноваційного розвитку. Як ґрунтовно показав М. Вебер, у західних країнах модернізація економіки була здійснена свого часу саме під вирішальним мотивуючим впливом християнських цінностей, оскільки підприємці, які сповідували норми протестантської моралі, розглядали творчу інноваційно-інвестиційну активність як свій релігійний обов'язок. На відміну від цих країн у сучасному секулярному середовищі великого бізнесу України, здебільшого позбавленому аксіологічних вимірів і спрямувань, практично відсутні мотивації діяльності в контексті ціннісної раціональності, що вкрай унеможлиблює справжню творчу активність як чинника інноваційного розвитку.

Список використаних джерел.

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009.
2. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке?/ П.С.Ещенко, А.Г.Арсеенко. –К.: Знання України, 2012.
3. Панарин А.С. Дезертирство элит в эпоху катастроф//Трибуна русской мысли. – 2008. - №9.
4. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1990.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010.
6. Цит. по: Філософ господарства – 2 (к 10-літтю журналу «Філософія господарства»/ Под ред. Е.С.Зотовой. – М.; Екатеринбург: Изд-во УрГІСИ, 2009.

Бутенко Н.В., к.е.н., доцент
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку національної економіки партнерські відносини поряд з матеріальними, фінансовими, інформаційними та іншими активами є найважливішим ресурсом, яким володіють суб'єкти корпоративного сектору та ключовим фактором, що визначає його конкурентоспроможність. Відтак однією з найбільш важливих конкурентних переваг корпоративних структур стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних партнерських відносин.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Корпоративний сектор є важливим структурним елементом національної економіки, стратегічне значення якого дедалі зростає. У розвинутих країнах світу корпоративний сектор створює близько 90% загального обсягу ВВП країни, при частці суб'єктів не більше 10% від загальної кількості існуючих суб'єктів господарювання. Внесок вітчизняного корпоративного сектора у зростання ВВП, згідно з даними Європейського банку реконструкції і розвитку, у 2011 р. склав близько 62%, що підтверджує його суттєвий вплив на національну економіку.

Аналізуючи місце корпоративного сектора в секторній структурі національного господарства та його взаємозв'язки з секторами домогосподарств, приватним та державним сектором, в структурі корпоративного сектора варто виділити первинні елементи (відкриті і закриті акціонерні товариства, приватні і публічні компанії), та вторинні елементи (інтегровані корпоративні структури у формі асоціацій, фінансово-промислових груп, транснаціональних корпорацій, консорціумів, альянсів, холдингів тощо, а також їх дочірні підприємства). Варто зазначити, що партнерські відносини характерні як для первинних, так і для вторинних елементів корпоративного сектора, проте більш актуальні для вторинних, оскільки саме такі корпоративні структури, як асоціації, корпорації та консорціуми по змісту свого утворення є корпоративним структурам партнерського типу.

В результаті вивчення та систематизації наукових досліджень з окресленої проблематики, серед основних характеристик корпоративного сектору варто відзначити подальшу концентрацію капіталу у корпоративному секторі, у т. ч. у секторі нефінансових корпорацій; посилення ролі корпоративних груп та об'єднань підприємств та визначення їх домінуючого впливу на формування промислової, інвестиційної, технологічної політики; домінуючу позицію у галузевій структурі корпоративного сектора компаній енергетики, металургії, нафтогазового комплексу; необхідність вдосконалення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

форм та методів регулювання економічних процесів у корпоративному секторі з боку держави та банківського сектора.

У контексті даного дослідження учасники системи взаємовідносин суб'єктів корпоративного сектору класифіковано з позиції суб'єкта корпоративного сектору, що функціонує в умовах високодинамічного ділового середовища, на постачальників, посередників, споживачів, конкурентів, контактні аудиторії, персонал. Серед специфічних для корпоративних структур суб'єктів взаємовідносин виділено: органи державної влади, громадскість, менеджмент корпоративних структур, інших учасників корпоративних відносин (акціонери, банки, інші кредитори, фінансові посередники тощо). Здебільшого партнерські відносини в корпоративному секторі налагоджуються зі споживачами, постачальниками, посередниками, конкурентами. Разом з тим, прослідковується відсутність усвідомлення ролі партнерських відносин з персоналом підприємства, акціонерами, фінансовими установами, державними установами, засобами масової інформації, громадскістю тощо. З позиції процесного підходу варто виокремити товарні, фінансові, організаційні та інформаційні відносини суб'єктів корпоративного сектору. З огляду на організаційну форму та характер конкуренції суб'єктів корпоративного сектору доцільно розглянути такі форми взаємодій, як співпраця між суб'єктами корпоративного сектору з приводу купівлі-продажу; техніко-економічну співпрацю; промислово-виробничу співпрацю; науково-технічну співпрацю.

Зростання масштабів корпоративного сектору та реальні зміни в економіці обґрунтовують потребу переорієнтації суб'єктів корпоративного сектору на нові сучасні форми управління та визначено передумови інтенсифікації партнерських відносин. Серед імперативів інтенсифікації розвитку партнерських відносин в корпоративному секторі варто відзначити глобалізацію ринків, розвиток мережевої економіки, синергетичні ефекти, інноваційні технології, прагнення до інтеграції, забезпечення мінімізації

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

трансакційних витрат, посилення міжгалузевих зв'язків, концентрацію капіталу, реалізацію принципів корпоративного управління, забезпечення паритетних умов функціонування суб'єктів господарювання, поведінкові фактори, пріоритет інтересів споживачів, посилення ролі держави тощо.

Усвідомлення ролі партнерських відносин у розвитку корпоративного сектору актуалізує необхідність розробки та впровадження парадигми партнерсько-корпоративних відносин, під якими розуміється форма економічних відносин між суб'єктами корпоративних відносин, що передбачає упорядковану сукупність економічних, юридичних, технічних, когнітивних, соціальних зв'язків та здійснюється на засадах спільного використання активів, оптимізації рівня трансакційних витрат, повторюваності трансакцій, готовності до співпраці, довіри з метою отримання конкурентних переваг реалізації економічних інтересів всіх учасників партнерських відносин.

Формування парадигми партнерсько-корпоративних відносин потребує дослідження економічних інтересів суб'єктів корпоративного сектору. Серед низки носіїв економічних інтересів, які найбільше впливають на рівень розвитку корпоративного сектору та потребують застосування дієвих форм взаємоузгодження, є необхідність побудови наступної вертикалі взаємоузгодження: інтерес держави – інтерес окремого суб'єкта корпоративних відносин – інтерес партнерів суб'єкта корпоративних відносин. Цей процес передбачає визначення інтересів кожної групи (держави – корпоративний сектор – суб'єкти корпоративних відносин – партнери) в розрізі їх цілей; визначення ключових аспектів налагодження ефективної співпраці та інтеграції суб'єктів корпоративних відносин та їх партнерів для досягнення спільної мети; визначення кількісних та якісних критеріїв економічного інтересу учасників корпоративних відносин та товарообмінного процесу; визначення економічних інструментів компромісу між зацікавленими учасниками корпоративного сектору; визначення координуючого центру взаємоузгодження економічних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інтересів; визначення інструментів взаємоузгодження економічних інтересів; контроль досягнення цілей суб'єктів корпоративних відносин та визначення напрямів їх коригування відповідно до тенденцій розвитку національної економіки.

Результатом впровадження парадигми партнерсько-корпоративних відносин має стати формування партнерської мережі – нематеріального активу, створеного внаслідок діяльності двох або більше суб'єктів корпоративного сектору, яку можна розглядати як сукупність процесів взаємодії між внутрішніми елементами системи та зовнішніми структурами, що взаємодіють на тривалій основі з метою урахування інтересів всіх учасників корпоративних відносин. При цьому партнерську мережу варто розглядати як систему, яка складається з елементів, у якості яких розглядаються учасники партнерських відносин – суб'єкти корпоративного сектору та множинні взаємодії учасників системи, які формують зв'язки між її елементами. Основними системоутворюючими ознаками партнерської мережі мають стати: наявність узгодженої мети функціонування; виконання учасниками своїх функцій, виходячи із загальної мети; наявність координуючого органу; усвідомлення учасниками потреби орієнтації на кінцевих споживачів; існування чітких домовленостей між учасниками щодо їх прав та обов'язків, алгоритмів взаємодій, способів вирішення конфліктів, перерозподілу витрат і прибутку, ризиків; досягнення синергетичного ефекту від співробітництва; здійснення взаємодій між учасниками партнерської мережі на тривалій і взаємовигідній основі.

Кондрашова-Діденко В.І., к.е.н., доцент,

Діденко Л.В., к. філософ. н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ТРАНСФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ:
НЕОБХІДНІСТЬ, МОЖЛИВІСТЬ, РЕЗУЛЬТАТ**

Розвиток кожної країни та її економіки є нині непростим і не завжди прогнозованим щодо механізмів здійснювання і досягання результатів. Це зумовлено насамперед суперечливими процесами глобалізування світу. Його виклики складні за своєю сутністю, смислами і так само потребують співмірних відповідань-реалізувань як за змістом, так і за формою. Відповідання на означені виклики – це, по суті, сам процес розвитку та удосконалення кожної складової країнової економіки через визначення та використання його дієвих механізмів. Наразі йдеться не про розвиток кожної окремої країни як відокремлений (автономний, локальний) процес, а про розвиток як взаємообумовлений і взаємопов'язаний процес, Акторами якого є практично всі країни світу. Адже за визначенням глобалізування сучасного світу – це інтегративний процес, результатом-наслідком якого є планетарне суспільство і тип виробництва. Досягання означеного результату-наслідку глобалізування світу та країнових економік здійснюється шляхом забезпечування ефективного взаємозв'язку і взаємодії практично всіх країн. Це в свою чергу потребує щорічного моніторингування (рейтингування) та компаративування рівнів культуро-соціо-економічного розвитку країн світу, що здійснюється згідно методики, запропонованої фахівцями Світового економічного форуму (СЕФ). За даною методикою розраховують 119 конкретних показників, що подані як 12 агрегованих параметрів розвитку кожної країни. На основі значень даних показників-параметрів розраховують індекс глобальної конкурентоспроможності, який уможлиблює визначення рейтингу кожної з 148 (на 2014 р.) країн світу.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Проте конкурентоспроможність – це не сам процес розвитку, а тільки його характеристики – показники-параметри, за якими визначають «обличчя» країни загалом та її економіки зокрема; «демонструють» у якій сфері країна-економіка (не)виграє на даному етапі свого розвитку; в якій сфері необхідно прискорити розвиток, а в якій можна трохи і пригальмувати (але не сильно і не надовго); що і де в країновій економіці потрібно змінити; в які сектори/галузі економіки слід насамперед спрямовувати інвестиції тощо. Розраховані показники-параметри мотивують управлінців країни та економіки, менеджерів підприємств розробляти систему заходів, реалізування яких уможливить поліпшення показників-параметрів глобальної конкурентоспроможності країни та її рейтингу й посилювання взаємозв'язку і взаємодії з іншими країнами, які постали об'єктами компаративування. Це все логічно і правильно. Проте дотепер залишається головна проблема. Що ж нині є такою проблемою?

Головна проблема економіки кожної країни. Відомо, що на всіх етапах функціонування країнова економіка має бути готовою і спроможною приймати і сприймати нові механізми/заходи щодо свого ефективного розвитку. Досвід розвитку різних країн світу засвідчує, що економіка не кожної з них до цього готова. Наразі йдеться про відповідний рівень розвитку економіки. Що уможливить означений рівень економіки країни? Відповідь коротка і проста за формою, але не за змістом: перетворення країнової економіки, які здійснюються постійно (щохвилинно, щогодинно, щоденно, а не один раз на рік, не кажучи вже про більший відтинок часу – п'ять чи десять років) і практично в усіх структурних складових. Здійснювання таких перетворень мають бути доведені до автоматизму, що потребує створення відповідних умов. Отже, створення умов для забезпечення автоматичного здійснювання культуро-соціо-економічних перетворень у країні – це і є тією проблемою, від розв'язання якої залежить процвітання країни та її економіки, індекс глобальної конкурентоспроможності і рейтинг країни як результат-наслідок.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Перетворення країнової економіки. За своєю структурою економіка складена з ядра (або субстанційної основи) та декількох пластів (або орбіт), різновіддалених від ядра/основи. Орбіти/пласти структуровані на сфери, галузі та/або сектори країнової економіки, що презентовані підприємствами (останні різняться за типами, видами і підвидами тощо). Відстань від основи/ядра до пласта/орбіти називають радіусом. Від величини останнього залежить сила впливання даного пласта чи його складових на саме ядро/основу економіки та на складові інших пластів/орбіт: чим ближче орбіта/пласт знаходиться до ядра/основи, тим більшою є сила її/його впливання і навпаки. Ядро/субстанційна основа уможлиблюють виявлення сутності країнової економіки, а кожна орбіта і всі загалом визначання її форми. Зважаючи на це, у перетвореннях, здійснюваних у країновій економіці, виокремлюють два рівні – перетворення в економіці і перетворення економіки, тобто перетворення першого рівня і перетворення другого рівня. Перетворення першого рівня є глибинними/сутнісними, оскільки відбуваються у ядрі/основі економіки та зумовлюють його/її змінюваність, а, відповідно, й типу виробництва: доіндустріального і/або індустріального на постіндустріальний або ноосферний, тобто економіки на інтелектономіку. Такі глибинні процеси потребують певних передумов: для успішного здійснювання перетворень першого рівня створюють перетворення другого рівня, які здійснюються на кожній орбіті та у кожній її складовій. Вони постають поверхневими, або периферійними. Результатом таких перетворень є зміна форми країнової економіки, з-поміж яких виокремлюють традиційну, командно-адміністративну (бюрократичну), ринкову, інтелектуально зорієнтовану, інтелектуальну, SMART-економіку. Тому перетворення економіки другого рівня є трансформуванням країнової економіки.

Трансформування країнової економіки. Ми вже уточнили зміст, проте наразі найголовніше – визначення основних шляхів даного трансформування. Вони залежатимуть від об'єкта трансформування. Зрозуміло, що ним є країнова

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економіка. Але проблема в іншому – у визначенні/виявленні «активної» форми країнової економіки. Адже трансформування традиційної економіки країни здійснюється одними шляхами, а ринкової економіки – іншими. Так само інших механізмів потребуватиме країнова економіка у формі інтелектуально зорієнтованої, інтелектуальної чи SMART-економіки. Деякі країни світу мають економіку у формі інтелектуально зорієнтованої, деякі – у формі інтелектуальної і тільки окремі країни (Японія, США тощо) розпочали розбудову економіки у SMART-варіанті. Численнішою постає нині група країн, економіка яких вже не командно-адміністративна, але ще і не ринкова. Нині привертає увагу інтелектуально зорієнтована економіка. Тому і зупинимось конкретніше на визначенні механізмів трансформування країнової економіки в означеній формі.

Інтелектуально зорієнтована економіка, з нашого погляду, є антропозначущою. Метою країнової економіки постає Людина: і як Актор, і як споживач створених у ній матеріальних та нематеріальних продуктів. Умови діяльності мають бути гідними Людини як працівника, так само створені продукти мають бути гідними людини як споживача. Наразі йдеться про поважання Людини-Актора та увагу до Людини-споживача.

Механізми трансформування інтелектуально зорієнтованої економіки: освітні (гуманітарний і техніко-технологічний); соціо-культурний; новативно-інновативний.

Люди як Актори мають бути здатними і спроможними приймати і сприймати потребу трансформування країнової економіки, запропоновані механізми його здійснювання і так само креатувати та використовувати для цього нові шляхи. Наразі людині допоміжною є система освіти, спрямована на креативне мислення і нове бачення економічної дійсності. Потреби економіки мають скорегувати оптимальне співвідношення технічно-технологічної і гуманітарної освіти, постійно змінюване залежно від її стану та рівня розвитку.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Довіра: споживача до виробника продукту, виробника до менеджерів та управлінців макрорівня, народу до законодавчої та виконавчої влади тощо. В економіці складаються такі ситуації, коли залегко і просто можна отримати довіру, але ще швидше і простіше її втрати (і втрати назавжди). Управлінці найвищого рівня економіки мають працювати для інших людей. Якщо служити, то народу країни. Тому вони мають постати народними службовцями. Це соціальний механізм, елементами якого мають бути ті, хто не має наміру самореалізовувати своє ЕГО, радше через самовдосконалювальні власні параметри допомагати іншим досягати неможливого, що комплексно сприятиме добробуту країни.

Економічна культура і насамперед духовна. Акторам мають бути притаманні чесність і моральність, дух свободи і людська гідність тощо. Названі чесноти утримує в собі таке поняття як людськісність. Власне остання робить суб'єкта Людиною, гідною поваги і уваги; Людиною, котра має і завжди матиме значущість в економіці та суспільстві країни загалом. Це потребує інакшості в цінностях (ситуативно-параметральна значущість явища для людини), на основі яких відбувається формування переконань (усталена думка Актора про що-небудь, впевненість Актора у чомусь, а, можливо, і у комусь). Установка як результат взаємодії цінностей та переконань Актора зумовлює його поведінку в системі країнової економіки. Це соціо-культурний механізм.

В економіці країни мають запрацювати сектори, де створюють найновішу техніку та технології. Саме вони уможливають продукування «елементів з вбудованою новою цінністю». Такий продукт буде суперновим не тільки в конкретній країні, але і на міжкраїновому рівні. Для цього потрібні інтелектуали, котрі зможуть розробити і зреалізувати відповідні проекти. А про інтелект треба подбати і не тільки окремій людині, сім'ї чи школі, але і державі та приватним фондам, підприємствам тощо. За інтелект для своєї країни слід

боротися шляхом інвестування в нього. Це, власне, інтелектуально-інновативний механізм.

Наші розмірковування уможливили такі висновування: метою трансформування країнової економіки у формі інтелектуально зорієнтованої є людина; все обертається навколо людини; людина і тільки вона здатна забезпечити високі показники-параметри глобальної конкурентоспроможності економіки країни та найвищий її рейтинг.

Краус Н.М., к.е.н., доцент,
Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ “Академія фінансового управління”
Міністерства фінансів України

ІННОВАЦІЙНІ ХАБИ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАКОРДОННИЙ ВИМІР ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

За останні десятиліття ідея створення інноваційних хабів поширилася практично в усіх країнах світу, враховуючи не лише членів ЄС, США, Японію, а й країн Південної Америки та Східної Європи. Сьогодні кластерна модель на базі інноваційного хабу є однією з найефективніших форм досягнення конкурентних переваг. Концепції створення таких кластерів є досить різноманітними. Так в Канаді, Іспанії, Німеччині – це інноваційна система; в Австрії, Нідерландах, Норвегії, США, Швейцарії – виробничо-інноваційні мережі та їх взаємодія на основі кооперації; в Данії – ресурсні зони; в Італії, Фінляндії – міжгалузеві потоки знань; у Великобританії – регіональні інноваційні системи.

Створення і консолідація інноваційних хабів через державні програми характерні для Аргентини, Чілі та Канади. Ефективне функціонування

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

мережевих платформ притаманне такими країнами, як Бельгія, Франція, ПАР, Швейцарія (на основі взаємодії науково-дослідних центрів), Колумбія, Польща, Португалія, Аргентина, Австралія, Німеччина (на базі державно-приватного партнерства), Данія, Іспанія (на основі взаємодії в середині галузевих мереж). Інтернаціоналізація інноваційних хабів, в основі яких лежить програма кластерів конкурентоспроможності, властива економікам Японії та Ірландії. Ефективна дія знанневих інноваційних хабів спостерігається в Ізраїлі, Великобританії, Німеччині, Фінляндії [1; 2].

Метою державної інноваційної політики в сфері кластерів, що реалізується через дію інноваційних хабів є підвищення конкурентоспроможності територіальної економічної системи, а факторами конкурентоспроможності виступають складові так званого “Комплекс-кластера” (“5К”) [3, с. 12], а саме: концентрація, конкуренція, кооперація, комунікація, компетентність людського капіталу.

Довід кластерних ініціатив в постіндустріальних країнах засвідчує різноманітність механізмів формування, становлення та стимулювання інноваційних кластерних утворень. Так, якщо в США “потрійна спіраль” формувалась на базі “подвійної спіралі”, а саме “університет-бізнес”, то в країнах Європи це відбувалося за більш відчутної участі держави. Мається на увазі “подвійна спіраль” типу “державо-бізнес”.

З цієї причини, з метою реалізації вектора модернізації української економіки на основі кластеризації, виникла потреба в розробці інституціональної проєкції становлення інноваційних кластерів на базі інноваційних хабів, яку можна було б застосувати у межах вітчизняної практики господарювання та існуючого економічного спаду в Україні.

Під хабом (з англ. “hub” – “центр”, “маточина” (центральна частина обертової деталі якогось механізму), в загальному розумінні, вбачається вузол будь-якої мережі [4]. Інноваційний хаб слід тлумачити “як інноваційну систему,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

котра в доповнення до розвитку власних інноваційних проектів і інноваційної інфраструктури, надає організаціям “зі сторони” інформаційно-консалтингові, науково-технологічні, інфраструктурні та виробничі сервіси з вирішення задач трансферу технологій і комерціалізації об’єктів інноваційної діяльності” [5, с. 20; 6, с. 118–119].

Ми пропонуємо розрізняти: інноваційний хаб мікрорівня (в межах одного підприємства, компанії чи університету); інноваційний хаб мезорівня (в рамках одного-двох регіонів або кластеру); інноваційний хаб макрорівня (в межах країни, з єдиним інноваційним центром управління, діяльність якого спрямована на розвиток інновацій в усіх галузях народного господарства).

На наш погляд, уряду України потрібно зосередити увагу на формуванні інноваційних хабів кластерних систем. Інноваційні хаби можуть створити умови для поступового переходу від ресурсної бази (українські спеціалісти створюють ідеї для подальшої розробки в США) до високотехнологічного кінцевого продукту (індійські спеціалісти продукують ідеї для подальшої розробки в Україні).

Учасниками інноваційних хабів кластерних систем мають всі шанси стати: науково-дослідні інститути й навчальні організації; організації інноваційної інфраструктури; фірми, що спеціалізуються на профільній, зазвичай конкурентоспроможній, діяльності; фірми-постачальники сировини, матеріалів, товарів або послуг для профільних підприємств [7, с. 320].

Інноваційний хаб є освітньо-науково-інноваційним комплексом, що базується на знаннях. В якості основних напрямів його діяльності, що адресовані юридичним та фізичним особам, є надання:

- інформаційно-консалтингового сервісу;
- науково-інноваційного і виробничого сервісу [5, с. 20].

Яскраві приклади ефективної роботи інноваційних хабів можемо спостерігати в різних країнах світу. Так, наприклад, успішно працює

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інноваційний хаб, створений у США Технологічним інститутом Джорджії (Georgia Institute of Technology), що дістав назву “Хаб знань” (“Knowledge hub”) [8]. В Росії у 2014 році започатковано інноваційний хаб “API Moscow” в Московській школі управління Сколково. Його діяльність спрямована на надання підтримки високотехнологічним проектам і інноваційним компаніям ранньої стадії та тим, котрі спеціалізуються на створенні технологій щодо покращення ключових сфер господарювання.

Прикладом університетського інноваційного хабу як складової частини комплексної системи підтримки і розвитку НДДКР є Санкт-Петербурзький національний дослідний університет інформаційних технологій, механіки і оптики (НДУ ІТМО). Даний хаб покликаний забезпечувати вирішення наступних задач: доукомплектування інноваційної інфраструктури необхідними суб'єктами; розробка та апробація нормативної бази, включаючи регламенти; підготовка кадрів, що володіють компетенціями роботи на ринках інноваційних продуктів; формування мережевого партнерства для організації і надання сервісів [5, с. 21].

Вважаємо, що саме на базі науково-дослідних університетів України потрібно започаткувати практику відкриття “площадок” хабу для “вирощення” інновацій-винаходів. Такі “інноваційні острови” або “інноваційні поля” потрібно розглядати як фундамент конкурентоспроможності національної інноваційної економіки. Діяльність інноваційного хабу має бути спрямована на підвищення рівня життя населення. Інноваційний хаб повинен стати “інноваційною площадкою” для акселерації інноваційних проектів.

Світовий досвід вже засвідчив той факт, що умовами успішного партнерства у внутрішньому середовищі кластеру на базі інноваційного хабу є відкритість, прозорість та високий професіоналізм партнерів. Говорячи про професіоналізм партнерів, варто зазначити, що при реалізації соціально-економічних програм та інвестиційних проектів, їхні виконавці мають справу з

живими людьми, природою чи законом.

Непрофесіоналізм та низькі етичні норми можуть зашкодити цільовим групам, на які спрямована корисна дія програми або проекту. Тому питання впровадження етичних норм і професійних стандартів в рамках партнерства має братися до уваги всіма партнерами. Ефективне партнерство неможливе без особливого духовного та культурного середовища (в інноваційному бізнесі це називається корпоративною культурою), тобто колективної системи ділових принципів, норм поведінки, традицій, символів, ритуалів та віри, які були б сприйняті більшістю економічних агентів [9, с. 167–168].

Головна перевага запропонованого нами підходу кластеризації на базі інноваційного хабу полягає в тому, що через такий розвиток кластерних систем вища школа може ефективно інтегрувати результати вузівської, академічної та галузевої науки України, а також передові результати наукової світової спільноти при розробці і реалізації інноваційних проектів та розвитку інноваційної діяльності, що є передумовою створення в нашій країні ефективною інноваційною економіки.

Список використаних джерел.

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2014_sti_outlook-2014-en. – 478 p. – Название с экрана.
2. OECD (2013), OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2012, OECD Publishing. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oecd-reviews-of-innovation-policy-sweden-2012_9789264184893-en#page7. – 286 p. – Название с экрана.
3. Гареев Т. Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- методологии локального социально-экономического развития / Т. Р. Гареев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/klastery-v-institutsionalnoy-proektsii-k-teorii-i-metodologii-lokalnogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-1.m> – С. 7–33. – Название с экрана.
4. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Хаб>. – Назва з екрану.
 5. Программа “ЭВРИКА”. Комплексная система развития научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в вузе. Кейс Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики (НИУ ИТМО) – пилотного университета программы / Под ред. Васильева В. Н., Тойвонена Н. Р. – Некоммерческая организация Фонд “Новая Евразия”. – Ресурсный сборник. – 2012. – 176 с.
 6. Gorzka G. Knowledge Transfer. The New Core Responsibility of Higher Education Institutions Practice and Perspectives in Russia and Germany. – UniKasselTransfer. Ost-West-Wissenschaftszentrum. – 2012, Kassel University Press GmbH, Kassel. – 244 p.
 7. Каретин С. С. Формирование кластерной политики и управленческие аспекты ее реализации / С. С. Каретин // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – С. 320–322.
 8. Youtie J., Shapira Ph. Building an Innovation Hub: A Case Study of the Transformation of University Roles in Regional Technological and Economic Development. Research Policy. Volume 37, Issue 8, September 2008. – P. 1188–1204.
 9. Хоменко Я. В. Інституційне середовище як основа сталого економічного зростання / Я. В. Хоменко // Наукові праці ДонНТУ: Серія економічна. Випуск 31-3. – Донецьк, 2007. – С. 164–168.

Кузьменко Г.І., к. е. н, доцент,
Кіровоградський національний технічний університет

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОДАТКОВИЙ
ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ТА
ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

На кожній стадії розвитку суспільства існує потреба в достовірній та достатній за обсягом інформації, систематизація якої має здійснюватися за відповідними принципами. Будь-яка інформаційна система тісно пов'язана як з системами збереження та видачі інформації, так і з системами, що забезпечують обмін інформацією. Система інформації про податковий потенціал підприємства за своїм складом неоднорідна, формується за «накопичувальним принципом» й охоплює сукупність засобів та методів, що дозволяють користувачам збирати, зберігати, передавати і обробляти відібрану інформацію.

Система інформації про податковий потенціал підприємства являє собою процес безперервного, цілеспрямованого отримання інформації, необхідної для розробки планів податкових платежів та прийняття управлінських рішень на етапах податкового менеджменту. Від повноти, достовірності, своєчасності та ефективності інформаційного забезпечення процесу оподаткування й планування величини податкових платежів значною мірою залежить економічно обґрунтована оцінка податкового потенціалу підприємства. В свою чергу, з урахуванням податкового потенціалу конкретних суб'єктів господарювання та якості його оцінювання формуються фактичні й очікувані обсяги податкових платежів на мікрорівні, а також обсяги податкових надходжень на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Принцип як поняття являє собою основні правила, закономірності, вимоги. Сукупність базових наукових принципів формування та розвитку

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

системи інформації (гнучкість, комплексність, оптимальність, ефективність, результативність) містять основні вимоги до побудови системи, ґрунтуються на системному підході до управління, ураховують положення теорій управління й розвитку.

Однією з важливих ознак класифікації принципів формування та розвитку систем є їх поділ на базові та додаткові. Виходячи з цього, система інформації про податковий потенціал підприємства повинна формуватися з урахуванням наступних базових принципів: принципу єдності, який передбачає використання єдиних підходів і методологічної бази при оцінці податкового потенціалу; принципу об'єктивності, який полягає в обов'язковому застосуванні неупередженого, не обумовленого будь-яким впливом, підходу до формування суджень і висновків; принципу компетентності, який полягає в тому, що для здійснення якісної оцінки податкового потенціалу необхідно володіти певним обсягом знань і навичок; принципу вірогідності, який виражається в надійності показників прогнозу й реалістичності оцінок податкового потенціалу; принципу періодичності, який передбачає необхідність формування планів податкових надходжень щорічно, а іноді й щоквартально, щомісячно.

При формуванні системи інформації про податковий потенціал суб'єкта господарювання доцільно також враховувати й додаткові принципи (динамізм, раціональність, відповідність, контроль), що підсилюють дію базових принципів. Одночасне використання базових та додаткових принципів у процесі розробки й реалізації управлінських рішень у сфері оподаткування сприятиме злагодженій роботі всіх складових частин системи та забезпечить ефективний розвиток системи загалом. Крім того, сучасні інформаційні технології повинні забезпечити: оперативність, вірогідність, якість інформації; комплексний статистичний аналіз економічних показників діяльності платників податків за даними податкової, фінансової та статистичної звітності;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

впровадження електронної звітності та електронного аудиту; можливість побудови інтегрованої статистичної бази; оцінку податкового потенціалу і податкового навантаження на платників податків.

Разом з тим слід зазначити, що оцінка потенціалу є процесом, який важко формалізувати. Об'єктивність і якість роботи в цьому напрямку визначається ступенем доступу до інформації, її повнотою, достовірністю, кваліфікацією спеціалістів, що проводять оцінювання.

Для оцінки податкового потенціалу підприємства у вітчизняній і зарубіжній практиці використовуються різні методи. Однією з найважливіших проблем є обґрунтування методів оцінки, оскільки в її основу повинно бути покладено визначення спектру показників, які найбільше розкривають податковий потенціал підприємства. Врахувати параметри суб'єкта господарювання за всіма функціональними сферами, включаючи ефективність виробничого процесу, стійкість і перспективність підприємства дає змогу комплексне використання якісного і кількісного аналізу.

При проведенні оцінки системи інформації про податковий потенціал ключовим критерієм є ефективність. Мета розробки критеріїв оцінки ефективності сформованої системи інформації про податковий потенціал полягає в тому, щоб допомогти спеціалістам знайти необхідні рішення, знизити рівень ризику, кваліфіковано визначити взаємозв'язок між прийнятими рішеннями та необхідними для їх реалізації витратами з їх майбутньою віддачею.

Існуючі методи оцінки ефективності інформаційних систем класифікуються за трьома групами: традиційні фінансові методика; ймовірнісні методи; інструменти якісного аналізу. При оцінці функціонування інформаційної системи слід враховувати, що на її ефективність здійснюють вплив часові і вартісні критерії, а також інші не вимірювані параметри. Зокрема, до категорії критеріїв, що впливають на тривалість робочого часу

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

відносяться елементи механізму опрацювання даних обліку та звітності, з урахуванням як вимірюваних, так і не вимірюваних факторів. Вартісні критерії відображають статті видатків, які можна зменшити за рахунок впровадження системи електронної обробки інформації, а також такі витрати на її впровадження, як придбання необхідного програмного забезпечення. До критеріїв достовірності даних слід віднести ті, що зменшують міру невизначеності інформації, а також величину похибки, підвищують точність розрахунків, розширюють горизонт прогнозування.

Пропонований підхід до оцінки ефективності сформованої системи інформації про податковий потенціал суб'єкта господарювання дозволить оцінити альтернативні системи інформації з точки зору ефективності їх впровадження.

Список використаних джерел.

1. Кузьменко Г. І. Обліково-інформаційне забезпечення оцінки податкового потенціалу суб'єкту господарювання : автореф. дис.. канд. екон. наук : 08.00.09 / Г. І. Кузьменко; Одес. нац. екон. ун-т. - О., 2012. - 22 с.

Литвиненко Т.М., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ

Стабільне становище підприємства на ринку визначається цілою низкою як внутрішніх так і зовнішніх чинників. Значною мірою на результати діяльності підприємства впливає товарний асортимент підприємства. Спостереження за діяльністю підприємств дозволяє зробити висновок, що

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

товарна диверсифікація забезпечує кращі результати діяльності підприємства, знижуючи ризики діяльності. Особливо важливі ці питання в умовах розгортання інфляційних процесів, спаду виробництва, що відбувається в сучасній економіці України. Тому дослідження сили впливу сукупності чинників на формування якомога ефективнішої політики щодо оптимізації асортименту підприємства є актуальним завжди, а в умовах складних зовнішньо-економічних та політичних умов особливо.

Формування раціонального асортименту, який сприяє оптимізації прибутку, збереження бажаного прибутку на тривалий період часу надзвичайно актуальні для підприємств, що прагнуть бути конкурентоспроможними. Товарний асортимент підприємства має відповідати ситуації на ринку, задовольняти потреби споживачів, а також забезпечувати ефективне використання ресурсів підприємства. Сучасні підприємства повинні розробляти та виводити на ринки нові товари, налагоджувати виробництво на основі нових технологій, адже в цьому зацікавлені не лише підприємства, а країна в цілому. Зростання ВВП на основі нових технологій в Україні становить лише 0,7%, в той час як середньоєвропейський показник становить 25–35%, а в Китаї сягнув 40% [1]. Інтеграція у світовий економічний простір вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнологічних послуг практично в усіх галузях та підприємствах.

Формування оптимального товарного асортименту може базуватись на різних теоретико-методичних підходах. В даній роботі розглядається концепція життєвого циклу продукту як основа формування товарного асортименту. Це зумовлене перш за все тим, що в сучасних умовах існує незворотна тенденція до скорочення тривалості життєвого циклу товарів. В епоху інформаційного суспільства швидко поширюються нові технології, які все більше стають доступними для виробників і використовуються як важливий інструмент боротьби з конкурентами. Можливості інформаційного суспільства впливають і

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

на поведінку споживачів, відкриваючи перед ними широкі можливості для підвищення поінформованості про товарні ринки та зміни на них, про переваги різних товарів. Споживачі прагнуть іти в ногу зі змінами, що відбуваються не лише на внутрішніх, а й на міжнародних ринках. Споживчий кошик сучасного споживача різниться від країни до країни, що залежить і від рівня економічного розвитку країни, від чинників, що формують смаки та уподобання споживачів. Проте важливою тенденцією змін споживчого кошика є урізноманітнення товарів, що споживаються, збільшення числа товарів та послуг в цьому кошику, досить швидка зміна переліку благ, які використовуються сучасними споживачами. Саме тому в сучасних умовах важливо в основу формування товарного асортименту покласти концепцію життєвого циклу товару. На цьому акцентують увагу сучасні дослідження, зазначаючи, що «збалансованим вважається асортиментний портфель, який має у своєму наборі стратегічні бізнес-одиниці, що знаходяться на початкових етапах життєвого циклу і мають перспективу в розвитку, тобто забезпечуватимуть прибутки в майбутньому, й товари, які вже завоювали свою долю на ринку, знаходяться на етапі зрілості та є основним джерелом прибутку» [2, с. 49].

В структурі товарів підприємства мають бути представлені товари, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу. Концепція життєвого циклу описує збут, прибутки, поведінку споживачів та конкурентів на ринку певного товару з моменту його появи на ринку та зникнення. В процесі свого життєвого циклу (в даному випадку розглядаємо лише традиційний різновид життєвого циклу) товар проходить стадії виведення товару на ринок, зростання, зрілість та спад. Для забезпечення безперебійного функціонування підприємства потрібно, щоб товарний асортимент був представлений різними групами товарів за ознакою знаходження їх на різних стадіях життєвого циклу.

Інструментом аналізу та планування товарного асортименту може бути матричний аналіз, який дозволяє узгодити принципи аналізу товарного

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

асортименту ринку з стадіями життєвого циклу товару. Класичним універсальним інструментом аналізу асортименту продукції підприємства фахівці називають матрицю Бостонської консалтингової групи (BCG), яка дає наочне уявлення про життєвий цикл товарів, класифікуючи їх за відносною часткою ринку (позиція компанії на ринку) та швидкістю зростання обсягу продаж продукції на даному ринку [3, с.328]. Нові товари (стадія виведення товару на ринок) дають можливість швидко перемогти в конкурентній боротьбі, істотно розширити частку ринку. Проте, звичайно, потрібно враховувати, що виведення нових товарів на ринок пов'язане з ризиком, оскільки неправильна ідея або похибка розробки нового продукту в плані неповного врахування вимог ринку, невдало обраного часу виходу на ринок може призвести до повного або часткового провалу і можуть нести загрозу банкрутства. Тому певна частка товарів підприємства, в тому числі і нових входить до групи «знак питання».

Нові товари, що пройшли певне успішне випробування ринком (стадія зростання), (товари так званої групи «зірок») потребують підтримки у вигляді інвестицій у систему маркетингових комунікацій, організацію чи вдосконалення до продажного та після продажного обслуговування. Це необхідне для того, щоб з часом, коли знизяться темпи реалізації цих товарів, вони перейшли в групу «дійна корова» (стадія зрілості), адже ця група товарів має лояльних споживачів, забезпечує отримання стабільних доходів.

Ринкова кон'юнктура динамічна та мінлива, і вимагає того, щоб підприємство постійно реагувало на всі її тенденції. В разі стійкого зниження попиту на певний товар, незважаючи на вжиті маркетингові заходи, необхідно застосовувати стратегію ілюмінавання до цього товару, який входить в групу «собака» (стадія занепаду). Конкретні рішення щодо цієї стратегії можуть бути різними: в окремих випадках потрібно налагодити систему продажу цих товарів

за зниженими цінами, в інших випадках – знайти нові ринки збуту для цих товарів, або знайти способи модифікувати цей товар.

Формування товарного асортименту – важливе і відповідальне завдання підприємства, яке вирішується службою маркетингу підприємства з урахуванням цілого ряду факторів: стану попиту та очікувань споживачів, технологічних можливостей підприємства, наявності аналогів товарів на ринку збуту, врахування того, на яких етапах життєвого циклу знаходяться товари, що реалізуються підприємством. На службу маркетингу покладається завдання сформулювати рекомендації щодо рішення про доцільність інвестування коштів в зміну асортименту за рахунок модифікації діючих моделей, враховуючи, на якій стадії життєвого циклу знаходяться ці товари чи вкласти кошти в додаткову рекламу і реалізацію застарілого товару, або знижувати ціну, іншими словами визначати оптимальне співвідношення між товарами які знаходяться на різних стадіях життєвого циклу товарів.

Список використаних джерел

1. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
2. Колесников В.П. Формування та оптимізація товарного асортименту підприємства для внутрішнього та зовнішнього ринку / В.П. Колесников // Наукові записки. Серія «Економіка». Острог – 2013 – Випуск 23. – С. 48-50.
3. Зозулев, А. В. Промышленный маркетинг: стратегический аспект [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов / А. В. Зозулев. – Х. : Студцентр, 2005. – 328 с.

Лозова Г.М., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ЯК ФОРМА
СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Економіка спільного споживання (collaborative consumption) – це нова модель економічних відносин, що стрімко розвивається у світі та активно змінює сучасне бізнес-середовище. На думку окремих фахівців, це модель економіки майбутнього, яка надзвичайно корисна для людства, особливо для кінцевих споживачів, оскільки дозволяє максимально ефективно використовувати наявні тимчасово вільні ресурси домогосподарств. Дана модель спирається на мікроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів. В основі її - постулати теорії суспільного вибору та поведінкової економіки.

Сама ідея колективного використання індивідуального майна та ресурсів не нова. Спільне користування ресурсами відоме людству з давніх часів, але було прийнятим, як правило, серед членів родини або друзів. Однак поява інтернету і нових технологій дозволили розширити подібну практику в принципово нових масштабах, залучивши до обміну незнайомих один іншому людей. Ідея створення подібних платформ спільного споживання активно обговорювалася ще наприкінці 90-х років ХХ століття. Проте як явище економіка спільного споживання стала можливою пізніше: в епоху бурхливого розвитку інтернету, віртуалізації економіки, створення соціальних мереж та появи онлайн співтовариств за інтересами. Якщо 5-7 років тому показники економіки спільного споживання практично були нульові, то сьогодні щорічний оборот у цій сфері оцінюється приблизно в 26 млрд. доларів. Цей напрям ділової активності швидко зростає та розвивається, чим викликає інтерес до економіки спільного споживання як урядовців, так і великого бізнесу

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

в різних країнах. Ця модель економічних відносин, на нашу думку, є надзвичайно актуальною для України, оскільки в умовах економічної кризи та нестабільності може допомогти в певній мірі боротися з проблемами бідності та зубожіння українського населення.

Дана модель заснована на колективному використанні товарів і послуг, бартері та оренді замість традиційного володіння активами. Основний принцип нової моделі полягає у тому, що власник будь-якого активу дозволяє користуватися ним іншим людям, безкоштовно або стягуючи за це договірну плату. При чому люди не є рідними, членами однієї родини або друзями. Отже, катализатором розвитку нової форми економічних відносин стали бажання людей заощаджувати та технологічний розвиток, що відкрили для підприємців нові обрії для розвитку бізнесу. Бізнес заснований на максимальному спрощенні процесу обміну між людьми нерухомістю, автомобілями, особистими речами і навіть домашніми улюбленцями.

Нові технології допомогли моделі спільного користування ресурсами вийти за межі існуючих соціальних відносин і охопити незнайомих людей, тим самим сприяючи розвитку абсолютно нової бізнес-моделі. Зустрічаються різні терміни щодо визначення економіки спільного споживання. Зокрема це може бути термін економіка спільного користування (sharing economy) або економіка рівноправних мереж (peer-to-peer (P2P) networks). Базується дана бізнес-модель на логіці об'єднання на основі спільних інтересів, принципів моральної логіки і колективної логіки. [1].

Поширення бізнес-моделі економіки спільного споживання було прискорено глобальною економічною кризою 2008 року та подальшими економічними потрясіннями XXI століття, які змусили людей більше економити на споживанні товарів і послуг. Саме з 2008 року створюються інтернет-платформи, що поєднують між собою попит і пропозицію. З іншого боку, на розвиток нової моделі позитивно вплинуло поширення інформаційних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

технологій у всьому світі, зокрема: стрімкий рост інтренет–користувачів та отримання доступу до високошвидкісного інтернету, здешевлення електроніки та гаджетів, зростання онлайн співтовариств за інтересами, підвищення рівня довіри між учасниками цих співтовариств.

За оцінками експертів, нова модель спільного споживання швидко розвивається у таких сферах, як: транспорт (компанії Uber і BlaBlaCar), оренда житла (компанія AirBnb), трудові ресурси (компанії TaskRabbit і Homejoy), освіта (компанія Udemy), бізнеси самообслуговування (компанії Etsy і eBay), юридичні та рекрутерські сервіси (компанії UpCounsel і Recruitloop), логістика (компанія Deliv). [2] Отже, серед товарів і послуг, якими люди найохочіше діляться, домінують житло (пропозиції щодо оренди або спільних подорожей), транспорт (спільні поїздки), їжа (спільні вечері), інструменти, товари для туризму (спільні покупки, оренда у приватних осіб), спільний доступ до інтернету тощо. Очікується, що в майбутньому дана модель проникне у такі сфери, як: ринок освіти та ринок споживчого кредитування.

Проведені опитування суспільної думки показали, що сьогодні 78% жителів західних країн не заперечують проти надання своїх речей у спільне користування незнайомим людям за певну винагороду. З іншого боку, лише в США 250 млн автомобілів, які не використовуються 92% часу (стоять на парковці або в гаражі). Тому, наприклад, в 2013 році економіка спільного споживання демонструвала 25% темпи річного зростання [3].

Основними перевагами економіки спільного споживання є те, що це економіка пропозиції. Тобто індивід має певний актив, на який витратив ресурси, але не використовує постійно, тому пропонує цей актив іншим у тимчасове використання. Спільне споживання - це економіка достатку, замість економіки нестачі. Вся сучасна комерційна реклама побудована за одним принципом: переконати людину, що їй чогось не вистачає (здоров'я, краси, відпочинку, розкоші, любові тощо), а потім запропонувати товар, щоб

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

компенсувати цю нестачу. На противагу цьому спільне споживання влаштовано за іншим принципом: людина має щось зайве, і цим може ділитися з іншими людьми. Завдяки цьому принципу людина починає відчувати себе вільнішою, щасливішою, з'являється відчуття повноти і достатку.

Завдяки спільному споживанню товарів та послуг учасники обміну можуть не лише суттєво заощаджувати, але подорожувати і знайомитися з новими цікавими людьми, розширювати свою зону комфорту. Окремі учасники економіки спільного споживання роблять наголос на почутті спільності і формування спільнот на основі практик спільного користування. Інші - відзначають моральні вигоди завдяки скороченню відходів і зниженню загрози для навколишнього середовища.

Беззаперечно, що нова бізнес-модель демонструє соціально-культурні зрушення у споживанні. Журнали «The Economist» і «Forbes» опублікували ряд статей, присвячених економіці спільного споживання. «Time» включила економіку спільного споживання у список «10 ідей, які змінять світ у майбутньому» («10 Ideas That Will Change the World»). Фактично щодня виникають нові мобільні додатки для спільного користування ресурсами. Інтернет-платформи спільного споживання привертають увагу зі сторони інвесторів та великого бізнесу. Наприклад, компанія «Avis» нещодавно купила «Zipcar» за 500 млн дол. США. Сервіс пошуку короткочасної оренди житла американської компанії Airbnb залучив \$ 794 800 000 дол. венчурних інвестицій. Даний сервіс працює за наступним принципом: відїжджаючи у відпустку, власник квартири знаходить за допомогою сайту Airbnb орендаря на час від'їзду. За схожим принципом працює ZipCar: замість покупки власної машини люди платять тільки за необхідну кількість годин користування автомобілем. Американська компанія TaskRabbit (\$ 37,7 млн венчурних інвестицій) дозволяє знайти виконавців, які виконують нескладну короткострокову роботу, наприклад зроблять прибирання в будинку або

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

полагодять кран на кухні. Компанії Lyft (\$ 332 500 000 венчурних інвестицій) і Uber (\$ 1,5 млрд венчурних інвестицій) пов'язують водіїв, у яких є вільний час, з людьми, яким потрібно таксі. [4]

Ми очікуємо, що економічна криза 2014-2015 року буде сприяти поширенню економіки спільного споживання в Україні. Оскільки через економічну нестабільність, девальвацію гривні, війну на Сході України відбулося суттєве падіння доходів більшості громадян України. Тому в найближчий період буде спостерігатися зростання попиту і пропозиції на відповідні послуги. З одного боку, люди будуть шукати способи як зекономити на придбанні речей, інструментів, способи дешевше подорожувати тощо. З іншого боку, українці будуть шукати шляхи, як отримати додаткові доходи. Наприклад, якщо у людини була вільна кімната або дача, до кризи вона навіть не замислювалася, що її можна здавати в оренду і отримувати додатковий дохід, то тепер, економіка спільного споживання – це реальна можливість ефективно це зробити та отримати гроші. Модель спільного споживання може бути корисною, насамперед, для кінцевого споживача. Крім того, в період економічної кризи традиційний бізнес та інвестори активніше шукають нові ніші на ринку з метою диверсифікації діяльності. Важливим фактором є також те, що під час кризи та масових скорочень нерідко звільняються талановиті фахівці на ринку праці. Тому в підсумку ми очікуємо стрімке зростання інтернет-проектів, заснованих на економіці спільного споживання в Україні.

На практиці через свою принципову новизну економіка спільного користування породжує як специфічні проблеми в соціально-правовій сфері, що стосуються власності, так і проблеми регуляторного характеру.

Зокрема, обмежуючим фактором для розвитку нової бізнес-моделі, заснованої на спільному споживанні, є фактор довіри. Користувачам: як продавцям, так і покупцям необхідно мати можливість довіряти платформам спільного споживання, які повинні гарантувати як якісне виконання своїх

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

функцій, так і виконання своїх функцій і зобов'язань учасниками обміну. Проте сучасні технології здатні вирішити питання довіри через відповідну процедури відбору, що включає соціальні перевірки, експертні оцінки та механізми гейміфікації. Наприклад, деякі платформи пропонують ранжувати учасників обміну, спонукаючи останніх до дотримання правил чесної гри і тим самим, збільшуючи довіру з боку як існуючих, так і потенційних користувачів. Інші платформи пішли ще далі: вони пропонують страхування постачальникам послуг, щоб захистити їх від потенційних втрат. Наприклад, платформа «AirBnb» пропонує для господарів нерухомості страхову гарантію у розмірі 50 тис. дол. США (host insurance guarantee)

Окремими експертами компанії, які працюють за принципом економіки спільного споживання, піддаються критиці за те, що значно посилюють комерціалізацію повсякденного життя людини. Виявляється, все, що є у людини, можна в кінцевому підсумку здати в оренду, включаючи власні знання. Наприклад, компанію Airbnb часто звинувачують у тому, що через неї деякі власники житла в центрі Сан Франциско стали виселяти постійних орендарів, щоб потім набагато дорожче здати свою квартиру тимчасовим орендарям за допомогою Airbnb за принципом готелів.

Державні чиновники стурбовані тим, що учасники економіки спільного споживання нерідко порушують місцеві закони та ухиляються від сплати податків. Наприклад, в Амстердамі особи, що бажають здати власну квартиру в оренду повинні отримати на це дозвіл у місцевої влади. Аналогічні закони діють і в Сан-Франциско, жителі якого зобов'язані придбати спеціальний дозвіл на надання ночівлі та сніданку за умови, що вони планують здавати своє житло в оренду на термін менше 30 днів. Один з господарів квартири, який проживає в Нью-Йорку і здав квартиру через «AirBnb», був оштрафований муніципалітетом на суму понад 40 тис. дол. США за те, що здав свою квартиру, виїхавши на вихідні. Він не знав, що міські закони забороняють

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

короткострокову оренду квартири, якщо орендодавець проживає на цій же території. До того у багатьох випадках здавання житла в оренду відкрито супроводжується заборонаю на суборенду, тому очевидно, що більшість господарів «AirVnb» здають житло, порушуючи відповідні договори оренди або муніципальне законодавство. Крім того, господарі, які здають свою власність, нерідко ухиляються від сплати податків з отриманих доходів. Тому з недавнього часу з «AirVnb» і подібних платформ в Сан-Франциско почали стягувати 15 % податок, встановлений для готелів. [5]

Отже, підводячи підсумок, можна зазначити, що економіка спільного споживання несе в собі як нові блага, так і нові загрози. Зазначена вище бізнес-модель сприяє більш ефективному та раціональному використанню наявних ресурсів кінцевими споживачами, дозволяє скоротити відходи та зменшити негативний вплив людини на навколишнє середовище, завдяки зміщенню від індивідуальної власності до спільного споживання. Економіка спільного споживання здатна укріпити локальну економіку, оскільки те, чого потребують місцеві жителі, буде доступне в межах сусідського оточення або власного міста. Участь в економіці спільного споживання сприяє розв'язанню проблеми дефіциту робочих місць, дозволяє людям час від часу отримувати додатковий дохід. Економіка спільного споживання, на наше глибоке переконання, містить у собі величезний економічний потенціал та інновації для України, але з іншого боку не може регулюватися тими ж засобами та інструментами, якими регулюється економічна система, що базується на ринковому механізмі ціноутворення. Тому держава має ефективно використати цей потенціал та усвідомити необхідність створення відповідного інституційного середовища для розвитку економіки спільного споживання в Україні.

Список використаних джерел.

1. Meagher K. The Birth of the Sharing Economy // Systems of Exchange. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://systemsofexchange.org/2013/04/the-birth-of-the-sharing-economy>
2. Анжи Исмаил. Как экономика совместного потребления влияет на маркетинг. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://newretail.ru/marketing/kak_ekonomika_sovmestnogo_potrebleniya_vliyaet_na_marketing1917/
3. Экономика совместного потребления. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.blablacar.com.ua/blog/economica-sovmestnogo-potrebleniya>.
4. Шмелева Г. Крупная рыба: 6 бизнес-направлений, которые изменят мир. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://theoryandpractice.ru/posts/9479-big-fish>
5. Is Sharing Illegal? In Many Cases, Yes. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.triplepundit.com/2013/02/regulating-sharing/>

Отрошко О.В., к.е.н, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ СТАБІЛІЗАЦІЙНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Згідно з кейнсіанською теорією зайнятості, ринкова система не містить регуляторів, які б стабільно утримували сукупні витрати на рівні реального обсягу виробництва в умовах повної зайнятості. У свою чергу невідповідність сукупних витрат потенційному обсягу виробництва у поєднанні із негнучкістю цін і зарплати у бік зниження може призводити до значних і тривалих

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економічних спадів або інфляції. Уникнути цих небажаних макроекономічних явищ можна лише у разі запровадження активної державної політики стабілізації економіки. Йдеться насамперед про дискреційну стабілізаційну фіскальну політику, яка за своїм змістом являє собою маніпулювання державними витратами та податками з метою впливу на рівень сукупних витрат, а через них на реальний обсяг виробництва, зайнятість та рівень цін. Така політика може бути або стимулюючою – в період економічного спаду, або стримуючою - в період інфляції попиту. Основними заходами стимулюючої фіскальної політики є: збільшення державних витрат, зменшення податків або одночасне збільшення державних витрат та зменшення податків. Передбачається, що в результаті застосування подібних заходів сукупні витрати мають зрости, спричиняючи збільшення реального обсягу виробництва. Прямо протилежними є заходи стримуючої фіскальної політики, націленої на зниження рівня інфляції.

Слід зауважити, що у літературі можна зустріти й інше розуміння цілей стримуючої фіскальної політики. Йдеться про досить поширений погляд на стримуючу фіскальну політику як політику, що ставить за мету «зменшення реального ВВП порівняно з його потенційним рівнем» [1, с. 513]. На нашу думку, таке розуміння завдань стримуючої фіскальної політики є помилковим. Якщо стримуюча фіскальна політика і спроможна приносити задовільні результати, то вона має бути націлена не на зменшення реального обсягу виробництва порівняно з його потенційним рівнем, а на зниження рівня інфляції. Держава у жодному випадку не повинна ставити за мету зниження темпів зростання реального обсягу виробництва. Навпаки, одним із її ключових завдань є створення сприятливих умов для якнайшвидшого зростання економіки. Інша справа, що в ситуації, коли економіка працює на повну потужність, подальше зростання сукупних витрат може призводити до інфляції попиту. В подібних випадках і виникає необхідність у стримуванні надмірного

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

зростання сукупних витрат, але не з метою скорочення реального обсягу виробництва, а з метою протидії інфляції.

Варто звернути увагу на ще одну хибу, якої у своїх міркуваннях нерідко припускаються сучасні інтерпретатори кейнсіанської теорії зайнятості. Одним із фундаментальних положень цієї теорії є постулат щодо негнучкості цін і зарплати у бік їх зниження у короткостроковому періоді. Власне, кейнсіанська теорія зайнятості тим і вирізняється від класичної, що, заперечуючи гнучкість цін і зарплати, вважає «гнучкими» реальний обсяг виробництва і зайнятість. Однак якщо дотримуватися такої позиції, то тоді стримуючу фіскальну політику не можна розглядати, як це нерідко робиться, як таку, що має своєю безпосередньою метою скорочення сукупних витрат. Адже якщо ціни і зарплата є негнучкими у бік зниження, то єдиним наслідком скорочення сукупних витрат може бути скорочення реального обсягу виробництва, чого, як вже наголошувалося, необхідно усіляко уникати. Тому в рамках кейнсіанської доктрини точнішим було б тлумачення стримуючої фіскальної політики як політики, що має на меті не скорочення сукупних витрат, а стримування їх подальшого зростання в період, коли економіка працює на повну потужність і не має резервів для негайного збільшення обсягів виробництва.

Важливою складовою кейнсіанської моделі стабілізаційної фіскальної політики є теорія мультиплікатора витрат, в рамках якої стверджується, що початкове збільшення сукупних витрат може призводити до багаторазового зростання реального обсягу виробництва. Стосовно даної теорії необхідно зауважити наступне.

По-перше, якщо початкове збільшення якоїсь компоненти сукупних витрат відбудеться виключно за рахунок зменшення іншої їхньої компоненти, жодного мультиплікаційного збільшення реального обсягу виробництва не спостерігатиметься. У цьому разі можливе збільшення обсягів виробництва на

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

одному боці сукупного випуску нейтралізуватиметься їх скороченням на іншому його боці.

По-друге, у разі, коли економіка працює на повну потужність, вже початкове зростання сукупних витрат призводитиме не до збільшення реального обсягу виробництва, а до підвищення рівня цін на товари та послуги.

По-третє, навіть якщо початкове зростання сукупних витрат і не призведе одразу ж до підвищення цін на товари та послуг, це з високим ступенем ймовірності може статися у наступних циклах мультиплікаційного збільшення витрат - тоді, коли виробники виявляться неспроможними відповідати на готовність покупців купувати більше товарів та послуг домірним збільшенням обсягів їх виробництва. Теорія мультиплікатора витрат ґрунтується на, м'яко кажучи, не зовсім реалістичному припущенні, що ціни на товари та послуги не змінюються у відповідь на зміни у рівні сукупних витрат. Якби це дійсно було так, уряди отримали б у своє розпорядження просто таки чудодійний рецепт забезпечення безперервного і безінфляційного зростання ВВП: для цього їм потрібно було б лише періодично вмикати друкарський верстат і збільшувати за рахунок свіжонадрукованих грошей державні закупки товарів та послуг. Решту справи робив би мультиплікатор. Насправді ж, як засвідчує практика, чим масштабнішим є фінансування державних витрат за рахунок грошової емісії, тим вищим є рівень інфляції. Дуже схоже на те, що у подібних випадках початкове збільшення сукупних витрат викликає не стільки багаторазове зростання реального обсягу виробництва, скільки стрімке зростання цін.

Нині більш-менш загальноприйнято виділяти цілу низку факторів, здатних істотно ускладнювати впровадження дискреційної стабілізаційної фіскальної політики [2, с. 652-653], [3, с. 253-258], [4, с. 604-611]. Це і так звані часові лаги, і політична схильність до прийняття державного бюджету з дефіцитом незалежно від того, в якому стані знаходиться економіка, і відкритість економіки, і наявність інших, не пов'язаних із стабілізацією

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економіки завдань бюджетно-податкової політики. Щодо останнього фактора, то тут показовою є нещодавня економічна ситуація в деяких європейських країнах, коли під тиском боргової кризи вони змушені були скорочувати державні витрати у той час, як існуючий стан їхньої економіки вимагав їх збільшення. Проведення політики жорсткої бюджетної економії в умовах рецесії – красномовне підтвердження того, що використання фіскальної політики як засобу стабілізації економіки може істотно обмежуватися необхідністю реалізації інших її завдань.

Обґрунтовуючи необхідність дискреційної стабілізаційної фіскальної політики, автори підручників з економічної теорії нерідко посилаються на події Великої депресії як такі, що нібито повністю спростовують фундаментальне положення класичної теорії зайнятості щодо спроможності ринкової системи забезпечувати повну зайнятість економічних ресурсів. А між тим необхідно враховувати й те, що під час Великої депресії відбулося не тільки значне скорочення реального обсягу виробництва, але й істотне зниження рівня цін на товари та послуги. Так само і наступні економічні спади супроводжувались якщо не дефляцією, то помітним зниженням рівня інфляції. І якби не впроваджувана під час них державна експансіоністська політика, цілком можливо, що зниження рівня цін або інфляції було б ще значнішим. Про що говорять наведені факти? Вони зайвий раз змушують взяти під сумнів реалістичність базового кейнсіанського постулату щодо негнучкості цін і зарплати у бік зниження. А це, звісна річ, не додає аргументів на користь необхідності застосування дискреційної стабілізаційної фіскальної політики.

Список використаних джерел

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1999.
2. Бомол У.Дж., Блайндер А.С. Экономикс. Принципы и политика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – Т.1. – М.: Республика, 1992.
4. Сломан Дж. Экономикс. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.

Петренко К.В., к.е.н., доцент,

Національний технічний університет України «КПІ»

Микитюк О.П., к.е.н., асистент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Проблема управління конкурентоспроможністю є актуальною як з наукової, так і з практичної точки зору. На сьогоднішній день в умовах посилення конкурентної боротьби для кожного підприємства, галузі чи регіону на перший план виходить завдання збереження та підвищення власної конкурентоспроможності. Рішення даної задачі є невід'ємним і необхідним атрибутом господарської діяльності. Питання управління та оцінки конкурентоспроможністю в сформованій ринковій системі розглядалися в працях П. Друкера, Г. Саймона, І. Ансоффа, Г. Мінцберга, Ф. Котлера, Л. Водачека, Ж.-Ж. Ламбена, В. Лагутіна, А.П. Лернера, М. Мескона, В.Оучі, М. Портера, А. Стрикленда, Х. Такеучі, Г.Л. Азоєва, М.І. Гельвановського, А.П. Градова, А.З. Селезньова, А.Ю. Юданова, Дж. Мура, Б. Нейлбаффа, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера, А. Воронкової, Б. Кваснюка, С. Кирєєва, А. Бранденбургера, І. Крючкової, О. Кузьміна, В. Павлової, І. Піддубного, О. Чернеги, З. Шершньової, С.М. Клименко, Д.О. Барабася, О.С. Дубрової та ін.

Міжнародна конкуренція, глобалізація ринків, масштабне проникнення іноземних товарів на український ринок і недостатнє науково-технічне

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

забезпечення виробництва зумовлюють розгляд управління конкурентоспроможністю як пріоритетної управлінської проблеми, успішне вирішення якої забезпечить не тільки виживання підприємств у новому економічному середовищі, а й розвиток галузей, регіонів тощо.

На сьогоднішній день більшість підприємств не готові до ведення конкурентної боротьби. Це пов'язане з відсутністю чіткого розуміння про те, що є конкурентною перевагою, як її створити й за допомогою яких методів реалізувати. У наш час найбільш конкурентоздатні компанії світу велику увагу приділяють підвищенню точності технічних і соціально-економічних прогнозів на тривалу перспективу за рахунок більшого приділення уваги зовнішнім і внутрішнім факторам, застосування сучасних методів оптимізації. У процесі глобалізації надзвичайно загострюється конкуренція не тільки між підприємствами за ринки збуту своїх товарів, іноземні інвестиції, інновації та нові технології, а й між регіонами, щодо здатності регіонами забезпечити відповідний рівень якості життя населення та вирішувати економічні та соціальні проблеми. Процеси глобалізації також не сприяють зменшенню регіональних проблем, оскільки зростає тенденція до посилення світових зв'язків і взаємозалежностей.

Конкурентоспроможність регіонів характеризується відмінностями за рівнем розвитку соціальної інфраструктури, малого та середнього бізнесу, інноваційного розвитку, надходженням прямих іноземних інвестицій, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем зайнятості та умовами і продуктивністю праці[1,2]. Спираючись на проведені дослідження, можна стверджувати, що конкуренція - це постійний пошук і освоєння цільових ринків, процес надання споживачам певного набору цінностей, які повною мірою здатні задовольнити наявну потребу споживача краще за конкурентів, що дасть змогу підприємству досягти основної мети його діяльності - отримати

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

максимально можливий прибуток, та дасть можливість регіону стабільно розвиватись та задовольняти соціально гуманітарні потреби населення.

Концептуально питання підвищення конкурентоспроможності регіонів можна вирішити так : держава надає всі повноваження регіонам для формування та використання ними своїх конкурентних переваг, та створює відповідні умови для ведення вільного та чесного ринку, а також допомагає вирішувати проблеми депресивним регіонам, які самостійно не можуть їх вирішити.

Аналіз конкурентного середовища розвитку регіонів України починаючи з 2006 року, свідчить про те, що на фоні економічного зростання, що відбувалось до 2012 року відбулося поглиблення міжрегіональних диспропорцій фактично за всіма показниками – від валового регіонального продукту до заробітної плати, від обсягів прямих іноземних інвестицій до частки експорту у структурі економіки регіону. На сьогоднішній день під час суспільних змін в державному устрої та перебудові економіки, диспропорції ще більше загострюються практично в усіх регіонах країни, оскільки якість життя людей погіршується.

Не сприяють підвищенню конкурентоспроможності більшості областей низькі результати з інновацій, вищої освіти та профпідготовки, ефективності ринку товарів, та розвитку соціальної інфраструктури.

Аналізуючи ситуацію, що склалась в Україні з регіонами які мають найнижчі значення у рейтингу конкурентоспроможності та які істотно погіршили свої позиції в порівнянні з попередніми роками, слід зазначити, що практично у всіх регіонів найбільш проблемним фактором для ведення бізнесу є нестабільність державної політики, податкової політики та корупція, крім того накопичились проблеми в соціокультурній та гуманітарній сферах, а також з розвитком інфраструктури, що в більшій мірі пов'язано з неефективною роботою держапарату, в тому числі й на місцевому рівні. Тому, для того щоб створити умови для підвищення конкурентоспроможності регіонів, необхідно, в

першу чергу, створити відповідальну соціально-правову державу, демократичне суспільство, а також сформувати у громадянського суспільства, представників державного управління, суб'єктів господарювання та соціальних інститутів, соціальні настанови працювати соціально відповідально та ефективно.

Список використаних джерел.

1. Макаренко М. В. Визначення головних чинників конкурентоспроможного розвитку регіону / М. В. Макаренко. /Економіка та держава: міжнар. наук.-практ. журн.-№ 5 -2014.- С.6-9.
2. Сергєєва В. В. Шляхи вирішення проблеми низької конкурентоспроможності депресивних регіонів України/ В. Сергєєва /Інвестиції: практика та досвід - №11-2014.-С.59-62

Сизоненко В.О., к.е.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ; ПРОРАХУНКИ І МОЖЛИВОСТІ

Тривалий період ринкової трансформації економіки України не дав позитивних результатів : зростання виробництва мало місце лише в окремі роки, а загальний обсяг ВВП і досі не досяг значень 1990р. початку соціально-економічних перетворень. До численних проблем минулого (надвитратність виробництва, невідповідність структури сукупної пропозиції структурі попиту, низький рівень оплати праці) додалися нові, пов'язані з відсутністю стратегії трансформації національної економіки, її змісту, цілей, очікуваних результатів. Посилення фінансової і енергетичної залежності країни ставить під сумнів

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

можливості самостійного розвитку національної економіки і вимагає докорінних змін в політиці і стратегії подальшої трансформації соціально-економічної системи, відмову від політично кон'юнктурних рішень на користь науково обґрунтованих комплексних заходів.

Необхідність системної трансформації національної економіки на засадах наукової обґрунтованості економічної стратегії визнається більшістю провідних учених України

Практика розвинутих країн світу показує, що дедалі більшого значення на зростання ВВП впливають наука, наукові розробки, технічні нововведення, освіта, які забезпечують високу продуктивність праці, обумовлюють прогресивні структурні зрушення в економіці. На противагу таким глобальним перетворенням конкурентні переваги вітчизняної економіки значною мірою визначаються низькою вартістю трудових ресурсів. Так, частка оплати праці є одним з найнижчих показників в Європі. Водночас спостерігається відставання України не лише від розвинутих країн, але й від постсоціалістичних країн за рівнем продуктивності праці: в Російській Федерації вона вище в 2,2 рази, у Німеччині – у 6,3, у Франції - у 7,6, США – в 9 разів . За наявними оцінками продуктивність праці в Україні складала лише 17,2% від рівня США, тоді як, наприклад, у Польщі – 48,2%, Литві – 44,4%, Російської Федерації – 36,4%, Республіці Білорусь – 33,3%, Казахстані – 26,2% .

Незадовільним можна вважати рівень розвитку і динамізм інноваційної модернізації економіки. У країнах, які зорієнтовані на постіндустріальний розвиток інноваційною діяльністю займаються 70-80% підприємств, в той час як в Україні цей показник протягом тривалого періоду становить 15-20 %. Якщо в структурі капіталу європейських та американських підприємств частка нематеріальних активів становить майже 50%, а в Японії почала наблизитися до 60%, то в Україні частка нематеріальних активів не перевищує 1%.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В цих умовах зростає залежність економічного розвитку від експорту сировини та від імпорту енергетичних ресурсів, які постійно дорожчають. Зокрема, якщо в розвинутих країнах у товарному експорті готова продукція складає більше, ніж три чверті, а напівфабрикати та сировина ненабагато більше 10%, в Україні сировина та напівфабрикати складають 65-70%, а готова продукція – лише 30-50%.

На основі зроблених порівнянь можна стверджувати, що сучасні тенденції розвитку національної економіки не адекватні постіндустріальному напрямку глобальних перетворень. Відсутність цілеспрямованого, послідовного й системного регулювання інноваційними процесами, структурною перебудовою економіки з боку держави та незаінтересованість вітчизняного бізнесу, низький попит на інновації гальмує розробку та реалізацію чисельних програм інноваційної модернізації і структурних перетворень.

Крім того, негативний вплив на економічне зростання справляють фінансові і інвестиційні обмеження. Нестабільна політична ситуація всередині країни, загострення геополітичної ситуації на кордонах з Російською Федерацією, знецінення протягом короткого періоду 2014р. і початку 2015 р. більш ніж у 2 рази національної валюти відносно основних котирувальних валют спричинили відтік капіталів як всередині країни, так і за її межі. Загальна динаміка останніх трьох років показує значне зниження інвестицій. Найвищим були показники інвестування в оновлення та розширення інфраструктури та в ті галузі, що суміжні з туристичною діяльністю у 2012 р. У 2013 р. спостерігається послаблення економічної активності та спад інвестицій (88,6% від 2012 р.) а у 2014 р. за попередніми розрахункам ці показники будуть мати критичне значення. В цих умовах усунення структурних деформацій через випереджувальне нарощування темпів розвитку споживчих галузей і сфери послуг виглядає вкрай проблематично. По суті, ефективними для інвестування

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

в цих умовах виступають лише компанії-експортери, які за відносно низьким курсом гривні реалізуватимуть свою продукцію, а власні кошти більшості підприємств знецінені у зв'язку з інфляцією. Проте, ефективність цих факторів має тимчасовий характер і майже не впливає на формування перспективних, з точки зору конкурентоспроможності у довгостроковому періоді переваг національної економіки.

Збільшення у 2015р. податкового навантаження й зростання урядових витрат неминує обумовлює низький рівень нагромадження, а отже і звуження можливостей для формування інвестиційних ресурсів.

Отже, стратегія трансформації національної економіки вимагає інноваційної модернізації економіки, підвищення рівня продуктивності праці. Якщо порівнювати виробництво ВВП на душу населення, то в країнах Євросоюзу він складає в середньому 20 тис. дол. на душу населення, а в Україні – лише 865 дол., тобто в 2,5 рази менше.

Потрібно поліпшити позитивний імідж країни серед іноземних респондентів, тому що це потужне джерело інвестиційних ресурсів, яке поки що використовується в нашій країні у найменшому обсязі. Для цього необхідно вирішити проблеми подолання політичної, монетарної та фіскальної кризи, недосконалості механізмів захисту прав власності, слабкості механізмів регуляторної політики держави та несприятливого фіскального простору, а також інституціональних факторів формування сприятливого середовища для інвестування. Тим самим постіндустріальні ідеї набувають необхідної конкретної схеми дій і відповідної організації; а саме : сприяють формуванню глобальної мережі фінансового капіталу та поєднання фінансового капіталу з високими технологіями.

З метою інноваційної модернізації і структурної перебудови економіки, виходу її із кризи мають бути виконані такі умови як інституціоналізація стабільного конкурентного середовища, спрощення доступу до фінансових та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інформаційних ресурсів для малого та середнього бізнесу, зменшення переважно сировинно-експортної структури економіки і формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку та знанневої економіки. Доцільно розвивати кластерну форму організації виробництва, що змінить характер конкуренції за рахунок нових взаємовигідних можливостей для співробітництва бізнесу, забезпечить перехід від вертикального (ієрархічного) до горизонтального (мережевого) принципу організації. Використання кластерних стратегій у Великобританії, Німеччині, Данії, Нідерландах, Фінляндії значною мірою сприяло поглибленню спеціалізації наукових робіт, зростанню продуктивності і інноваціям, задоволенню потреб населення у високотехнологічних продуктах і послугах.

Найбільш важливим орієнтиром в цих перетвореннях повинні бути постіндустріальний напрямок – розвиток науки, інформаційних технологій, послуг освіти й охорони здоров'я, інноваційного потенціалу людини, культурних цінностей як найбільш дорогих і само відтворювальних ресурсів соціально-економічного розвитку.

Подальші дослідження шляхів трансформації національної економіки актуалізують необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного бази дослідження інформаційної постіндустріальної економіки, виявлення її впливу на конкурентоспроможність на макро- і мікроекономічному рівні, розробки механізмів нарощування інноваційного потенціалу країн, динамічного використання інформаційних технологій. Крім того, загострюється потреба до емпіричного вивчення впливу глобальних інформаційно-комунікаційних технологій на трансформацію соціально-економічних, політичних і культурних структур.

Сошнев А.Н., к.э.н., доцент,

Сошнева Е.Б., к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский государственный университет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Конкурентоспособность зависит от многообразных факторов. На наш взгляд, их можно классифицировать по следующим признакам: а) по формам проявления – материальные и духовные; б) по характеру формирования: наследуемые, формируемые, принимаемые; в) по сферам действия: экономические, политические, культурные, социальные; г) по функциональности: дифференцирующие, объединяющие.

Духовные факторы в конкуренции выполняют функции целеполагания агентов, стимулирования их деятельности в достижении долговременных целей. Национальное самосознание, патриотизм, религиозность не утрачивают своего значения в условиях рынка. Глобализация и интернационализация как раз и формируются посредством выбора целей действующими субъектами конкуренции.

Естественно, воспроизводство совершается в пространственно-временном континууме, то есть обусловлено природно-климатическими обстоятельствами, наличием соответствующих сырьевых и энергетических ресурсов. Воспроизводство происходит на сложившемся для общества материально-техническом базисе. Эти обстоятельства выступают материальными факторами конкуренции, определяют возможные выборы общества включения в конкурентное поле. Особенности материальных факторов в конкуренции состоят в условиях регулирования доступа к ним, в чьей собственности они находятся, кто получает право пользования ими. Уже здесь конкуренция приобретает многомерный характер, где взаимодействуют экономика, политика

и культура. Материальные и духовные факторы конкуренции включаются в воспроизводство конкретными институтами, действующими в конкретных сферах.

Политические факторы для конкуренции и конкурентоспособности представляют собой декларируемые и реальные цели государственной власти, способы и приемы достижения целей власти. Критерием эффективности внутренней политики, на наш взгляд, выступает динамика потребления населения. Позитивная динамика свидетельствует о том, что рост благосостояния граждан соответствует действию закона постоянно возрастающих потребностей, что общество устойчиво и конкурентоспособно. Экономические факторы конкуренции рассматриваются как ключевые. И это понятно для идеи открытого рынка. Конкуренцию выигрывает тот, кто приходит на рынок с продуктом, произведенным с наименьшими издержками. Сегодня экономические факторы формируются не только в сфере производства, но и сфере потребления. Производимый продукт должен обладать не только полезностью, но и удовлетворять другие потребности, в том числе закрепление статуса, выполнять роль маркера. У продукта появились новые характеристики – марка, бренд. Качественные изменения экономического фактора делает конкуренцию еще более динамичной. Ускоряются разнообразные сделки, обмены информацией и пр.

Культурный фактор в конкуренции институционально закрепляется в двух формах: во-первых, в развитии культуры, её конкурентоспособности как особой сферы деятельности; во-вторых, как института, обеспечивающего формирование духовных потребностей в обществе. Культура как сфера деятельности чрезвычайно сложна. По численности занятых она сопоставима со сферой материального производства. Она дифференцирована по характеру деятельности, по целям и результатам. В сфере культуры создаются и тиражируются культурные нормы и образы. Она выполняет функцию

организации общества: разделения и объединения. Особенности её действия в том, что любая культурная норма создается один раз, и, как правило, одним человеком, а затем общество отбирает из предложенных ему актуальную для обеспечения связности, а другие – архивирует, а, порой, и уничтожает. В последующем отобранная норма тиражируется, предлагается к освоению, осваивается и контролируется институтами общества. Культура как хозяйствующий субъект – часть реальной экономики. Уровень культурного развития человека проявляется в его поведении, в основе которого лежат освоенные им культурные нормы. Конечно, у культуры много сопутствующих функций: эстетическая, психологическая, но главная – поведенческая. Влияние культуры на конкуренцию и конкурентоспособность проявляется в формировании соответствующего стиля поведения человека в конкурентной среде и в создании этой среды.

Социальные факторы составляют особый класс факторов. Однако их установление требует определения характеристик социального, что, оказывается, далеко не просто. Даже у социологов нет однозначного представления о социальном. Нам представляется, специфика социального, т.е. социальных отношений, состоит в том, что это отношения по поводу человека как ценности, а последняя определяется уровнем развития потребностей. Любое общество имеет свою собственную историю и историческую память. Созданное в предшествующие периоды материальное и духовное богатство накапливается, становится основанием для последующего воспроизводства. Эти ресурсы выступают наследуемыми факторами конкуренции. Не только вещественное богатство формирует базис общества. Историческая память отбирает и закрепляет факты предшествующего для того, чтобы интенсифицировать общественное воспроизводство. Наследуемые факторы образуют самобытность, специфическое отношение в обществе по поводу конкуренции.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Третий класс факторов – формируемые. Они создаются в обществе как реакция на изменяющиеся условия воспроизводства как из вне, так и за счет внутреннего развития. Они, конечно, зависят от вышеуказанных классов, т.е. принимаемых и наследуемых. Но, в отличие от них – характеризуют своеобразие воспроизводства. Как правило, возникновение новых укладов всегда характеризуется новой системой отношений, новой системой норм, примеров которых в мировом сообществе не было.

Становление современного глобального мира предполагает включение в конкуренцию огромных масс людей. Но эта включенность не является автоматической. Для любого социального агента его положение в конкурентной среде может быть представлено двумя формами: участием или неучастием. Конкурентная среда образуется не только теми, кто участвует, но и неучастниками. Последние ограничивают поле конкуренции. Включение и невключение в конкурентное поле определяется, прежде всего, характером взаимодействия потребительских полей. В конкуренции на мировых рынках факторами включенности оказываются престиж страны, а не только экономическая выгода. Включение может носить характер международных и межгосударственных объединений. Невключение в конкуренцию на мировых рынках может быть результатом разнообразных ограничений и санкций, вводимых в отношении тех или иных субъектов. Классификация факторов позволяет выработать подходы к конкуренции на основе факторного анализа. Думается, что учет факторов конкуренции при принятии управленческих решений позволил бы повысить эффективность конкуренции.

Стоянець Н.В., к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Прогнозування завжди стоїть попереду в розробці концепцій, стратегій, програм соціально-економічного розвитку регіону, тобто результати прогнозування використовуються органами законодавчої та виконавчої влади при прийнятті різноманітних управлінських рішень, спрямованих на подолання існуючих проблем. Моделювання і прогнозування спрямовані на виявлення шляхів перспективного розвитку регіонів та їхніх функціональних блоків для досягнення поставлених цілей. Вони є невід'ємним компонентом регіональних досліджень і одночасно ланкою регіонального управління. Моделювання і прогнозування включаються до складу наукового передбачення, а саме відображають можливі напрями розвитку дійсності, які засновані на пізнанні законів природи, суспільства, мислення.

Більшість проблем складних соціально-економічних систем, систем управління, в тому числі проблем вдосконалення регіонального прогнозування можуть бути вирішені на основі підготовки та реалізації відповідних програм.

Соціально-економічна система, як відомо, представляє складну ймовірнісну динамічну систему, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних та інших благ [2]. Вона належить до класу керованих складних систем.

Методи, що використовуються у моделюванні соціально-економічних систем, належать до синергетичного і системного аналізу економіки. Системний підхід передбачає визначене упорядкування матеріалу, що існував на різних етапах історичного розвитку і втратив з якихось причин свою актуальність на теперішній день.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Вихідним компонентом математичного опису складних систем є формалізація поняття „складність”. Реально складним системам належать їх характерні риси складності. Складна система це безліч пов’язаних й взаємозалежних елементів і підсистем різної фізичної природи, складених як одне ціле, що забезпечує використання буд-якої складної функції, і описується досить складною математичною моделлю [5, с.14].

Основною метою розробки методології моделювання економічних явищ, процесів та систем на всіх рівнях її ієрархії є, отримання такого їх модельного уявлення, яке буде описувати їх реальну поведінку (хоча й деякою мірою спрощену), оскільки модель завжди є спрощеним уявленням реальної дійсності.

Математичне моделювання ґрунтується на ідентичності математичного опису оригіналу і моделі. Ідентичність полягає в однаковій формі рівнянь і наявності однозначних співвідношень між змінами в рівняннях оригіналу і моделі. Математичне моделювання може базуватися на прямій та непрямій аналогії при використанні різних математичних засобів, таких як: диференціальні та інтегральні рівняння, теорія множин, лінійна алгебра, математична логіка тощо.

В свою чергу, математичні моделі поділяються на визначені (детерміновані) та невизначені. До детермінованих моделей належать моделі, в яких результат вирішення задачі повністю визначається заданим набором вихідних даних. Невизначені математичні моделі описують процеси, з метою оцінки параметрів, для яких використовується ймовірнісна характеристика при відсутності деяких апріорних даних про об’єкти. Наприклад, моделювання товарообігу в умовах ймовірності поставок товарів. Математичний вираз притаманний також гіпотезам, науковим прогнозам, які розкривають причинно-наслідкові зв’язки в досліджуваних явищах.

Під програмою в даному випадку розуміється упорядкована система дій для досягнення відповідного результату. На сучасному етапі сформовано

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

декілька основних методичних підходів щодо побудови будь-яких програм. Серед них, в першу чергу, можна виділити наступні методи: метод списків; стрічкові графіки Ганта; метод ПАТЕРНА (PATTERN); метод критичного шляху (МКП, CRM); метод ПЕРТ (PERT).

Метод списків достатньо відомий, зміст його полягає в тому, що всі заходи програми оформлюються у вигляді списку. Метод широко застосовується, переважно для складання програм незначного та середнього ступеня складності.

Стрічкові графіки Ганта це виконання програмних заходів, які відображаються у графіках, що мають вигляд стрічки з певною календарною шкалою. Метод отримав широке поширення у промислово-господарському освоєнні нових територій.

Метод ПАТЕРНА (PATTERN - Planning Assistance Through Technical Relevance Number) це певна допомога у плануванні з використанням відносних показників технічної оцінки. Сутність методу полягає у написанні сценарію та побудові «дерева цілей». Сценарій передбачає детальний опис проблемної ситуації, після якого встановлюється логічна послідовність подій з метою показати, як, виходячи з існуючого стану речей, буде поступово розгортатися майбутнє становище об'єкта дослідження. Таким чином, всі цілі вибудовуються у відповідній логічній послідовності, при чому кожна велика мета розбивається на більш дрібні підцілі.

Метод критичного шляху (МКП, CRM - Critical Path Method) застосовується в управлінні проектами та програмами з фіксованим терміном виконання робіт. тобто відрізки часу, на які можна зсунути виконання робіт без порушень певних обмежень і дати завершення проекту» [6]. Відповідно, розраховується єдиний детермінований розклад та оговорюються єдині оцінки тривалості робіт. Застосування даного методу дозволить вирішити наступні проблеми: кількість часу, який буде потрібен на виконання всіх робіт; термін

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

початку та закінчення окремих видів робіт; роботи, які є критичними і які повинні бути вирішені у точно визначений графіком час; на який час можна перенести виконання робіт, щоб вони не вплинули на терміни закінчення робіт у цілому по проекту [7].

Метод PERT (Project Evaluation and Review Technique) широко використовується для управління програмами та проектами з невизначеним терміном виконання робіт. При розрахунках використовуються імовірнісні оцінки часу виконання робіт, які передбачені програмами. На сучасному етапі метод отримав узагальнену назву - система мережевого планування та управління.

Мережеве моделювання –ґрунтується на теорії графів і є досить ефективним в управлінні середніми та великими цільовими програмами. Застосування методу дозволяє скоротити терміни реалізації складних програм та проектів на 15-20%, а вартість робіт - до 15% та може успішно застосовуватися при вирішенні низки актуальних завдань, в тому числі і завдань по вдосконаленню системи регіонального управління.

Тому, автором, проблеми формування цілісної системи регіонального прогнозування запропоновано вирішити за рахунок побудови мережевої моделі з використанням методів ПАТЕРН, ПЕРТ, методу критичного шляху, статистичних та експертних оцінок [3; 6;7].

Таким чином застосування системи мережевого планування в управлінні, при моделюванні програм створення цілісної системи регіонального прогнозування, потребує відповідної організації. На нашу думку, з цією метою доцільно створити спеціальний підрозділ при Управлінні економіки області, який би і здійснював контроль за ходом реалізації програми. В якості основних функцій зазначеного підрозділу пропонується прийняти такі:

- підготовка аналітичних записок про хід виконання програми;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- розробка проектів рішень по вирішенню проблем, які виникають у ході виконання програмних заходів критичного шляху розвитку;
- внесення пропозицій, щодо коригування мережевої моделі в разі не забезпечення запланованих графіків виконання робіт;
- аналіз та оцінка ефективності мережевої моделі.

Список використаних джерел.

1. Григорук А.А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / А.А. Григорук, М.С. Палюх, Л.М. Литвин, Т.Д. Літвінова. За ред. А.А. Григорука, М.С. Палюха. - 2 - ге видання, перероб. і доповн.- Тернопіль, 2002 .- 304 с.
2. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації // Автореф. дис. канд. екон. наук. - Харків: Харківська національна академія міського господарства. - 2005. - 20 с. - [Електронний ресурс].
3. Ивченко В.В. Сетевое программирование развития приморских регионов России: Теория, методология, практика: Монография. - Калининград: Изд-во РГУ им. И.Канта, 2008. - 178 с.
4. Крючков В.Н. Структуризация и анализ межотраслевых связей целевых программ [Текст]: монография / В.Н. Крючков. - Новосибирск: Наука, 2005. -256 с.
5. Програма економічного та соціального розвитку Сумської області на 2013 рік (проект) [Текст]. – Сумська обласна державна адміністрація. – Суми, 2013.
6. Просветов, Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения [Текст]: учебно-практическое пособие. - М.: Альфа-Пресс, 2008. - 294с.

7. Хасаев Г.Р., Цыбатов В.А. Технология прогнозирования регионального развития: опыт разработки и использования // Проблемы прогнозирования. - 2002. - № 3. - С. 65 - 84.

Чукурна Е.П., к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

МАРКЕТИНГОВІ КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

Сьогодні глобалізаційні процеси все більш інтенсивно охоплюють всі економічні сфери та безпосередньо впливають на економічний розвиток всіх країн світу. Водночас, різні країни інтегруються в глобалізаційні процеси з різною інтенсивністю та досить неоднорідно. За висновками останніх звітів UNCTAD за 2013-2014рр. можна констатувати той факт, що сьогодні у світі створюються глобальні виробничі системи (ГВС), які координуються на рівні транснаціональних корпорацій (ТНК) [1,2]. За даними UNCTAD [1] близько 60% світової торгівлі, обсяг якої станом на 2013 рік складав більш 20 трлн. дол., приходить на торгівлю проміжними товарами та послугами, які використовуються на різних стадіях процесу виробництва товарів та послуг для кінцевого споживання. Ситуація, яка склалася вимагає від країн стратегічних рішень щодо участі в глобальних виробничих системах, які залежать від додаткових переваг та ризиків від участі в цьому процесі. В свою чергу переваги та ризики країни залежать від її місця в міжнародному розподілі праці, рівня прямих інвестицій в країну, рівня промислового розвитку країни та ступеня розвиненості її інфраструктури. Країни з більшою присутністю прямих інвестицій, як правило, більш активно беруть участь в ГВС та створюють відносно велику додаткову вартість експорту. Умови, що склалися в глобальній

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економіці ставлять нові проблеми щодо формування маркетингових конкурентних стратегій на глобальних ринках.

Основним учасником глобальних ринків є транснаціональні корпорації (ТНК), саме тому питання формування маркетингової стратегії стосується саме цього суб'єкта міжнародної діяльності. Саме ТНК, створюючи глобальні виробничі системи, активно впливають на створення додаткової вартості та використовують систему трансфертного ціноутворення всередині ТНК. Крім того, глобальні виробничі системи створюють значний елемент повторного рахунку в світовій торгівлі, оскільки проміжні продукти в світовому експорті враховуються декілька разів, хоча повинні враховуватися тільки один раз за додатковою вартістю. Близько 5 трлн. дол. з 19 трлн. дол. світового валового експорту за даними UNCTAD [1] рахуються двічі, що складає близько 28% валового експорту (рис.1.).

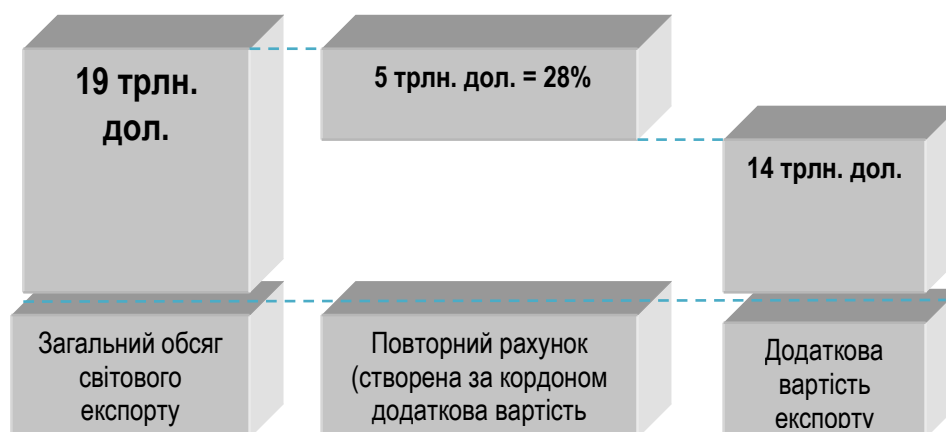


Рис. 1. Додаткова вартість в світовому експорті за даними UNCTAD [1]

Моделі торгівлі в ГВС формуються відповідно інвестиційних рішень всередині ТНК. Таким чином, обсяги прямих іноземних інвестицій є тим визначальним фактором, який впливає на рівень глобалізації країни та повинен враховуватися при формуванні маркетингової стратегії на глобальному ринку. Згідно з даними UNCTAD [2] світові потоки ПІІ збільшилися тільки у 2013 році на 9% та склали 25,5 трлн. дол. 20 країн з найбільшими потоками ПІІ за 2012-

2013 рр. представлено на рис.2.

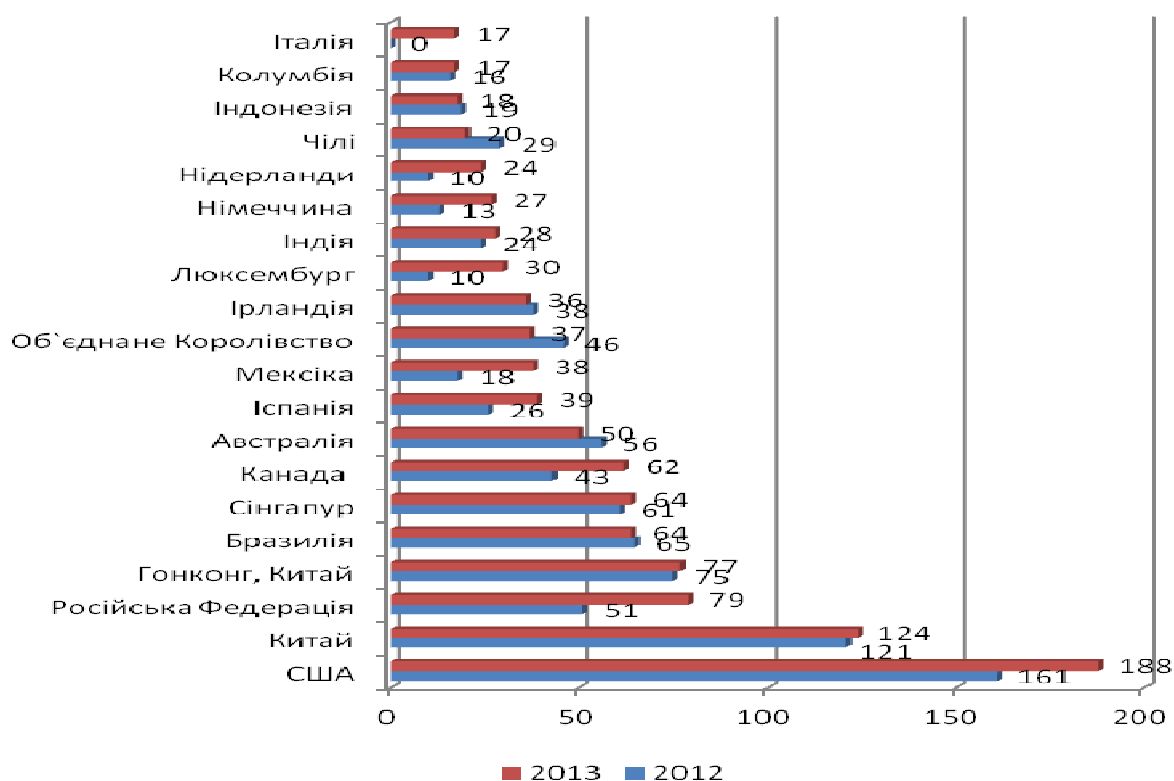


Рис. 2. 20 країн з найбільшими притоками ПІІ в 2012-2013рр. [2]

Якщо розглянути розподіл за сферами економіки проникнення закордонних ТНК в Україну, то ситуація виглядає наступним чином. Найбільша присутність в українській економіці належить російським ТНК, які зареєстровані в офшорних зонах та мають пріоритети в інвестуванні в паливно-енергетичний комплекс, хімічну промисловість та металургію. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей в Україні. В цілому, можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати досить обмеженими. Тому основне завдання – це не протистояння або боротьба з впливом великих іноземних ТНК, а узгодження їх інтересів зі стратегічними пріоритетами економіки України, а також створення власних конкурентноспроможних ТНК.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Процес створення українських ТНК може бути значно прискорений і розширений у галузевому спектрі за умов реалізації наступних стратегій:

1. Стратегія партнерських зв'язків між урядами регіонів за рахунок торговельних та інвестиційних угод, які будуть направлені на стимулювання лібералізації ринку та спрощення митних процедур.

2. Стратегія партнерських зв'язків між державним та приватним секторами, які будуть направлені на реалізацію спільних проектів в галузі розвитку інфраструктури для створення глобальних виробничих систем.

3. Стратегія партнерських зв'язків між організаціями зі стимулювання торгівлі та інвестицій та приватними інвестиційними фондами, яка має на меті формування загальних механізмів щодо заохочення інвестицій.

4. Стратегія партнерських зв'язків між урядовими та міжнародними організаціями, які будуть направлені на спільні програми в рамках глобальних виробничих систем з нарощування виробничого потенціалу для регіональних виробничих систем.

Враховуючи ці стратегічні напрямки можна запропонувати використання багаторівневої класифікації маркетингових стратегій на глобальних ринках для транснаціональних корпорацій (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація маркетингових стратегій на глобальному ринку залежно від стратегічного рівня реалізації стратегії в системи управління ТНК

Стратегічний рівень реалізації стратегії	Зміст маркетингової стратегії на рівні ТНК
1	2
Глобальні маркетингові стратегії реалізуються в рамках стратегії партнерських зв'язків між урядовими та міжнародними організаціями	Підприємство, що застосовує глобальну стратегію, розглядає світовий ринок як єдине ціле. При цьому реалізація такої стратегії припускає інтеграцію маркетингових стратегій, які застосовуються в багатьох країнах, та їхнє підпорядкування одній – глобальній. В такому випадку підприємство може застосовувати глобальний підхід щодо маркетингової стратегії в цілому, а деталізацію маркетингового планування залишати в компетенції місцевих представництв.

1	2
Глобально-локальна маркетингова стратегія реалізується в рамках стратегії партнерських зв'язків між державним та приватним секторами	Її застосування доцільне, коли для кожної країни потрібна деяка адаптація, але разом з тим діяльність ТНК локалізована в певній сфері. Передбачає створення промислових кластерів в регіонах, які будуть направлені на реалізацію спільних проектів в галузі розвитку інфраструктури для створення глобальних виробничих систем
Багаторегіональні маркетингові стратегії реалізуються в рамках стратегії партнерських зв'язків між урядами регіонів за рахунок торговельних та інвестиційних угод.	При виборі цих стратегій підприємство концентрує свої ресурси і маркетингові зусилля в одному чи декількох регіонах світу. В цій ситуації підприємство вже вийшло за межі свого внутрішнього ринку, але ще не досягло багатонаціонального рівня. Такі підприємства конкурують у регіоні, які є частиною їхнього національного ринку. Регіональна стратегія може використовуватися в тому випадку, коли вимоги споживачів в одному регіоні значно відрізняються від вимог споживачів інших регіонів. Підприємство може застосовувати одну чи кілька регіональних стратегій.
Стратегія географічної експансії реалізується в рамках стратегії партнерських зв'язків між організаціями зі стимулювання торгівлі та інвестицій та приватними інвестиційними фондами.	Ставить в основу проблему відмінностей закордонних ринків від вітчизняного і, створюючи стратегії географічної експансії, припускає використання порівняльно-аналітичного підходу при розробці багатонаціональної стратегії. Їх застосовують підприємства, що функціонують у великій кількості країн, які знаходяться в різних регіонах світу. При застосуванні такої стратегії ТНК у центральному офісі приймає ключові рішення щодо продукції чи технології. Питання застосування тієї чи іншої маркетингової стратегії зважуються, в основному, на місці регіональних представництв. Таким чином підприємство являє собою організацію, що складається з великої кількості підприємств у великій кількості країн, де кожна філія – це окреме підприємство, діяльність якого підпорядкована фінансовим й маркетинговим цілям головного офісу

Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що найбільше впливають на глобалізаційні процеси глобальні виробничі системи, які координуються транснаціональними корпораціями. Поширення транснаціональних корпорацій на світових ринках відбувається дуже стрімкими темпами не тільки за рахунок створення філії та закордонних представництв, але й за рахунок прямих іноземних інвестицій, рух яких збільшуються з кожним роком. В процесах глобалізації велика роль належить стратегії, яку обирає країна-учасниця в рамках цього вектору розвитку. Тенденція, яка має місце на глобальних ринках,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

свідчить про те, що в створенні транснаціональних корпорацій бере участь держава, яка формує національну концепцію розвитку на світових ринках. За оцінками UNCTAD [2], в розвинених країнах та країнах, які розвиваються існує не менше 550 державних ТНК, які мають більше 15000 закордонних філій та мають іноземні активи у сумі більше 2 трлн. дол. Саме ці тенденції глобального розвитку формують вибір стратегічних рішень на національному рівні кожної країни, яка має обирати найбільш конкурентоспроможні сфери діяльності в системи міжнародного розподілу праці. Це надасть можливість країні досить легко інтегруватися в глобальні виробничі системи та зайняти гідне місце на глобальному ринку. В контексті загальної концепції глобального розвитку країни, транснаціональні корпорації, які мають на меті завоювання глобального ринку мають обрати маркетингову стратегію проникнення на глобальний ринок.

Список використаних джерел.

1. World Investment Report 2013 / UNCTAD / United Nations, New York and Geneva, 2013
2. World Investment Report 2014 / UNCTAD / United Nations, New York and Geneva, 2014
3. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн //Економіка АПК. - 2008. - № 1. - С.53-57.
4. Транснациональные корпорации. Монография / под ред. проф. Зиновьева Ф.В. и Реутова В.Е. - Симферополь; Таврия, 2007 - 220 с.

Чуприна Н.М., к.е.н., доцент, декан економічного факультету
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ОСОБЛИВОСТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Аналізуючи ефективність роботи будь – якого промислового підприємства, необхідно зазначити, що ефективність його функціонування в ринкових умов також залежить і від логістичних схем, методів і моделей, які застосовуються для мінімізації ризиків поставок сировини, матеріалів, і відвантаження готової продукції або напівфабрикатів як з зовні, та і в середині підприємства; та оптимізації часу та економічних складових логістичних процесів.

Функціонування промислового підприємства в сучасних ринкових умовах проходить на перетині інтересів багатьох складових. Основними з них можна виділити: економічні, соціальні та екологічні інтереси, як самого підприємства, так і держави в цілому. Формування концепції партнерства та взаємодії цих інтересів дає можливість побудувати стратегію дій підприємства, враховуючи особливості кожної складової.

Кожній складовій (економічній, соціальній, екологічній) притаманні власні, специфічні особливості. Інтегрування ж цих складових дає можливість встановлення багатогранних взаємодій з різними агентами та контрагентами підприємства, що дає змогу збільшити загальну ефективність функціонування підприємства промисловості. Результатом цієї інтеграції може стати розширення ринків збуту продукції підприємства, підвищення продуктивності праці на підприємстві, оптимізація витрат підприємства, залучення додаткових інвестицій, узгодження взаємодію роботи з державою та регіональними, державними і міжнародними асоціаціями, що дасть можливість підвищенню не

лише економічних показників роботи підприємства а й покращенню його іміджу, як на місцевому, так і на світовому ринках.

Іваненко О.І., к.е.н, асистент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ринок туристичних послуг відрізняється від будь-яких інших ринків, насамперед складною структурою, динамічністю розвитку, місткістю. Ці характеристики підкреслюють його своєрідність і споживчу орієнтацію. Активна конкурентна боротьба суб'єктів ринку сприяє підвищенню якості туристичних послуг, різноманітності туристичних пропозицій [1].

У науковій літературі вже накопичено певний досвід у дослідженні конкурентоспроможності туристичного підприємства. Зокрема значний внесок зроблений такими вченими, як В.О. Василенко [1], В.К. Кіптенко [2], І.О. Сидоренко [3], В.Я. Павлоцьким [4], Ю.М. Правиком [5] та ін. Проте ряд методичних питань вимагає подальшої розробки, зокрема, обґрунтування методів і вибір показників оцінки конкурентоспроможності.

Для управління та прийняття стратегічних рішень аналіз конкурентоспроможності туристичного підприємства може бути проведений на основі інтегральної оцінки на ринку туристичних послуг.

Для розрахунку інтегральної конкурентоспроможності туристичного підприємства необхідно визначити систему показників, які будуть залучені в процесі продажу пропонованого туристичного продукту:

1. вартість основних засобів;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. оборотність і рентабельність власного капіталу;
3. оборотність обігових коштів;
4. показники ефективності використання трудових ресурсів, зокрема продуктивність праці;
5. рівень рентабельності підприємства;
6. ціна реалізації туристичного продукту.

Метод розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності має такий вигляд:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i \quad (1)$$

де K_i - часткові показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом N , W_i - частка окремих факторів у загальній сумі.

Таким чином, коефіцієнт конкурентоспроможності туристичного підприємства буде мати наступний вигляд:

$$KKП = 0,15E\delta + 0,29\Phi c + 0,23Eo + 0,33Kt, \quad (2)$$

де $KKП$ - коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; $E\delta$ - значення критерію ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства; Φc - значення критерію фінансового стану підприємства; Eo - значення критерію ефективності організації збуту і просування туристичного продукту на ринку; Kt - значення критерію конкурентоспроможності туристичних послуг. Коефіцієнти 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 визначені експертним способом послідовних порівнянь [4]. Вагомість оціночних показників може бути визначена методом експертних оцінок, наприклад, методом Делфі або із застосуванням інших методик.

Частка на ринку, яку займає туристичне підприємство корелює з конкурентоспроможністю підприємства, яку воно мало в попередній період. Також показником результативності підприємства, що відображає його конкурентоспроможність, є відносна динаміка зміни його частки на ринку.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Метод балів дозволяє визначити основних конкурентів і місце в конкурентній боротьбі підприємства, оцінюється за критерієм максимуму балів, а також оцінити ступінь його наближення до найбільш конкурентоспроможного підприємства. Цей метод дозволяє розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності туристських підприємств на споживчому ринку та виявити їх конкурентні переваги.

На основі проаналізованих існуючих методів оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства можна зробити висновок, що дані методи не відображають вплив на них наукових підходів до забезпечення, насамперед, системного, комплексного, відтворювального, нормативного та інших. Один підхід до оцінки враховує ресурсну базу у використанні факторів виробництва туристичного продукту. Другий - стан фінансової діяльності туристичного підприємства. Третій - ефективність використання потенціалу. Четвертий - ефективність рекламної діяльності. П'ятий - зусилля в сфері підвищення якості туристичного продукту та ін. Таким чином, оцінку конкурентоспроможності туристських підприємств необхідно здійснювати за допомогою підходу, який би одночасно об'єднував кілька методів: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, який охоплює основні напрямки діяльності, методику оцінки фінансового стану і метод балів.

Список використаних джерел.

1. Василенко В. О. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу / В.О. Василенко, Т. І. Ткаченко. К.: Освіта України, 2012. - 508 с.
2. Кіптенко, В.К. Менеджмент туризму [Текст]: підручник / В.К. Кіптенко. - К.: Знання, 2010. - 502 с.
3. Павлоцький В.Я. Аналіз залежності рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств від контрольованої ними ринкової частки. / В. Я. Павлоцький // Економіка і управління 2013. - №5.

4. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: підручник / Ю. М. Правик - Вища освіта XXI століття. М.:, 2008. - 303 с.
5. Сидоренко І. О. Конкурентоспроможність туристичних підприємств в Україні / І. О. Сидоренко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2012. - № 1.

Жанабаева А.С.

Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Д.Серикбаева

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В экономической литературе по проблемам корпоративного управления можно выделить два подхода к анализу рассматриваемых проблем – концепцию акционеров и концепцию соучастников. В соответствии с концепцией акционеров корпоративное управление рассматривается в узком смысле – в качестве системы подотчетности высших менеджеров акционерам компании. Традиционно эта концепция не рассматривала социальную ответственность бизнеса, корпоративное гражданство в качестве своих приоритетов. Главное внимание уделялось проблеме повышения стоимости компании для акционеров, в основе которой лежала задача повышения конкурентоспособности бизнеса.

Концепция соучастников рассматривает корпоративное управление в более широком смысле – как систему формальных и неформальных отношений всех заинтересованных сторон: акционеров, кредиторов, менеджеров, наемного персонала, государственных учреждений и т.д.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Социальной ответственности бизнеса, корпоративному гражданству в ней уделено гораздо больше внимания. Критики модели акционеров указывают на то, что в ней исключительный акцент делается на конфликте между сильными менеджерами и слабыми разрозненными акционерами, а практические меры концентрируются вокруг проблемы мониторинга и контроля над действиями менеджеров с помощью таких инструментов как структура совета директоров, защита прав акционеров, опционы, слияние и поглощение и др.

В то же время на практике классические фирмы с огромным числом мелких акционеров являются скорее исключением, чем правилом. Доминирующей формой корпоративной организации оказывается компания с той или иной степенью концентрации собственности. Другим недостатком концепции акционеров является то, что, концентрируя внимание на проблеме взаимодействия менеджеров и акционеров для обеспечения притока внешних инвестиций, такая концепция оставляет в стороне других инвесторов, участвующих своими капиталами в деятельности компании (кредиторы, наемный персонал, местные органы власти и др.).

Традиционная концепция соучастников рассматривает фирму в более широком контексте как институт, объединяющий не только акционеров, но и других субъектов, связанных с фирмой системой контрактных отношений (занятые, поставщики материалов и услуг, кредиторы, социальные партнеры, такие как жители той местности, где расположена компания, местные и федеральные органы власти, а также общество в целом).

В такой концепции главной проблемой является практическая невозможность выполнения фирмой своих обязательств по отношению ко всем соучастникам. В этой связи в последнее время концепция соучастников подверглась определенному пересмотру в сторону сужения понятия «соучастник». Модернизированная модель соучастников определяет их как субъектов рынка, способствующих росту активов компании

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Такой пересмотр был осуществлен в соответствии с развитием теории транзакционных издержек и теории несовершенных контрактов фирмы, в которых фирма рассматривалась в качестве своеобразной «сети контрактов».

В такой модели «лучшей» оказывается та фирма, которая имеет наиболее преданных поставщиков, потребителей и наемный персонал. Таким образом, отношения между менеджерами и акционерами в модели соучастников оказываются лишь частью более широких отношений фирмы с окружающей институциональной средой.

Согласно этой концепции акционеры компании становятся заинтересованными в учете интересов других соучастников, в установлении долгосрочных отношений с ними, и, наконец, в атмосфере доверия.

Преимущество концепции соучастников заключается в том, что она обеспечивает четкие ориентиры для менеджеров в установлении приоритетов деятельности компании и дает механизм измерения эффективности деятельности ее руководства. Во всех странах институты корпоративного управления служат двум важнейшим целям: повышению эффективности и устойчивости корпораций – основных субъектов экономического роста.

В любой рыночной экономике компания является агентом общества-принципала в его экономической деятельности и развитии. Институты корпоративного управления наряду с институтами, регулирующими рыночную конкуренцию, а также государственным регулированием являются основным средством, побуждающим корпорации осуществлять свою деятельность в соответствии с интересами всего общества.

Другими словами, это отношения типа «принципал-агент» между обществом (принципалом) и корпорациями как своеобразными «агентами», реализуемые органами корпоративного управления. Общество предоставляет корпорациям возможность получать прибыль, а также средства для такой деятельности (право существовать и функционировать в качестве

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«юридических лиц») и стремится посредством институтов корпоративного управления обеспечить условия, при которых корпорации действовали бы в общественных интересах.

Хотя потенциальный вклад эффективного корпоративного управления в увеличение движения финансовых потоков и снижение стоимости финансирования инвестиционной деятельности компании из местных и иностранных финансовых источников и является значительным, столь же, если еще не более важным, является потенциальный вклад эффективного корпоративного управления в сокращение значительных потерь реальных инвестиционных ресурсов, составляющих серьезное ограничение для устойчивого роста производительности.

Компания находится в самой сердцевине инвестиционного процесса и требует постоянного поиска наиболее эффективных путей соединения различных элементов, необходимых для производства именно тех товаров и услуг, которые позволяют удовлетворить рыночный спрос.

Особый интерес при рассмотрении вопросов корпоративного управления представляет проблема способности экономики обеспечить соответствие коммерчески выгодных проектов объему финансовых ресурсов, которые необходимы для превращения идеи в эффективно работающее предприятие. Однако возможности наращивания общественного богатства путем инвестиций зависят не только от размера имеющегося капитала. Не менее важными являются эффективность распределения финансовых ресурсов по альтернативным инвестиционным проектам, а также действенность последующего мониторинга этих инвестиций.

В этих условиях предприниматели не обеспечат соответствующего финансирования для реализации выгодных проектов; уже работающие компании не будут иметь возможность для расширения своих операций; потенциально прибыльные инновационные проекты не смогут быть внедрены в

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

практику и т.д. Более того, замедлится процесс проведения необходимых мероприятий по реструктуризации отдельных компаний и целых отраслей промышленности, а производственные мощности могут оказаться задействованными в неэффективном производстве товаров и услуг. С точки зрения перспектив экономической политики, следовательно, вопрос о важности надлежащего корпоративного управления, корпоративного гражданства выходит далеко за рамки интересов акционеров одной конкретной компании. Слабая основа корпоративного управления наносит огромный ущерб инвестиционному процессу на всех его стадиях и тем самым общим перспективам создания сильного частного сектора как базы экономического роста.

Для того чтобы оправдывать ожидания общества и успешно выполнять все более значимую экономическую функцию, частные компании и инвесторы обязательно должны сосредоточиться на достижении целей корпоративного гражданства, быть конкурентоспособными и подотчетными акционерам и обществу в целом в своей деятельности. Если этого не будет, то страны не только могут не получить значительную часть материальных благ, но и столкнуться с растущим недоверием общества к рыночным институтам. Поэтому мероприятия по проведению структурных реформ обязательно должны сопровождаться безусловным обязательством компаний совершенствовать свою деловую практику, развивать социальную ответственность бизнеса.

В условиях глобализации большинство инвесторов не ограничивается инвестициями только в зарегистрированные в стране пребывания компании. Постоянно изыскивая наиболее прибыльные сферы инвестирования, инвесторы направляют финансовые потоки далеко через национальные границы. Реализация коммерчески выгодных проектов уже не сдерживается недостатком финансовых ресурсов на внутреннем рынке. Стремление в полной мере

использовать выгоды от упомянутых новых возможностей заставляет инвесторов и компании лучше разбираться в культуре деловых отношений других стран, организации корпоративного управления и корпоративного гражданства. Инвесторы, которые вкладывают деньги за границей на длительный срок, а также компании, приобретающие собственность за границей, должны принять действующие в странах-реципиентах «правила игры» и должны им обоснованно доверять. Возможности сочетания развивающихся параметров деятельности фирм с наиболее подходящей схемой организации корпоративного управления станет важнейшим фактором конкурентоспособности для многих современных компаний. Если корпоративное управление в какой-либо стране не обеспечивает эффективность на уровне отдельных компаний, это неизбежно отрицательно влияет на появление новых отраслей промышленности и возникновение новых возможностей в бизнесе, которые не вписываются в традиционную систему организации производства и управления.

Кравченко Т.В., к.е.н., асистент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах підвищення значення корпоративної соціальної відповідальності, яка орієнтує на поєднання соціальних, економічних та екологічних пріоритетів розвитку, основою забезпечення конкурентоспроможності підприємств є ведення соціально відповідального бізнесу. Виходячи з особливої значущості питань соціально відповідального управління підприємствами, надзвичайно актуальним є дослідження проблем

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

розвитку корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах.

Важливою складовою корпоративної соціальної відповідальності з точки зору забезпечення конкурентоспроможності підприємств є відповідальний маркетинг [1]. Окремий тип соціально відповідального маркетингу кожне підприємство вибирає самостійно залежно від виду економічної діяльності та впливу заінтересованих осіб. Можна стверджувати що головне завдання відповідального маркетингу підтримка у компанії обраного типу соціальної поведінки. Проведення політики відповідального маркетингу передбачає комплексну діяльність, яка спрямована на задоволення потреб цільового ринку та водночас враховує соціальні та етичні потреби суспільства, метою якої є збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, а також охорона навколишнього середовища. Впровадження практик відповідального маркетингу набуває особливої актуальності в умовах кризи, коли підприємства намагаються використовувати будь-які способи забезпечення конкурентоспроможності, в тому числі методи недобросовісної конкуренції.

Проаналізувавши підхід Патріка Байера, можна виокремити такі ключові принципи відповідального маркетингу: стратегічна відповідальність, інформаційна відповідальність, соціальна відповідальність, відповідальність за процес реалізації рекламної діяльності, відповідальність за кастинг, екологічна відповідальність, інвестиційна відповідальність.

За результатами дослідження стану розвитку відповідального маркетингу в Україні проведеного центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» лише 18 компаній з 40 опитаних (найбільші компанії України) надали дані щодо використання практик відповідального маркетингу. Відповіді надали такі компанії: ТОВ «Астеліт», Макдональдз Юкрейн, Platium Bank, ТОВ «Самсунг електронікс Україна», Amrita Ukraine, Метро кеш енд кері

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Україна, Tetra Pak Ukraine, Avon, Carlsberg Ukraine, BDO в Україні, ВІДІ Груп, Прикарпаттяобленерго, Мрія, Юрліга, Сан ІнБев Україна, МТС [2].

Для більшості опитаних підприємств відповідальний маркетинг – це відповідальність за маркетингову діяльність перед суспільством. При цьому відповідь «маркетингова діяльність, що передбачає неухильне дотримання законодавства» – перший рівень, на якому може проявлятися відповідальність перед суспільством, – обрав лише один респондент.

На запитання щодо принципів відповідального маркетингу, характерних для компанії, більшість респондентів згадали про дотримання законодавства про маркетинг і рекламу [2]. Однак, жоден не згадав про необхідність: дотримання принципу недискримінації за ознакою статі; заборони прямо рекламувати свою продукцію або послуги малолітнім дітям; пропагування відповідального споживання продукції; уникнення асоціації продукції з професійним чи особистим успіхом.

Підприємства, що впроваджують відповідальний маркетинг, виокремили декілька переваг, які вони отримують порівняно з іншими підприємствами, зокрема: покращення репутації компанії серед споживачів і партнерів; підвищення довіри та лояльності споживачів. Однак жодна компанія не зазначила такі переваги, як: покращення якості продукції та послуг компанії завдяки чесному інформуванню; покращення фінансових показників компанії; збільшення продажів; можливість виходу на міжнародні ринки.

Отже, можна зробити висновки, що більшість українських підприємств не впроваджують практики відповідального маркетингу тільки тому, що не розуміють його переваг. Результати впровадження відповідального маркетингу можна оцінити тільки у стратегічній (довгостроковій) перспективі, а вітчизняні підприємства звикли отримувати результат одразу. Це є головною проблемою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Стратегічне планування та впровадження практик корпоративної соціальної

відповідальності є головною умовою подолання цієї проблеми. Таким чином, впровадженню та поширенню практики відповідального маркетингу в Україні сприятиме робота з підвищення обізнаності компаній щодо практик відповідального маркетингу, підвищення обізнаності працівників компаній щодо необхідності впровадження в діяльність останніх практик відповідального маркетингу, підвищення обізнаності підприємств щодо результатів впровадження відповідального маркетингу та його впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел

1. Баюра Д.О. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності / Д.О. Баюра // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: Економіка, 2013. – № 10 (151) – С. 18–22.
2. Responsible Marketing: guide for companies. – К.: Publishing house “ADEF-Ukraine”, 2012. – 40 p.

Магомедова А.М., к.е.н., асистент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У зв'язку з реалізацією в Україні політики зміцнення європейських інтеграційних зв'язків, у вітчизняних підприємств одночасно з'являється як низка переваг, так і недоліків. Одним з негативних наслідків процесу євроінтеграції є фактор загострення конкурентної боротьби. А саме мова йде про той аспект конкуренції, який призведе до значного скорочення попиту на товари та послуги вітчизняних підприємств, які значно поступаються

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

європейським за технічними умовами виготовлення товарів, відповідністю стандартам якості, естетичним характеристикам, відсутністю високої ділової репутації бренду тощо. Однак одним із дієвих способів нейтралізації негативного впливу процесу євроінтеграції може стати підприємницька співпраця на умовах франчайзингу. Використання перевіреної та успішної франчайзингової бізнес-моделі надає ряд переваг та нових можливостей як для франчайзі (співпраця з відомим брендом та брендингове забезпечення, маркетингова та рекламна підтримка, мінімізація ризиків господарської діяльності тощо), так і для франчайзера (зменшення витрат на розвиток бренду, збільшення вартості мережі, вихід на нові ринки збуту тощо). Крім того, офіційні статистичні дані свідчать про щорічний приріст франчайзингових закладів, а відповідно про його популярність не лише у світі, але й в Україні.

У період з 2007-2014 рр. спостерігається нестабільна динаміка зростання франчайзингових мереж у світі. У 2007 р. їх кількість становила 770835, а станом на кінець 2014 р. зафіксовано 770368 франчайзерів. Однак зменшення кількості франчайзингових мереж пов'язане у першу чергу з об'єднанням кількох брендів в одну франчайзингову мережу. Таким чином, на ринку спостерігається тенденція до збільшення кількості мультибрендових франчайзингових мереж, що загалом призвело до скорочення зареєстрованих франчайзингових мереж, але не кількості підприємств, які працюють на умовах франчайзингу.

Динаміка появи франчайзі на світовому ринку загалом відзначається стабільно позитивною тенденцією. У 2007 р. кількість франчайзингових закладів становила 675 млрд, а на кінець 2014 р. – 839 млрд, що свідчить про середньорічний темп приросту на рівні 3,3 % (рис. 1).

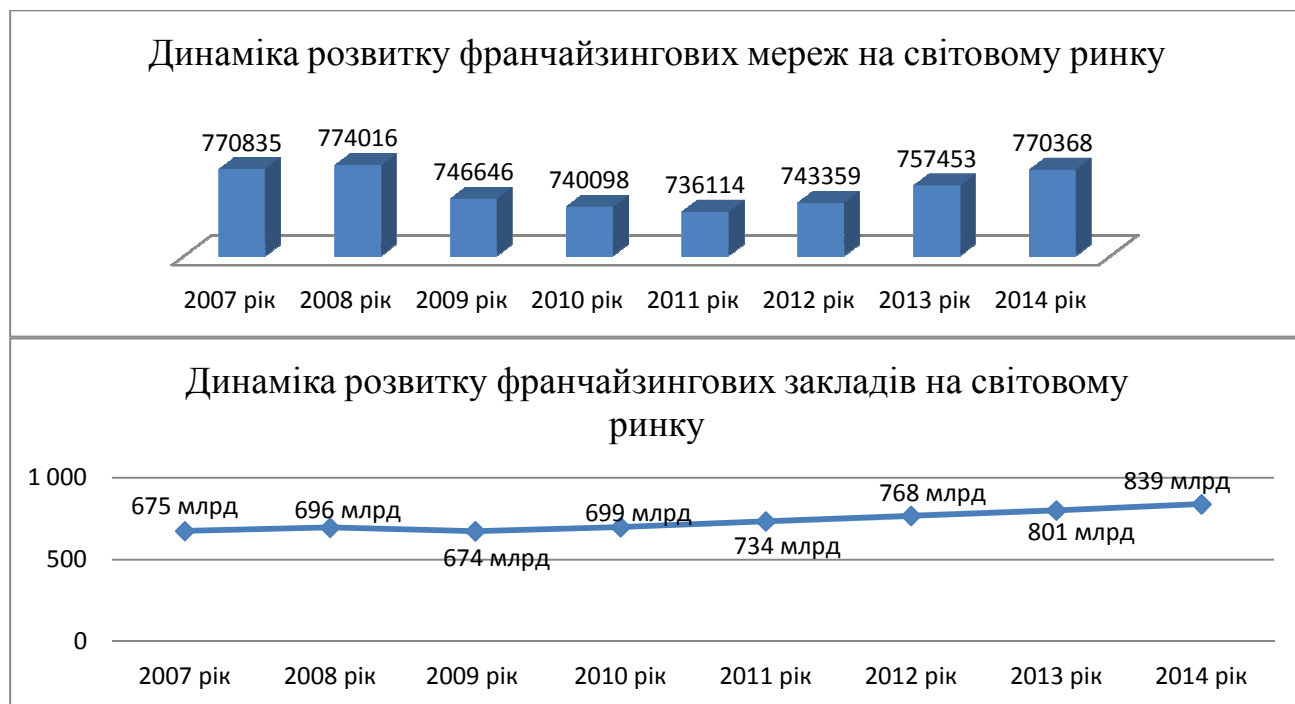


Рис. 1. Тенденції розвитку франчайзингу на світовому ринку у 2007- 2014 рр.

Джерело. *Складено автором за даними [3].*

Найбільш популярними сферами розвитку франчайзингу у світі залишаються сфера харчування, надання послуг населенню та бізнесу, а також сфера роздрібної торгівлі.

На ринку України активність франчайзерів та франчайзі значно поступається світовим показникам, однак їх кількість з кожним роком стабільно зростає. Так, у 2007 р. в Україні було зареєстровано лише 290 франчайзингових мереж. Проте на кінець 2014 р. їх кількість значно зросла і становила 570, а середньорічний темп приросту за період з 2007 – 2014 рр. склав 12 %. Кількість франчайзі на вітчизняному ринку також збільшилась, і абсолютний приріст у період з 2007 – 2014 рр. склав 21215 франчайзингових закладів, а середньорічний темп приросту становив близько 70 % (рис. 2).

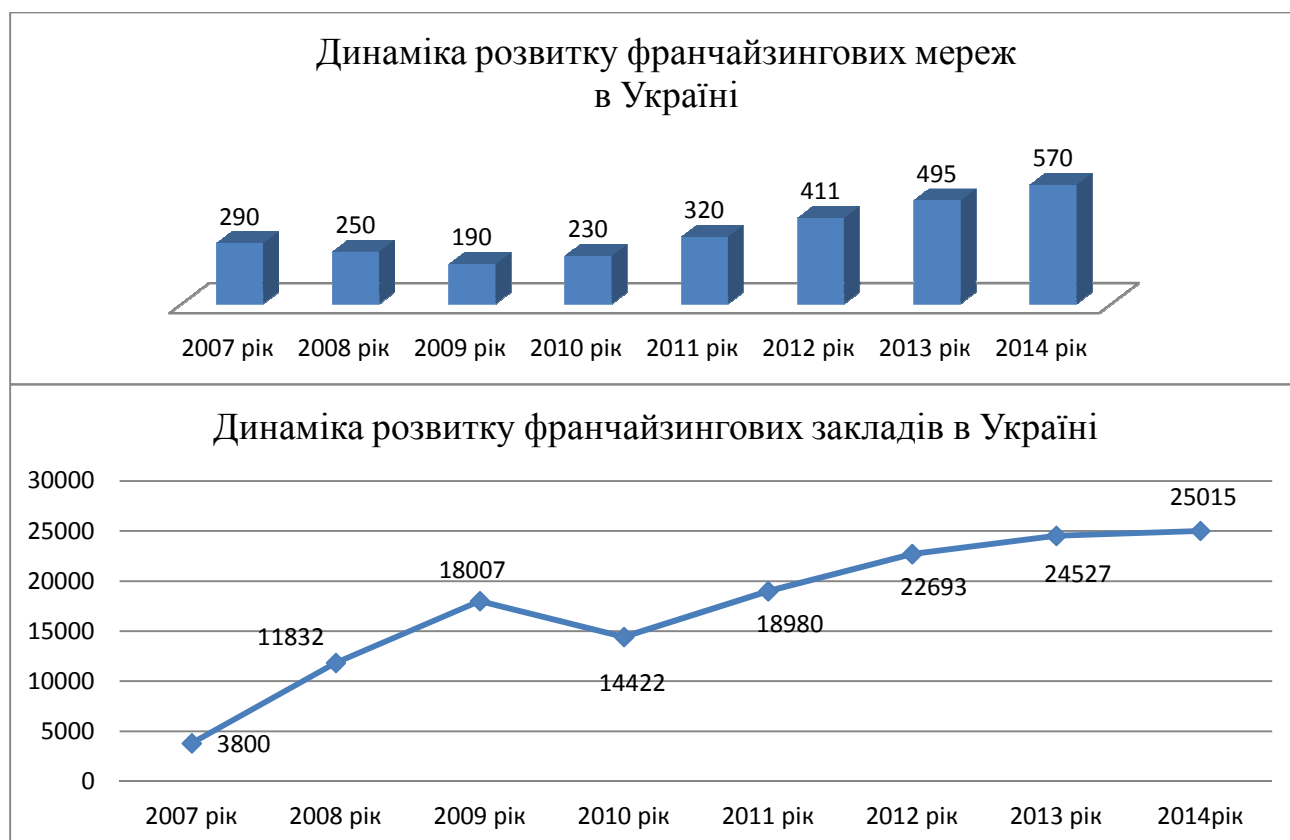


Рис. 2. Тенденції розвитку франчайзингу на ринку України у 2007- 2014 рр.

Примітка. Складено автором за даними [1, 4].

В Україні стабільно популярними є сфери роздрібної торгівлі, послуг та громадського харчування. Відповідно, можна зробити висновки, що високі показники приросту кількості учасників франчайзингу, свідчать про динамічність та перспективність його розвитку на ринку України, що у майбутньому призведе до збільшення кількості як іноземних, так і національних операторів франчайзингу, що, у свою чергу, вплине на вдосконалення каталогу франшиз та зниження цін на деякі їх види.

Крім того, варто підкреслити, що розвиток українського ринку франчайзингу відповідає світовим тенденціям. Перш за все, мова йде про застосування рефранчайзингу; популярність франшиз, які пропагують здоровий спосіб життя; використання Інтернет-технологій у процесі здійснення франчайзингової співпраці та зростання соціальної відповідальності та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

соціальної активності франчайзингових підприємств. І у цьому контексті варто підкреслити, що у країнах Європи останнім часом набув популярності соціальний франчайзинг, який можна визначити як сучасний вид франчайзингової діяльності, основною метою якої є не максимізація прибутку, а створення належних умов співпраці та обміну ідеями між партнерами [2]. У межах розвитку та популяризації соціального франчайзингу підприємці вирішують найактуальніші питання, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, створенням можливостей для самореалізації осіб з фізичними та розумовими вадами, попередженням катастрофічних наслідків глобального потепління, з розробкою комплексу заходів економічного та соціального розвитку країн Африки та малорозвинених країн; благодійністю тощо.

Таким чином, франчайзингова форма співпраці є надзвичайно популярною у світі і новою, проте перспективною, в Україні. Франчайзинг є одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а також надає їм можливість увійти в історію популярної та успішної світової франчайзингової мережі. І хоча часом франчайзери висувають занадто високі вимоги до потенційних франчайзі, для вітчизняних підприємців такий підхід виступає рушійною силою для досконалого опанування норм міжнародного права, дотримання принципів ділового спілкування, а також сприяє їх саморозвитку та самовдосконалення.

Список використаних джерел.

1. Рынок франчайзинга в Украине [Электронный ресурс] // Franchise group : [сайт]. – Режим доступа: http://franchisegroup.com.ua/page/rynok_franchajzinga_v_ukraine_i_za_rubezhom

2. European Social Franchising Network [Electronic resource] // What is social franchising? : [site]. – Access mode : <http://www.socialfranchising.coop/what-is-social-franchising>
3. Franchise Business Economic Outlook for 2014 [Electronic resource] // Franchise Economy : [site]. – Access mode : http://franchiseeconomy.com/wp-content/uploads/2014/01/Franchise_Business_Outlook_January_2014-1-13-13.pdf
4. Part III Statistical insight into the economic share of franchising / Source: 2012/4, EC Eurostat-Business economy by sector NACE rev.2, 2012. – 65 p.

Онищенко С.В., к.е.н, здобувач

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРИНЦИПОВІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Євроінтеграційний вектор розвитку України зумовлює необхідність формування конкурентоспроможної бюджетної політики держави, а проблеми реалізації на практиці ефективної державної політики в масштабах всієї країни набуває особливого значення. Складність політичних, соціальних і економічних процесів визначають необхідність урахувувати особливості суспільних проблем при формуванні державної політики.

У стратегічному плані бюджетну безпеку гарантує лише конкурентоспроможна економіка, яку можна побудувати виключно шляхом відродження та прискореного розвитку перспективних секторів національної економіки за наявності виваженої бюджетної політики [1]. Натомість нині спостерігається тенденція до реалізації лише заходів щодо стабілізації політичної й соціально-економічної ситуації в Україні. Пріоритети бюджетної політики мають

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

визначатися на засадах комплексного підходу в контексті формування концепції бюджетної політики з урахуванням виявлення та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства, врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів, які включають довгострокові пріоритети держави та середньострокові пріоритети територій. Дотримання такої вимоги до формування і реалізації пріоритетів бюджетної політики можливе шляхом виконання основних завдань певного етапу розвитку суспільства і забезпечення тісного взаємозв'язку між важливими напрямками фінансової політики. Основою відбору пріоритетів має бути науково обґрунтоване визначення напрямів і оцінка реальних фінансових можливостей виконання пріоритетних програм з використанням бюджетних коштів.

Ефективною бюджетною політикою вважаємо, стратегія якої забезпечує максимально можливе на сучасному етапі досягнення цілей державного фінансового управління і забезпечення бюджетної рівноваги на основі результативного функціонування бюджетної системи держави. Ключовим критерієм ефективної бюджетної політики має бути критерій максимуму якісних державних послуг, що забезпечує оптимальну величину державних надходжень і видатків при допустимому рівні податкового навантаження.

Конкурентоспроможність бюджетної політики ґрунтується на базових принципах, об'єктивності, відкритості й прозорості, послідовності, обов'язковості, координації, які безумовно повинні дотримуватися і їх зміст полягає в наступному.

Принцип об'єктивності відображає в бюджетній політиці об'єктивні процеси розвитку держави, що відбуваються в економічному середовищі, фінансах та суспільстві. Дотримання цього принципу при формуванні бюджетної політики є вкрай важливим і поширюється не тільки на ситуацію в країні, але й враховує світові процеси в сфері економіки і фінансів. Важливою умовою досягнення конкурентоспроможності бюджетної політики є наявність

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

об'єктивної і достовірної інформації. Для цього потрібно переходити до єдиної системи високоякісних глобальних стандартів фінансової звітності та гармонізації законодавства у сфері фінансів відповідно з вимогами Світової організації торгівлі і рекомендацій Ради Організації економічного співробітництва та розвитку [2].

Реалізація принципу відкритості й прозорості є важливим в умовах ринкової економіки і зумовлює необхідність відкритості на всіх стадіях бюджетного процесу та підконтрольність бюджетних відносин, а суспільство, як платник податків, повинно бути проінформовано про бюджетну політику держави.

Принцип послідовності передбачає формування бюджетної політики на наступний фінансовий рік з урахуванням досягнень попереднього періоду, що дозволяє забезпечити ефективність управління усією бюджетною системою держави. Послідовність бюджетної політики забезпечує необхідну умову ефективності бюджетної політики – це тісний взаємозв'язок бюджетної стратегії і бюджетної тактики, які визначають процеси розвитку суспільства, врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів і включають довгострокові й середньострокові пріоритети держави [3].

Бюджетна політика може вважатися дієвою, якщо така політика обов'язкова до виконання, інакше вона перетворюється в пустий політичний лозунг. Реалізація принципу обов'язковості залежить не тільки від діяльності виконавчої гілки влади, але й від діяльності законодавчої влади. Дотримання принципу обов'язковості в бюджетній політиці це забезпечення фінансової стабільності в короткостроковому та середньостроковому періодах [4].

Сучасна межа постіндустріального суспільства полягає в тому, що поширення процесів глобалізації вимагає переосмислення підходів до формування як державної політики в цілому, так і бюджетної зокрема. Координація бюджетної політики в країнах світового співтовариства є

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

основним завданням в теперішній час. Так, лідери 23 країн Євросоюзу 8 грудня 2011 року домовилися про інтеграцію своєї бюджетної політики, що безумовно дозволило забезпечити внутрішню бюджетну політику країни збалансованою і ефективною [5].

На наш погляд, саме бюджетна політика, яка базується на принципі координації, стане дієвим інструментом управління в умовах поширення процесів фінансової глобалізації. Підходи до розподілу суспільного надбання, фінансів мають бути єдиними у всіх країнах для здійснення загальної політики доходів і витрат. Таким чином, координація бюджетної політики між країнами дозволить формувати і реалізовувати конкурентоспроможну політику на всіх рівнях державного управління.

В умовах політичної та економічної нестабільності потрібно враховувати, що бюджетна політика є категорією надбудови і обумовлена економічним розвитком держави. У зв'язку із цим держава, формуючи бюджетну політику, зобов'язана враховувати глобальні тенденції соціально-економічного розвитку, конкретний етап розвитку суспільства та дотримуватися комплексного підходу до розроблення і реалізації заходів бюджетного процесу.

Список використаних джерел.

1. Бюджетний процес в Україні: стан та проблеми інституційного забезпечення: [монографія] / З. С. Варналій, Т. В. Бугай, С. В. Онищенко. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 271 с.
2. United Kingdom HM Treasury [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hm-treasury.gov.uk/>
3. The Open Budget Survey 2013: International Budget Partnership. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org/wpcontent/uploads/OBI2013-Report-English.pdf>

4. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит” / Л. В. Лисяк. – Київ, 2010. – 32 с.
5. Government finance statistics. Summary tables – 2004-2014 // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. – 2013. – 31 p.

Піменова О.В., к.е.н., асистент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ПІДВИЩЕННІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ
ГОСПОДАРСТВ: ДОСВІД США**

Проблема розвитку інтелектуального капіталу в аграрному секторі економіки України сьогодні набуває актуальності та потребує у своєму вирішенні науково обґрунтованих організаційних заходів та механізмів втілення.

Розробка та пошук стратегічних підходів до формування ефективної системи цілісного розвитку інтелектуального капіталу в аграрному секторі зумовлює необхідність здійснення комплексних досліджень особливостей цієї проблеми та аналізу досвіду розвинених країн, зокрема США.

Інтелектуальний капітал – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей та зв'язків, які мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу[1, с. 77].

На наш погляд, результатом низького рівня життя вітчизняного сільського населення та отримання низьких трудових доходів чи прибутків в малих та середніх господарствах вітчизняного аграрного сектора в першу чергу є відсутність знань у сільського населення щодо законодавчої бази; теорії

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

селянського господарства і сільськогосподарської кооперації та її переваг щодо об'єднання селян у кооперативи; державної підтримки сільськогосподарського виробника; бухгалтерського обліку, а також податкових пільг чи навантаження; ринків збуту і пов'язаний з цим ланцюжок щодо стадій просування продукції від виробника до споживача, а саме: переробки, постачання, маркетингу, сервісу, реклами, збуту тощо; діяльності громадсько-господарських організацій, їх ролі та значення в підтримці розвитку малих форм господарювання; значення соціального партнерства та успішного іноземного досвіду розвитку фермерської моделі господарювання і сільськогосподарської кооперації тощо.

Саме знання, на думку В. М. Геєця, забезпечують своє домінування в економічному розвитку країни і професійному рівні розвитку її населення, у тому числі і в гуманітарному відношенні. Знання, як результат творчого натхнення, на погляд вченого, можуть продаватися і служити піднесенню бізнесу і конкурентоспроможності, а також виступати ресурсом збагачення [2, с. 635]. Ми погоджуємося з думкою науковця, оскільки саме наявність знань щодо сільськогосподарського виробництва, ринків збуту, просування продукції, законодавства, державної підтримки тощо та рівень освіченості сільського населення безпосередньо впливають на їх рівень життя та трудові доходи і прибутки в малих та середніх господарствах аграрного сектору.

Серед інших проблем, пов'язаних з низьким рівнем інтелектуального капіталу сільського населення, що працюють в малих та середніх господарствах України, за результатами досліджень Національного інституту стратегічних досліджень, можна виділити: відсутність інноваційних підходів щодо обробки ґрунту та вирощування сільгоспкультур (системи Non-Till, органічного виробництва, крапельного зрошування); дефіцит висококваліфікованих працівників, які здатні працювати на новітніх засобах праці та виконувати високотехнологічні операції з вирощування сільгоспкультур [3, с. 9].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Світова практика ведення сільського господарства показує, що освіченість сільського населення та знання фермерів щодо переваг сільськогосподарської кооперації виступають важливим організаційним фундаментом для малих і середніх форм господарювання. Як зазначає Л. Молдаван, європейські та американські фермери реалізують переважну частину виробленої сільськогосподарської продукції через кооперативи. Так, у Франції через кооперативи фермери продають до 70% зерна. Через три степові кооперативи Канади – Саскачеванський зерновий пул, Пшеничний кооператив Альберти і Манітобський елеваторний кооператив – чверть фермерів країни реалізують великими партіями своє зерно та олійні культури, в т.ч. у 20 країн світу.

Таким чином, підвищення рівня знань та освіченості сільського населення є запорукою успішного розвитку як фермерських господарств зокрема, так і сільського господарства країни в цілому. Це сприятиме розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у вітчизняному сільському господарстві, де його члени одночасно виступають як співвласником підприємства (кооперативу), так і є одночасно його клієнтом.

В США – лідера в світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією – освіта є ключовим фактором економічного розвитку сільського господарства та добробуту сільського населення. Саме рівень освіти впливає на величину заробітків та безробіття в сільському господарстві. Вдосконалення системи освіти є пріоритетним напрямом державної аграрної політики США, оскільки рівень освіти безпосередньо впливає на економічний розвиток сільських територій, рівень життя населення, ефективність господарювання.

За результатами проведеного дослідження Бюро перепису США щодо впливу рівня освіти на величину заробітків сільського населення Америки встановлено, що найменш низькі заробітки має людина, яка закінчила середню

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

школу та має атестат про середню освіту, натомість найбільші заробітки отримує людина, яка має вищу або професійну освіту (табл. 1).

Таблиця 1

Середній річний заробіток зайнятого сільського населення у віці від 25 років і вище за 2006 – 2010 рр.

Рівень освіти	Центральні райони	Віддалені райони
Незакінчена середня освіта	\$19,700	\$18,338
Повна середня освіта (школа), наявність атестату	\$28,028	
Середня спеціальна освіта (коледж), наявність диплому	\$34,799	\$25,272
Вища освіта, ступінь бакалавра	\$50,047	\$29,159
Закінчена вища освіта, диплом	\$65,618	\$39,527

Джерело: Бюро перепису населення США.

За результатами проведеного дослідження д.е.н. Б. А. Чернякова визначено, що середній американський фермер (він же і голова фермерського господарства) має середню спеціальну сільськогосподарську освіту, тобто кваліфікацію молодшого спеціаліста, деякі успішні фермери мають вищу сільськогосподарську освіту. На наш погляд, саме відповідний рівень освіти американських фермерів та знання законодавства, бухгалтерського обліку, співпраця фермерів з науковцями та застосування останніх наукових розробок на практиці є результатом того, що сьогодні США є найбільшим світовим експортером таких продовольчих продуктів як: пшениця, кукурудза, соя, рис, фуражне та інше продовольче зерно, бавовна, тютюн, соєва та інша олія, насіння олійних культур, м'яса, молочних виробів. Так, за даними Державного комітету статистики США «United States Department of Agriculture»,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

виробництво основних сільськогосподарських продуктів, починаючи з 2001 р. динамічно зростало до 2007 р. 2008-2009 рр. характеризуються збільшенням темпів виробництва основних продуктів аграрного сектору у відношенні до минулих років.

Сьогодні потреби внутрішнього ринку США у сільськогосподарських продуктах значно менші ніж виробництво, тому реалізація продовольчої продукції відбувається за рахунок активної експортної діяльності.

Оскільки сільське господарство займає вагомую частину в економіці США, то підвищення ролі та значення інтелектуального капіталу завжди було пріоритетним напрямом державної аграрної політики, зокрема:

- підвищення рівня освіти та кваліфікації спеціалістів, які працюють в сільській місцевості (що є найголовнішою проблемою збереження фермерства та розселення);

- підвищення стабільності підприємств за рахунок вдосконалення методів управління;

- врахування сучасних наукових розробок в діяльності фермерів;

- підтримка сільськогосподарської науки та освіти.

Особливістю сучасної американської моделі господарювання є те сприяючи підвищенню рівню інтелектуального капіталу в сільському господарстві законодавство чітко регламентує, що фермерством може займатись людина, яка має сільськогосподарську освіту та відповідний досвід роботи у сільському господарстві, володіє певними засобами виробництва та проживає на території господарства або на невеликій відстані від нього результатом чого є те, що на фермах, особливо на великих, застосовується продуктивна сільськогосподарська техніка і комп'ютерне забезпечення виробничої діяльності.

Важливим чинником розвитку американського фермерства є тісна співпраця фермерів з науковцями та застосування останніх наукових розробок

на практиці. Це сприяє підвищенню продуктивності праці, врожайності та доходності фермерів. Так, успіх в рослинництві в США був досягнутий переважно за рахунок насінництва, а за останні роки – за рахунок досягнень біотехнології. А швидке переведення тваринництва на індустріальні технології було б неможливе без відповідного виробництва кормів.

Список використаних джерел.

1. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. – 2-ге вид., стер. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.: табл., рис.
3. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України / НІСД. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.

Тригуб О.В., к.е.н., асистент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розгортання фінансової кризи в Україні, що великою мірою спровокована загостренням політико-економічної ситуації в країні, втягуванням останньої зовнішнім агресором у військовий конфлікт, зумовлює необхідність перегляду вітчизняної концепції забезпечення безпеки у фінансовій сфері. Як показує досвід іноземних країн, активними учасниками процесу зміцнення національної системи фінансової безпеки в умовах кризи повинні бути державні банки.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В умовах переходу від адміністративно-планової до ринкової моделі господарювання інститут державних банків в Україні був практично знищений. Їх місце зайняли вітчизняні приватні фінансово-кредитні установи та банки, створені за участю капіталу іноземних інвесторів. Тому наразі державні банки є малопомітними й малоефективними при виконанні важливих завдань державного значення. Це зумовлює необхідність перегляду місії та ролі державних банків в умовах кризи, розробку нової концепції їх діяльності як форпосту національної банківської системи на сучасному етапі.

Від втручання держави у банківський сектор можна отримати наступні позитивні ефекти: підтримання стабільності функціонування та надійності банківської системи країни; згладжування й пом'якшення наслідків ринкових коливань через прояви ефекту асиметрії інформації; фінансове забезпечення соціально важливих і, як правило, неприбуткових, проєктів; підвищення рівня розвитку вітчизняного фінансового ринку та забезпечення рівномірного доступу до банківських послуг населення різних регіонів країни [1].

Дослідження фахівців МВФ показують, що у більшості країн із розвиненою ринковою економікою питома вага активів державних банків у загальних активах банківської системи не перевищує 10%. Цікаво також, що остання глобальна фінансова криза спричинила незначні зміни даного показника в цих країнах: з 6,7% у докризові 2001-2007 рр. до 8% у 2008-2010 рр. Натомість слід зауважити, що в країнах, які розвиваються, спостерігалася протилежна ситуація — за аналогічний період частка активів державних банків у сукупному портфелі банківських активів зменшилася з 20,5% до 17,3% [2, с. 103-104]. Такий напрямок розвитку подій можна пояснити тим, що саме у країнах із розвиненою економікою у цей час більш масовими були процеси рекапіталізації, злиття та націоналізації проблемних фінансових інститутів.

Проаналізуємо також особливості діяльності державних банків у країнах Центрально-Східної Європи (далі ЦСЄ), частиною якої є і Україна. Перш за все,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

слід зазначити, що у даному регіоні участь держави у банківському секторі є неоднорідною. Зокрема, є країни, в яких державні банки взагалі відсутні — Естонія та Литва. За даними Світового банку участь держави в банківському секторі є незначною в таких країнах, як Болгарія (в середньому 2,6% у сукупному портфелі активів банківської системи), Словаччина (0,9%) та Угорщина (3,7%). Водночас серед інших країн ЦСЄ найбільший вплив державні банки мають у Росії (в середньому 39,8% у сукупному портфелі активів банківської системи) та Республіці Білорусь (73,9%) [3].

Проведений вище аналіз показує багатовекторність підходів у країнах ЦСЄ щодо місця й ролі державних банків у сучасній банківській системі. Зокрема, противники ідеї збільшення присутності державних банків у цих країнах найчастіше керуються наступними аргументами: присутність державних банків стримує розвиток добросовісної конкуренції у банківському секторі; в силу непрофесійного менеджменту призводить до неефективного використання бюджетних коштів; збільшує рівень політизованості банківської системи; негативно впливає на економічне зростання та розвиток національної економіки. Звичайно, такі звинувачення є небезпідставними і, певним чином, стосуються діяльності й вітчизняних державних банків.

Розглянемо далі особливості функціонування державних банків в Україні. На сьогодні за даними НБУ серед одинадцяти вітчизняних державних банків найбільш впливовими є ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укресімбанк». Саме ці два державні банки упродовж останніх п'яти років разом із ПАТ «Приватбанк» займають лідируючі позиції у першій п'ятірці загального рейтингу вітчизняних банків за розмірами активів. Так, станом на 01.01.2015 р. ПАТ «Ощадбанк» посідав друге місце, а ПАТ «Укресімбанк» — третє [4]. Також до першої групи банків за розмірами активів входить ще один «практично державний банк» — ПАТ АБ «Укргазбанк», який займає останнє в цій групі шістнадцяте місце.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У свою чергу, до другої групи банків за розмірами активів входять ПАТ «КБ «Хрещатик», який займає дев'яту позицію у цій групі, або двадцять п'яту — у загальному рейтингу вітчизняних банківських установ, та ПАТ «Родовід Банк» — одинадцяте та двадцять сьоме місце відповідно. До речі, останній має статус санаційного банку, а, отже, він виконує важливе завдання щодо забезпечення стабільного функціонування фінансової системи країни — професійний колекшн проблемних боргів вітчизняних державних банків.

До третьої групи банків за розмірами активів з-поміж вітчизняних банків входить лише ПАТ «АКБ «Київ». Слід зазначити, що у 2014 році даний банк зазнав серйозних збитків (- 619,66 млн. грн). Тому у лютому 2015 року Кабінет Міністрів України прийняв рішення про застосування до даного банку спеціальної процедури, передбаченої ст. 39, 41 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [5], яка дозволить вивести ПАТ «АКБ «Київ» із ринку, водночас забезпечивши переведення депозитів його вкладників в інший банк з державною часткою — ПАТ «Укргазбанк».

Решта державних банків — ПАТ «АКБ «Новий», ПАТ «Розрахунковий центр», ПАТ «Перехідний банк «КРИСТАЛБАНК», ПАТ «Держзембанк» та ПАТ АБ «УБРР» — належать до четвертої групи банків за розмірами активів. При цьому ПАТ «Держзембанк» та ПАТ АБ «УБРР» посідають останні сходинки, маючи найгірші показники у вітчизняній банківській системі. Така ситуація, на нашу думку, обумовлена неефективною системою менеджменту в цих банках та недосконалістю законодавчого регулювання їх діяльності.

Проаналізуємо особливості діяльності основних восьми державних банків в Україні з 2008 року по 2014 рік. Як показано на рисунку, за останні сім років питома вага активів цих державних банків у загальному портфелі банківських активів збільшилася на 10,3 п.п. Слід зазначити, що така позитивна динаміка була обумовлена, по-перше, частковою націоналізацією у липні 2009 року трьох банків (ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «АКБ «Київ», ПАТ «Родовід Банк») та

суттєвим зростанням обсягів активів двох найбільших державних банків — ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укресімбанк».

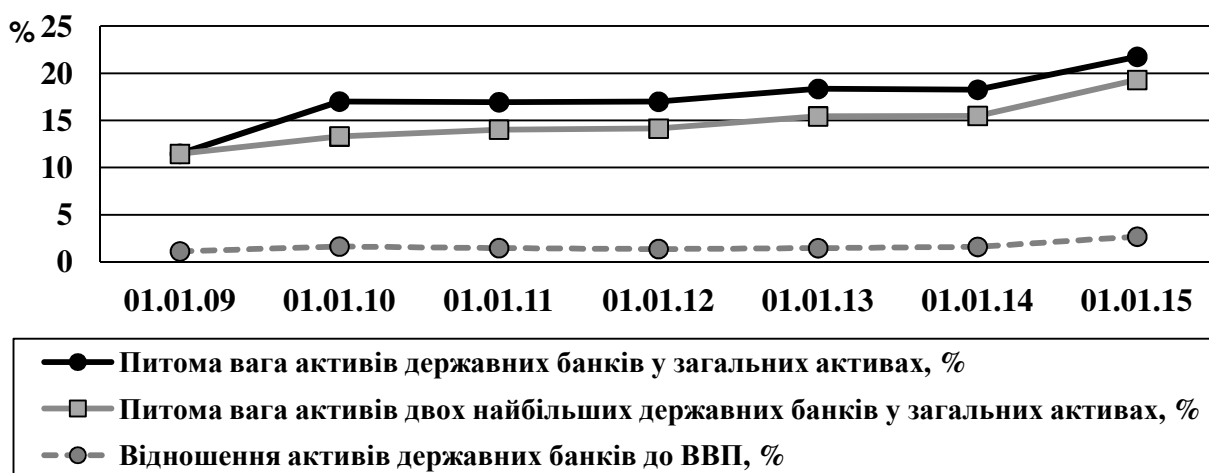


Рис. Особливості діяльності державних банків в Україні у 2008-2014 рр.*

Джерело: розраховано та складено автором за даними Національного банку України [3, 5].

*У даних розрахунках не враховувалася інформація про результати діяльності ПАТ «КБ «Хрещатик», ПАТ «АКБ «Новий», ПАТ «Перехідний банк «КРИСТАЛБАНК».

Зокрема, протягом 2008-2014 рр. частка активів двох останніх банків у загальних активах вітчизняної банківської системи зросла на 7,8 п.п. і станом на 01.01.2015 р. становила 19,3% у загальних активах, в той час, як питома вага активів основних восьми державних банків — 21,8%, що відповідає рівню участі держави у банківському секторі Польщі.

До речі, Польща — це єдина країна-учасниця ЄС, якій вдалося уникнути рецесії у 2009 році, досягнувши зростання ВВП на рівні 1,6%, а у 2010-2011 рр. — в середньому на рівні 4,1%. При цьому велика заслуга у подоланні негативних наслідків глобальної фінансової кризи в цій країні належить саме банківській установі з прямою участю держави — Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski (з *пол.* Польський універсальний ощадний банк), який є найбільшим банком у банківській системі Польщі [2].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Підводячи підсумки, вважаємо, що в нинішніх умовах потрібно серйозно переосмислити роль державних банків у розбудові національної економіки та забезпеченні сталого розвитку фінансової системи України. Як ніколи, сьогодні нагально необхідно, щоб державні банки були еталоном надійних фінансових посередників, ефективними фінансовими агентами уряду в реалізації національної програми реформ. З огляду на це, потрібно адаптувати систему менеджменту державних банків до роботи в умовах фінансової кризи. Для цього нагальним є вжиття на найвищому державному рівні наступних заходів: розробка чіткої стратегії розвитку системи державних банків в Україні, визначення їх сфер відповідальності й механізму взаємодії щодо фінансового забезпечення різних галузей національної економіки, а також затвердження єдиного координатора діяльності державних банків, зокрема, в особі Міністерства фінансів України. Також доречним є прийняття окремого закону про державні банки, або внесення уточнень до закону про банки і банківську діяльність, де б чітко висвітлювалися основні напрями діяльності державних банків в Україні та сфера їх відповідальності.

Список використаних джерел.

1. Should the government be in the banking business?: the role of state-owned and development banks / by Eduardo Levy, Yeyati, Alejandro Micco, Ugo Panizza // Working Paper № 517. — Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2004. — 48 p.
2. Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance. – Washington, DC: World Bank, 2012. – 220 p.
3. Bank Regulation and Supervision Survey (dataset) [Internet Resource] // World Bank: [website]. – URL: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23267421~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

4. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
5. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17/page>.
6. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Трохименко В.І., к.е.н., асистент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах переходу до постіндустріального суспільства визначальними чинниками ефективного розвитку бізнесу стає не лише максимізація прибутків та забезпечення економічного зростання за рахунок збільшення кількісних та покращення якісних показників, а й дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності, що трактується як відповідальність компанії за вплив її рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка зважає на очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки та сприяє сталому розвитку [1]. При цьому запровадження банківськими установами філософії корпоративної соціальної відповідальності як домінантного підходу в менеджменті постає одним з чинників посилення їх конкурентної позиції на

ринку та в цілому призводить до підвищення національної конкурентоспроможності.

Йдеться про те, що цілеспрямоване врахування в господарській діяльності банків суспільних та морально-етичних аспектів у взаємовідносинах з усіма зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) – клієнтами, співробітниками, акціонерами, інвесторами, партнерами, державою та ін., сприяє зміцненню банківського бізнесу за рахунок збільшення інвестиційної вартості компанії, зростання довіри до банку з боку клієнтів та суспільства в цілому, покращення іміджу, ділової та суспільної репутації, статусу банку в суспільстві, розширення сфери впливу та частки на ринку тощо [2; 3].

Роль банків за цих обставин зводиться не лише до виконання їх базових функцій, зокрема, перерозподілу фінансових потоків між суб'єктами, а й до здатності здійснювати вплив на покращення добробуту суспільства шляхом прямого втручання у вирішення соціальних питань або за рахунок спрямування капіталу клієнтів у соціально значущі сфери [4].

Практика розвинених країн засвідчує, що ключовими напрямками впровадження корпоративної соціальної відповідальності в банківському секторі є такі: 1) підвищення рівня довіри з боку клієнтів; 2) забезпечення добросовісної конкуренції; 3) прийняття та дотримання кодексів бізнес-етики; 4) гарантії належних умов праці персоналу, як то справедлива оплата праці, соціальні гарантії, підвищення рівня кваліфікації; 5) розробка соціально орієнтованих банківських продуктів; 6) підвищення рівня інформаційної прозорості банківської діяльності, в тому числі й уникнення участі у сумнівних операціях та оприлюднення нефінансової звітності; 7) підтримка малого і середнього бізнесу та покращення культури підприємництва; 8) соціально відповідальне інвестування, що передбачає фінансування екологічних, соціальних та етичних проектів, фінансування інноваційних розробок щодо вирішення загальноцивілізаційних проблем людства (вичерпання ресурсів,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

зміна клімату, несприятлива демографічна ситуація тощо), фінансову підтримку підприємств-експортерів високотехнологічної продукції тощо; 9) благодійність, спонсорство, реалізація волонтерських проєктів; 10) сприяння підвищенню фінансової грамотності населення тощо [2; 5].

Водночас в Україні, як і в інших пострадянських країнах, часто імплементація принципів корпоративної соціальної відповідальності носить фрагментарний і вибірковий характер, та, зокрема, використовується переважно як інструмент покращення репутації банку і забезпечення лояльності клієнтів через благодійність, спонсорство, удосконалення кваліфікації персоналу та реалізацію програм підвищення фінансової грамотності населення. Йдеться про відсутність чіткої стратегії корпоративної соціальної відповідальності у переважній більшості учасників вітчизняного банківського сектору. Крім того, дані офіційних сайтів українських банків свідчать про описовий характер їх нефінансових звітів, що ускладнює процес контролю досягнутих результатів та оцінки їх ефективності.

Слід звернути особливу увагу на порушення в Україні такого важливого принципу соціально відповідального банківського бізнесу як дотримання ринкової дисципліни та забезпечення транспарентності банківської діяльності, наслідком чого є низький рівень довіри населення до фінансово-кредитних установ. Наразі проблема поглиблюється кризовими явищами в національній економіці, зокрема, у 2014 р. скорочення ВВП становило 6,7%, дефіцит державного бюджету зріс до 10% від ВВП, інфляція сягнула 25%, золотовалютні резерви зменшились до критично низького рівня. Відбувається формування інфляційно-девальваційної спіралі, посилення панічних настроїв в суспільстві та, як наслідок, спостерігається зниження економічної активності, зменшення сукупного попиту, суттєве скорочення обсягів кредитування, відплив депозитів та перетікання заощаджень з банківського у позабанківський сектор [6].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У цьому контексті важливим завданням щодо підвищення прозорості та відкритості банківської діяльності в Україні, детінізації банківського бізнесу, захисту інтересів споживачів банківських послуг є удосконалення підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами, а саме, посилення відповідальності власників істотної участі, керівників банків та інших пов'язаних з банком осіб за дії, що призводять до неплатоспроможності банку.

Крім того, важливим фактором подальшого впровадження соціально відповідальних ініціатив в банківському секторі України є створення державою сприятливого інституційного середовища для розвитку корпоративної соціальної відповідальності, а також вивчення іноземного досвіду щодо стимулювання дотримання етичних і моральних норм членами банківського бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>
2. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях. – К. – 2007. – 80 с.
3. Ласукова А.С. Дослідження стану впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в банках України / А.С. Ласукова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. – Харків, 2012. – Вип. 1 (12). – С. 300–306 .
4. Держава, підприємства та банки в системі антикризового управління : монографія / за ред. д.е.н., проф. Т.А. Васильєвої, к.е.н. О.Б. Афанасьєвої. – Суми: «Ярославна», 2013 – 488 с.

5. Corporate social responsibility. Across the European Banking Sector [Електронний ресурс] / European Banking Federation. – Електрон. дані. – Режим доступу: https://www.abi.it/DOC_Societa/Csr/Banche-e-Csr/CSR_Report_2013.pdf
6. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>

Гайдученко Ю.О., старший викладач
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Концепція економіки знань стала в останнє десятиріччя важливим підґрунтям політики економічного зростання багатьох країн. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в суспільстві. Доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни у глобальній конкуренції. Особливо в умовах кризи знання залишаються тим ресурсом, що стає базисом і засобом створення та впровадження інновацій. Термін «економіка знань» використовується в наукових дослідженнях для визначення типу економіки, де знання відіграють вирішальну роль, а виробництво знань стає джерелом зростання.

У дослідженнях за даною тематикою використовуються праці представників класичної школи, які поклали початок вивченню продуктивних сил людини, зокрема Дж. С. Мілля, У. Петі, Д. Рікардо, А. Сміта та інших. Проблеми, які пов'язані з розвитком економіки знань в Україні, висвітлено у працях Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Грищенка, Г. Задорожного,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

О. Лапко, Б. Малицького, Л. Мусіної, В. Осецького, В. Семиноженка, І. Сокирник, Л. Федулової, А. Чухна та інших.

Створення економіки знань - це, перш за все, структурування всієї економічної системи на інтелектуальній основі, тобто розвиток потенціалу особистості. У розвинених країнах асигнування в освіту, науку, культуру, охорону здоров'я в декілька разів перевищують вкладення в машини, устаткування, будівлі, споруди. Відповідно й основний приріст національного багатства визначається сьогодні якістю життя й умовами, створеними для розкриття людського потенціалу. Економіка перетворюється в систему, що функціонує на основі обміну знаннями і супроводжується їхньою взаємною оцінкою.

Актуальність визначається тим, що конкурентні переваги економіки, яка заснована на знаннях, можливості її модернізації визначаються інтелектуальним потенціалом. Саме люди з їх освітою, професійним досвідом і кваліфікацією визначають можливості і межі необхідних змін.

На нашу думку влучним є визначення економіки знань, яке дає науковець Л.Федулова. Економіка знань - це економіка, яка створює, поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання й конкурентоспроможності; економіка, яка не тільки використовує знання в різноманітних формах, а й продукує їх у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг наукової продукції.

До економіки знань відносяться чотири основні сфери: науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); освіта і навчання; високотехнологічне виробництво; інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).

Умови, що сприяють виникненню та поширенню економіки знань: інтелектуальна активність; рівень підготовки кадрів для економіки знань; змінюється характер інновацій; на мікрорівні задача виявлення, нагромадження

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

і поширення інформації та досвіду створення передумов для поширення і передачі знань; різке підвищення значимості загальних управлінсько-організаційних функцій.

Особливості економіки знань: перехід від індустріального виробництва до виробництва послуг; від масового виробництва стандартизованих виробів до виробництва унікальних і невідтворних благ та послуг; інформація та знання – домінуючі фактори виробництва; розвиток науково-технічного потенціалу; підвищення ролі держави у створенні й розвитку національних інноваційних систем; підпорядкування економіки розвитку людського капіталу.

Ми дійшли до висновку, що інтелектуальний потенціал – основа розвитку економіки знань. Інтелектуальний капітал нації - це інтелектуальний потенціал, який активно використовується у процесах економічного розвитку. В свою чергу пропонується до елементів інтелектуального потенціалу нації включати такі елементи: систему освіти; комп'ютерне забезпечення; системи зв'язку; бази даних; систему науки; інтелектуальну власність. Інтелектуальний потенціал країни - це здатність держави досягати економічного зростання на основі застосування знань, вмінь, навичок, досвіду, пізнавальних та духовних здібностей економічно активних членів суспільства, які забезпечують динамічні темпи приросту ринкової вартості та капіталізацію суб'єктів господарювання.

Ми дійшли до висновку, що державна політика у сфері економіки знань (ДПЕЗ) це сукупність організаційно-економічних та інституційних методів і механізмів впливу, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань і технологій. Основні принципи формування державної політики:

– усвідомлення та сприйняття ідеї розбудови економіки з використанням знанневого ресурсу в рамках української моделі розвитку;

– орієнтація на непрямі методи управління, які стимулюють творчість, новаторство, саморозвиток як особистості, так і окремої організації;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- розробка структури економіки знань із урахуванням досвіду високорозвинених країн, країн-партнерів у регіональних союзах;
- дотримання принципу цілісності, що інтегрує роль держави й інноваційної культури суспільства.

Важливу роль у розбудові економіки знань відіграє фактор регіонального розвитку. Спроможність країни до забезпечення її регіонів необхідною інформацією, знаннями, створення мереж обміну знаннями та технологіями, ефективне використання стають основним факторами стимулювання регіонального розвитку.

Проведений аналіз характеризує готовність України вступити на шлях розвитку економіки знань і показує, що економіка країни має значні можливості адаптуватися до нових умов. Ці можливості обумовлені в першу чергу освітнім потенціалом, значними можливостями інноваційного процесу. Один із суттєвих бар'єрів, що стримує просування України у напрямі економіки знань – невирішені проблеми не сформованості національної інноваційної системи. Процес розбудови економіки знань має диференційований характер у регіональному розрізі. В багатьох регіонах параметри, що характеризують науковий та освітній потенціал, їхню інноваційну діяльність, мають тенденцію до погіршення відносно середнього рівня по Україні. Так, аналіз кількості загальноосвітніх навчальних закладів України (на початок навчального року) свідчить, що вона зменшується, в цілому по Україні з 1990-1991 по 2011-2012. Лише 56 % дітей віком від 1 до 6 років можуть відвідувати дошкільні навчальні заклади. Найменший показник у сільській місцевості - 33 % від загальної кількості дітей, зокрема, у Львівській області - 16 %, Івано-Франківській - 17 %, Луганській і Рівненській - по 21 %.

На початок 2011-2012 навчального року мережа вищих навчальних закладів налічувала 846 вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації, де навчалось 2,31 млн. студентів, у тому числі у вищих навчальних закладах I-II

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

рівнів акредитації - 0,36 млн. студентів, у закладах III- IV рівнів 1,9 млн. студентів. Найбільше вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації державної та комунальної форм власності зосереджено в місті Києві, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Львівській, Луганській та Одеській областях; найменше - у Рівненській, Миколаївській, Волинській, Сумській.

Як підкреслено у «Концепції політики гуманітарного розвитку Харківської області до 2020 р.», Харківська область має найвищий освітній потенціал серед регіонів. Загальну середню освіту здобувають 224,2 тис. учнів у 897 загальноосвітніх навчальних закладах. Функціонують заклади для обдарованої молоді: 4 колегіуми (30 тис. учнів), 41 ліцей (21,1 тис. учнів), 49 гімназій (30,5 тис. учнів), що становить 10,5% від загальної кількості загальноосвітніх навчальних закладів. Вони охоплюють навчанням майже 24,4% учнів. Навчально-виховний процес здійснюється також у 20 приватних загальноосвітніх школах (2,5 тис. учнів).

У Харківській області стабільно функціонує 88 вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації, з них: 31 - III - IV рівнів акредитації державної та комунальної форми власності, 45 - I-II рівнів акредитації державної та комунальної форм власності, 12 - приватної форми власності.

Загальний контингент студентів складає 239,3 тис. осіб. Серед регіонів України у Харківській області зберігається найвищий рівень кількості студентів на 10 тис. населення (907 осіб) при середньому показнику в Україні - 544 студенти. У вищих навчальних закладах здобувають освіту понад 18 тис. іноземних громадян з 112 країн світу. Це обумовлює зниження гостроти питання загального доступу до освіти серед населення регіону.

Харківський регіон посідає друге місце серед регіонів України за існуючим науковим потенціалом. Тут зосереджено близько 15% науково-дослідних та 20% конструкторських установ України, задіяно понад 16% наукових працівників. У Харківській області працює 8319 кандидатів наук і

1400 докторів наук. За чисельністю фахівців із докторським ступенем область посідає друге місце в країні після міста Києва. У наукових установах Харківської області зосереджено 21 об'єкт, що становить національне надбання України. Харківщина є правовою «столицею» України, у Харкові знаходиться Президія Національної академії правових наук України, зосереджена еліта правознавців нашої держави. На Харківщині працюють 139 академіків та членів-кореспондентів Національної та галузевих академій наук України.

Білінська (Колісецька) В.Ю., аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Посилення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що потребує формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства зумовлюють актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Практика інновацій, з одного боку, свідчить про те, що вони є рушієм та стратегічним напрямком для розвитку галузей та регіонів, а з іншого, – на їх шляху є ще чимало перепон, які суттєво стримують інноваційний розвиток у державі. Проте ці кроки вимагають конкретно розробленого механізму від організації підготовки кадрів до практичної реалізації масштабних інноваційних проектів та програм.

До ряду принципових питань інноваційного розвитку сільського господарства можна віднести механізми стимулювання та державної підтримки

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інноваційної діяльності, розширення комерційних можливостей фінансування інноваційних розробок і венчурного підприємництва, поглиблення інформаційних та економічних взаємозв'язків між наукою й виробництвом у процесі використання інтелектуальної власності, регіональні аспекти інноваційного процесу в аграрній сфері, проте їх перелік постійно збільшується. Тому в сучасних умовах інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери можливий тільки на основі відповідної моделі, яка має враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва і можливості інноваційного розвитку. Становлення такої інноваційної моделі розвитку агропромислового виробництва є системною проблемою.

Аналізуючи попередні результати досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно зазначити, що в даному контексті проблеми майже не було включено регіональний контекст, недостатньо розкрито специфіку інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, яка полягає в тому, що одночасно із застосуванням інноваційних технологій повинні враховуватись соціально-економічні чинники зайнятості населення, розвитку суміжних галузей (рослинництва, тваринництва) та недопущення зниження родючості ґрунтів.

Особливістю впровадження інноваційних технологій в аграрній сфері економіки є велика різноманітність виробників, починаючи від дрібного селянського сектору: домогосподарства, фермерські господарства (малий бізнес), сільськогосподарські підприємства різних організаційних форм (колективні, приватні, приватно-орендні, ТОВ, акціонерні товариства відкритого і закритого типу, сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні підприємства). Окрім названих суб'єктів господарювання в останні роки створюються великі холдингові об'єднання. Всі ці організаційні структури працюють на орендованих землях з різними площами сільськогосподарських угідь – від 2 до 10 тис. га. В названих структурах основоположним засобом

виробництва стали землі, орендовані у дрібних власників [6].

Нововведення, що реалізується в аграрній сфері, на сьогодні, прийнято трактувати як «агроінновація». Науковці пропонують різні підходи до визначення цього поняття. Так О. Кот агроінновацію трактує як системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідної роботи, що приводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища, або, як визначав Ю. Бухвостов, це результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК в напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [1;4].

Отже, агроінновацію можна розглядати як нововведення в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування), що супроводжується отриманням комерційного ефекту.

Особливість інновацій в аграрній сфері зумовлено тим, що основним фактором виробництва виступає земля, існує чітка взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами), виробництво має сезонний характер та високий рівень ризику. З упровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей.

Інноваційний розвиток аграрної сфери не можливий без достатнього фінансового забезпечення. Сьогодні ключовою є проблема залучення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток та їх раціонального використання, і від розв'язання даної проблеми залежать можливості подальшого економічного розвитку аграрного виробництва [5].

Інвестиційний дефіцит, зумовлений наступними проблемами:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- згортанням державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств,
- відсутністю розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури,
- зміною домінант державної аграрної політики, зумовленою вступом України в СОТ,
- перманентним збільшенням цін на промислову та сільськогосподарську продукцію,
- високим рівнем зношення матеріально-технічної бази аграрного виробництва низькою інвестиційною привабливістю окремих сегментів аграрної сфери, – є фактично основною перешкодою для активізації інноваційного попиту товаровиробників [3].

В умовах окресленого стану аграрної сфери, надзвичайно важливою є диверсифікація інструментів кредитної підтримки сільськогосподарських виробників, нагромадження власних інвестиційних ресурсів суб'єктами аграрного підприємництва, запровадження оптимальних схем оподаткування та страхування, врахування екологічного чинника при розробленні інвестиційної стратегії потужних агропромислових об'єднань.

Активізації інноваційної діяльності в сільському господарстві на етапах розробки, апробації та відтворення новацій сприятиме створення технопарків та інших інноваційних структур на регіональному рівні. Створення нових науково-технологічних структур технопаркового типу може стати важливим фактором розвитку інноваційної інфраструктури аграрної сфери [2].

Сучасний технологічний парк розглядається як форма територіальної інтеграції науки, освіти й виробництва у вигляді об'єднання наукових організацій, навчальних закладів, виробничих підприємств або їх підрозділів з метою прискорення розробки і застосування науково-технічних і техніко-технологічних досягнень.

Саме технологічні парки можуть стати тими організаційними

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

структурами, де впроваджуються в практику прикладні і фундаментальні наукові дослідження, створюються сприятливі умови для реалізації процесу освоєння нових ідей та винаходів. Технологічні парки України майже єдиний реально функціонуючий і контрольований державою вид організації інноваційної діяльності. У той же час, маючи значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності, в Україні функціонує лише 16 технопарків, з яких реально діє тільки 3. На жаль не всі технологічні парки стали регіональними полюсами зростання. Так, окремі технологічні парки України майже не використовують свій потенціал, що не дозволяє модернізувати та оновити матеріально-технічну базу наукових установ та навчальних закладів, вдосконалити систему контролю технологічних процесів у виробництві, створювати нові прилади для розвитку нано- і біотехнологій тощо. За умови розширення регіональної мережі технологічних парків, вони можуть забезпечити в Україні створення і виробництво високотехнологічної продукції як для потреб внутрішнього, так і зовнішнього ринків.

Реалізація технопаркової концепції інноваційного розвитку регіонів можлива тільки за умов скоординованої діяльності і співпраці науки, вищої школи, підприємств різних форм власності, державних та місцевих органів влади. Визначальна роль у розвитку технологічних парків належить державі, яка формує стратегію інноваційного розвитку та проводить політику заохочення інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Держава має забезпечити пряме фінансування венчурних науково-технічних проектів, їх пільгове кредитування та оподаткування, встановлення відповідних тарифів на комунальні послуги для наукових організацій, спеціальний режим зовнішньоекономічної діяльності в технопарковій сфері тощо.

Незважаючи на всі проблеми інноваційного розвитку, привабливість аграрної сфери стає дедалі помітнішою. Перед аграрною сферою відкриваються широкі перспективи у зв'язку з загрозою світової продовольчої кризи,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

зростанням попиту на біопальне, відсутністю можливості розширювати посівні площі й нарощувати продуктивність сільського господарства основних аграрних країн.

Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери необхідно:

– сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції;

– забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва аграрно-продовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій в розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування;

– переорієнтувати інвестиції в розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва, що сьогодні потребують якнайшвидшого відродження на новій техніко-технологічній основі, забезпечують створення додаткових робочих місць на селі та виробництво імпортозамінних товарів;

– впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального, утилізації надлишків виробленої сільськогосподарської продукції та проміжної продукції промислового виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

Список використаних джерел.

1. Бухвостов Ю. В. Детерминирующее воздействие инвестиций на формирование экономики инновационного типа (на примере аграрного

- сектора) : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Ю. В. Бухвостов. – М., 2009. – 26 с.
2. Гордієнко В. П. Інноваційний розвиток регіонів на основі технопаркової концепції / В. П. Гордієнко // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 37-44.
 3. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення : Наукова доповідь / Ю. М. Бажал, І. В. Оdotюк, М. С. Данько, О. О. Лапко та ін.; ред. В. П. Александрова // НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К. : Ін-т науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37.
 4. Кот О. В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми в аграрних формуваннях та його наслідки // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 57-63.
 5. Муляр О. Д. Еволюція теорії інновацій та її розвиток в аграрній сфері виробництва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/50.pdf.
 6. Офіційний web-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>.

Браткова І.М., аспірант

ДННУ «Академія фінансового управління»

**РОЗВИТОК РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ
ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В процесі розвитку та поглиблення зв'язків між державною та приватним сектором, зростання ролі торгівлі та промислового виробництва в житті країни, а також наявність потреби у фінансуванні надзвичайних, зокрема воєнних, заходів викликала необхідність дослідження доцільності існування та проблем здійснення державних запозичень. Необхідність здійснення державних запозичень проявляється зазвичай в періоди критичного навантаження на державу, коли наявні ресурси не в змозі задовільними фінансові потреби країни. Тому, влада мусила вдаватись до використання інших джерел фінансування, в тому числі й до боргового.

Проблема державного кредиту значною мірою впливає на стан та розвиток економічного добробуту практично всіх країн світу. Виключенням не стала і Україна. Тому питанню державних запозичень присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних економістів. Розробкою теорії державного кредиту займались такі видатні економісти, як Д. Юм, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Міль, К. Рау, А. Вагнер, К. Дітцель, М. Орлов, І. Горлов, Дж. М. Кейнс, А. Лернер, Дж. М. Бьюкенен, Р. Барро, К. Макконелл, С. Брю та ін. Серед вітчизняних досліджень урядових позик варто виділити роботи В. Федосова, С. Юрія, В. Опаріна, І. Лютого, В. Кудряшова, Т. Вахтенко, В. Козюка та інших.

Зрозуміло, що на сьогодні необхідність випускати урядові облігації не піддається сумніву. Але, зважаючи на наявність негативного досвіду проведення таких операцій, більшість вчених намагається обґрунтувати як позитивні, так і негативні сторони державного кредиту для можливості вдосконалення системи державних позик і найбільш ефективного їх використання.

Таким чином, в сучасних умовах функціонування економічної системи держави більшість економістів визнають необхідність здійснення державних запозичень. Більше того, в полі їхнього дослідження опинились кардинально інші проблеми. Сьогодні вже не стоїть питання про доцільність існування самої

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

системи державного кредиту. Сьогодні необхідним є вдосконалення існуючих методів управління державним боргом та створення найбільш вдалої системи інструментів державної позики. Тому, зрозумілою є і активізація роботи щодо прийняття нових нормативно-правових актів. В першу чергу, до таких належить затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки [1].

Закладені у Стратегії показники свідчать про бажання уряду переорієнтувати державні позики на внутрішній ринок (частка державного внутрішнього боргу повинна становити не менш як 50%). І, хоча за підсумками 2014 року обсяг прогнозних запозичень (131,4 млрд. грн.) значно відрізняється від фактичного (див. табл. 1), реалізація основних положень повинна значно зміцнити внутрішній ринок державних цінних паперів.

Таблиця 1

Основні показники ринку ОВДП за 2010-2014 рр.

Період		2010	2011	2012	2013	2014
Розміщення ОВДП, номінованих у гривні, млрд. грн.		70,6	50,3	42,9	65,2	169,5
Середньозважена дохідність, %		10,4	9,2	12,9	13,1	13,8
у т.ч. кошти, залучені до бюджету, млрд. грн.		40,4	28,9	36,0	50,5	58,6
Розміщення ОВДП, номінованих в ін. валюті	млрд. дол.	-	0,4	2,5	5,3	0,7
	млрд. євро	-	-	0,3	0,1	0,04

Джерело: Складено автором за даними [2]

Розглядаючи ринок державних облігацій за 2013-2014 рр. можна одразу помітити значне зростання обсягів залучених за рахунок внутрішніх позик коштів. Так, у 2013 році Міністерство фінансів розмістило на первинному ринку облігацій на суму 65,2 млрд. грн. Частина ОВДП була використана для збільшення статутного капіталу, в тому числі:

– АТ «Ощадбанк» - 1,4 млрд. грн. (1,3% від загального обсягу розміщених ОВДП);

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– НАК «Нафтогаз України» - 8,0 млрд. грн. (7,3% від загального обсягу розміщених ОВДП);

– ПАТ «Українське Дунайське пароплавство» - 0,3 млрд. грн. (0,3% від загального обсягу розміщених ОВДП).

Також, у 2013 році випущено ОВДП з метою внесення їх від імені держави в оплату акцій первинної емісії ПАТ «Аграрний фонд» на загальну суму 5,0 млрд. грн. (4,6% від загального обсягу розміщених ОВДП).

У зв'язку з ускладненням та погіршенням економічної ситуації в країні у 2014 році спостерігалось значне нарощування внутрішнього державного боргу. Протягом минулого року було розміщено облігацій державної позики на загальну суму 169,5 млрд. грн., що перевищило показники 2013 року в 2,6 разів. При цьому тільки третю частину було використано для фінансування дефіциту зведеного бюджету, решта облігацій пішла на фінансування Нафтогазу (купівлю додаткових емісій акцій компанії в обмін на ОВДП з метою забезпечити ліквідність НАК), меншою мірою на відшкодування ПДВ та інші цілі. Дійсно, лише за перший квартал 2014 року Міністерство фінансів здійснювало випуск ОВДП для збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» на загальну суму 11,1 млрд. грн. [2].

Окрім того, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 року №456 прийнято рішення надати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб кредит у вигляді ОВДП на загальну суму 10,1 млрд. грн., з яких до кінця року отримав 7,5 млрд. грн. (останній транш – 05.12.2014 року у розмірі 2,6 млрд. грн.) [3]. Також, варто зазначити, що загальний обсяг ОВДП, що перебували в обігу, за сумою основного боргу станом на 31.12.2014 року становив 461,0 млрд. грн. Як і раніше, найбільшим власником ОВДП залишається НБУ, частка якого станом на 1.12.2014 року становила 69,2% від загального обсягу.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Тобто, на сьогодні існує ряд досить складних проблем функціонування ринку державної внутрішньої позики. Окрім постійного наростання суми запозичених коштів та спрямування певної їх частини на погашення раніше випущених позик, невисокою залишається ліквідність вітчизняного ринку державних цінних паперів. Зокрема це стосується як структури інвесторів, так і кількості представлених на ринку інструментів.

Так, наявність широкого кола учасників з різноманітними інвестиційними можливостями та потребами в здійсненні операцій в значній мірі сприяють підвищенню ліквідності ринку. Проте, крупними інвесторами на вітчизняному ринку державних цінних паперів були і продовжують залишатись комерційні банки та Національний банк, тоді як присутність інших учасників є досить незначною.

Що стосується видової різноманітності ОВДП, то варто відзначити, що ринок державних цінних паперів, який характеризується незначною кількістю інструментів негативно впливає на інтерес інвесторів до таких інструментів, що, в свою чергу, знижує ліквідність [4, с. 137]. У світовій практиці досить поширеною є наступна класифікація державних облігацій за способом виплати доходу: облігації з фіксованим доходом; облігації з плаваючою ставкою; облігації, індексовані відповідно до темпів інфляції; облігації, індексовані відповідно до змін валютного курсу.

В даному аспекті дійсно зроблено досить вагомі кроки по впровадженню нових видів облігацій, зокрема у 2011 році Міністерство фінансів розмістило на внутрішньому гривневому ринку такі нестандартні фондові інструменти, як амортизаційні облігації, облігації, що можуть погашатися достроково, та принципово нові – облігації, що індексуються відповідно до змін валютного курсу гривні щодо долара США. Також, було дозволено випускати валютні ОВДП у дол. США та євро. Вперше емісія таких цінних паперів відбулась 16 грудня 2011 року [4, с. 140]. Проте, пізніше Міністерство фінансів дійшло

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

висновку, що з урахуванням необхідності економії бюджетних коштів на обслуговування та погашення державного боргу, запровадження боргових інструментів з плаваючою відсотковою ставкою та індексованих на рівень інфляції на сьогодні є недоцільним [5].

Сьогодні, незважаючи на складні економічні умови, дуже важливим залишається реалізація Стратегії управління державним боргом, що повинно сприяти розвитку повноцінного та ліквідного внутрішнього ринку державних цінних паперів і дасть змогу зменшити вартість державних запозичень, знизити ризики, пов'язані з інвестуванням у внутрішні державні облигації, поліпшити імідж держави як емітента державних цінних паперів. Все це у перспективі дозволить розширити можливості використання урядових позик як інвестиційного інструмента та збільшить попит на них з боку різних суб'єктів.

Таким чином розвиток та підтримка внутрішнього ринку державних цінних паперів відіграє дуже важливу роль у функціонуванні фінансової системи країни. Як показує іноземний досвід, належне функціонування внутрішнього ринку боргових зобов'язань держави є однією з передумов економічного розвитку країни в цілому. Адже за таких умов тимчасово вільні фінансові ресурси в економіці більш ефективно і за нижчими відсотковими ставками розподіляються між економічними суб'єктами. З іншого боку, наявність добре організованого та високоліквідного внутрішнього ринку державних цінних паперів забезпечує державі доступ до грошей у випадку виникнення потреби їх залучення у майбутньому.

Список використаних джерел.

1. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки» від 29 квітня 2013 р. №320 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-п>.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/relises/Informatsiyini-materiali-pres-klub-fondu-garantuvannya-vkladiv-fizichnih-osib-04122014-933.html>.
4. Браткова І. Вдосконалення інструментів ринку боргових цінних паперів уряду в контексті глобальних тенденцій. // Вісник АМСУ. Серія «Економіка». – 2014. – №1 (5). – С. 136-141.
5. Звіт про виконання у 2013 році Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=397802&cat_id=255473

Буник Ю.О., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Грошові перекази мігрантів є важливим джерелом зовнішнього фінансування країн, що розвиваються. Їх потоки у три рази більші, ніж офіційна допомога розвитку у 2013 р., і є більш постійними, ніж фінансові потоки приватного кредиту та портфельні інвестиції разом. Також грошові перекази мігрантів є значно більшими за обсягом, ніж прямі іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, за винятком Китаю у 2014 р. (рис.1). Вони слугують більш надійним джерелом надходжень до рахунку поточних операцій, залучаючи

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

іноземну валюту, що з рештою позитивно впливає на платіжний баланс країни та зменшує циркуляцію.

Офіційні грошові перекази становлять 435 млрд дол США у 2014 р., що на 5 % більше, ніж у 2013 р. Але в 2015 р. Світовий Банк прогнозує сповільнення темпів зростання грошових трансфертів до 4,4 % (454 млрд дол США) через зменшення темпів зростання ВВП основних країн, з яких надходять перекази [2]. Глобальні потоки переказів, включаючи надходження до країн з високим доходом, також мають тенденцію до зростання з 582 млрд дол США у 2014 р. до 608 млрд дол США у 2015 р.



Рис.1. Динаміка та прогноз грошових переказів, ППІ та офіційної допомоги розвитку в 1990-2013 рр.

Джерело: складено автором за даними: Світового банку, Юнктад [2,3].

Виявлено, що починаючи з кінця 90-х років ХХ ст., обсяги грошових переказів мігрантів у світових масштабах лише зростали, за виключенням 2009 року, що було наслідком кризових явищ, але з 2010 року позитивна динаміка відновила. Як свідчать розрахунки Світового Банку, під час світової фінансово-економічної кризи потоки грошових переказів мігрантів значно

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

менше схильні до змін під впливом негативних процесів, що відбуваються в економіці [1]. Так, в 2009 році обсяг грошових переказів у світових масштабах, який прямує до країн, що розвиваються, скоротився на 5,5 %. Для порівняння, обсяги прямих іноземних інвестицій скоротились на 40 %, обсяги приватних кредитів і портфельних інвестицій на 46%.

Виявлено, що найбільшою країною реципієнтом грошових переказів мігрантів є Індія, оскільки близько 14 млн індійців живуть за кордоном. У 2014 р. обсяг міжнародних трансфертів склав 71 млрд дол США. Серед інших країн, що отримують найбільші грошові перекази є Китай (64 млрд дол США), Філіпіни (28 млрд дол США), Мексика (24 млрд дол США), Нігерія (21 млрд дол США) та Єгипет (18 млрд дол США). Незважаючи на великі розміри трансфертів, по відношенню до ВВП цих країн їх частка є незначною. Наприклад, обсяг грошових переказів мігрантів в Індію складає тільки 3,7 % від ВВП у 2013 р. В той час, як менші країни більш залежні від потоків переказів. Відношення грошових переказів мігрантів до ВВП у Таджикистані складає 42 %, у Киргизській Республіці – 32 %, у Непалі – 29 %.

Рушійними силами грошових переказів є діаспора мігрантів та економічні умови у країнах, з яких надходять перекази. Виявлено, що основні проблеми у зниженні вартості міграції – це витрати на працевлаштування та оформлення паспорту та інших документів. Переміщення потоків грошових переказів з основних нафтовидобувних країн тісно пов'язане з цінами на нафту. Наприклад, ціни на нафту є важливим чинником у потоках грошових переказів з Росії. Підвищення рівня зайнятості мігрантів в США збільшує обсяг переказів до країн Латинської Америки та Карибського регіону, а високий рівень безробіття в Іспанії зменшує грошові надходження до країн мігрантів.

Потоки грошових переказів мігрантів на регіональному рівні найбільше зростають у Східній Азії та Тихоокеанському регіоні, Південній Азії, Латинській Америці і Карибському регіоні. Надходження на Середньому Сході

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

і Південній Африці відновилися після спаду в 2013 р. Грошові перекази в Європі та Центральній Азії зменшуються через негативні прогнози економічної ситуації в Російській Федерації.

В Україні економічний спад та військове протистояння супроводжується скороченням обсягу грошових переказів. Починаючи з 2010 року продовжувала зростати привабливість міжнародних платіжних систем для переказу коштів із за кордону. Грошові перекази, що здійснювалися за допомогою таких систем у 2013 році досягли 47,8% від загального обсягу переказів (у 2012 році їх частка становила 42,7%). Трудові мігранти, які працюють за кордоном більше року, скоротили в 2013 р. грошові перекази в Україну на 20% - до 321 млн дол (Рис.2).



Рис. 2. Динаміка грошових переказів та ППІ в Україні

Джерело: побудовано автором за даними НБУ України [4].

Обсяг грошових переказів в Україну за перше півріччя 2014 року скоротився на 13,2% в порівнянні з відповідним періодом попереднього року. Таке падіння співставне зі скороченням обсягів грошових переказів в 2009 році в результаті економічної кризи в основних країнах призначення українських мігрантів. Однак серед семи країн, з яких надійшло більше ніж дві треті всіх

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

переказів у першому півріччі 2014 року, у чотирьох (Росії, США, Німеччині, Великобританії) спостерігалось незначне зростання економік, а у трьох (Греції, Італії, Кіпрі) – значне уповільнення спаду, тому причини падіння грошових переказів в першому півріччі 2014 року не є такими очевидними.

Скорочення обсягу грошових переказів у 2014 році на третину пояснюється скороченням переказів з Росії, в основному, через девальвацію російського рубля по відношенню до долара США. Майже рівномірне зниження переказів з усіх країн можна пояснити тим, що в умовах нестабільної фінансової системи мігранти надають перевагу переказам неофіційними шляхами. Таким чином українські мігранти можуть застрахувати себе від введення адміністративних заходів для регулювання валютного ринку, що вводяться в умовах постійної девальвації та значної різниці в обмінних курсах на офіційному та чорному валютних ринках.

Проблему надходження грошових трансфертів мігрантів слід підняти на національний рівень і визначити їх важливою складовою формування економічної політики. Тільки в такому випадку грошові трансферти мігрантів можуть стати справжнім джерелом інвестицій, генератором економічного розвитку країни.

Список використаних джерел.

1. Migration and Development Brief 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief23.pdf/>
2. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/>
3. Офіційний сайт ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx/>

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

4. Огляд приватних грошових переказів в Україну. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73841/>
5. Гайдуцький А.П. Чому трудові мігранти перспективніші за іноземних інвесторів// Forbes. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/opinions/1367112-chomu-trudovi-migranti-perspektivnishi-za-inozemnih-investoriv/>

Винокурова О.І., аспірант,

Одеський національний економічний університет

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах загострення економічної кризи багато благополучних підприємств зупиняють виробництво, скорочують працівників і розпродають активи. З метою виживання та поліпшення фінансово-господарського стану суб'єктів підприємницької діяльності необхідним є застосування антикризового управління підприємств. Практичне значення набуває питання адаптації суб'єктів господарювання до складних ринкових умов, які в свою чергу впливають на механізм та ефективність всієї управлінської діяльності, а в подальшому на результат господарської діяльності окремого підприємства та економіки в цілому. Бізнес-планування дозволяє забезпечити підприємству можливість досягнення високого рівня конкурентоспроможності, фінансової стійкості та ринкової активності. Тому, не можна не відзначити, що саме в антикризовому управлінні функція бізнес-планування займає центральне місце та набуває особливої актуальності та значущості в умовах кризи.

Антикризове бізнес-планування можна віднести до відносно нового напрямку планування, яке здійснюється як одна з функцій антикризового

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

управління. На відміну від внутрішньофірмового планування, що здійснюється в рамках тактичного планування «нормально» функціонуючого підприємства, антикризове планування проходить в різних фазах кризи підприємства (нерентабельність, збитковості, неплатоспроможності) і в умовах досудової санації та санаційних процедур (спостереження, фінансове оздоровлення, зовнішнє арбітражне управління).

Основними причинами здійснення бізнес-планування в антикризовому управлінні підприємств є:

1. обґрунтування стратегії виведення організації з кризової ситуації;
2. визначення основних ринкових перспектив організації, обсягу продажів, очікуваних фінансових результатів;
3. визначення джерел фінансування запланованих заходів [1].

За своїм змістом антикризове бізнес-планування, на відміну від внутрішньофірмового планування, має чітко виражену мету - фінансове оздоровлення підприємства, в результаті чого забезпечує відновлення платоспроможності та фінансової стійкості, зміцнення конкурентоспроможності та ринкових позиції підприємства.

В якості основних завдань бізнес-планування в антикризовому управлінні підприємством можна назвати:

- формулювання довгострокових, короткострокових і середньострокових цілей підприємства;
- визначення конкретних напрямів діяльності підприємства;
- планування діяльності підприємства відповідно до потреб ринку;
- визначення обсягу продажів продукції підприємства;
- оцінку витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- розробку процедур щодо зміни і коректування маркетингової політики;
- інвентаризацію майна і продаж вільних активів;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– визначення напрямів вдосконалення системи оплати праці та організації діяльності підприємства в цілому.

Бізнес-планування діяльності підприємства є відображенням вибору оптимального розподілу обмежених ресурсів. На практиці це означає, що при обраній системі цілей пріоритет у вирішенні питання щодо розподілу обмежених ресурсів віддається такій альтернативі, яка забезпечує оптимальне досягнення мети або системи цілей. У цьому сенсі прийняття рішень про використання обмежених ресурсів на підприємствах в умовах кризи являє собою коло проблем, яке можна визначити поняттям «господарювання», з якими менеджер постійно має справу в антикризовому управлінні [2].

Структурно-змістові особливості антикризового планування визначаються, з одного боку, внутрішніми і зовнішніми умовами, в яких знаходиться підприємство, з іншого - принципами, на яких будується процес антикризового планування.

Умови, в яких проходить антикризове бізнес-планування також специфічні, їм характерні [3]:

- обмеженість термінів планування;
- дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів підприємства;
- негативний вплив зовнішніх факторів, в тому числі постійне погіршення стану підприємства на різних етапах процесу бізнес-планування та реалізації бізнес-планів;
- особлива роль контролю на всіх етапах планування: зсередини - арбітражним керуючим, ззовні - кредиторами;
- несприятливий соціально-психологічний клімат на підприємстві, можливість фальсифікації вихідних даних та (або) саботаж запланованих заходів;
- врахування особливостей фази кризи підприємства та його прогнозних моделей;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– вплив змін в Законах України на антикризове управління.

Процес антикризового бізнес-планування базується на певних принципах, а саме:

- єдність цілей і завдань планування на всіх ієрархічних рівнях підприємства;
- чітке дотримання Закону України «Про Відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4];
- системний, процесний, ситуаційний підхід до планування антикризових заходів та їх реалізації;
- принцип оптимальності та економічної ефективності;
- принцип пріоритетності (ранжування цілей і завдань за їх важливістю);
- принцип варіантності (розробка альтернатив, їх порівняння, оцінка і вибір оптимального варіанту);
- принцип соціальної відповідальності (перед колективом підприємства і суспільством).

Бізнес-планування в антикризовому управлінні є безперервним процесом вивчення шляхів і методів вдосконалення діяльності організації за рахунок виявлених можливостей, умов та факторів. Бізнес-плани в умовах антикризового управління не повинні носити директивний характер, вони повинні корегуватися відповідно до конкретної ситуації [1].

Перед керівниками, що визначили стратегію розвитку промислового підприємства на основі комплексних перетворень постає вирішення складного завдання розробки та реалізації антикризової програми та бізнес-плану. Антикризова програма та бізнес-план розглядається тоді, коли вже зіставлені декілька альтернативних варіантів розвитку підприємства, прораховані прогностичні показники, оцінені можливі ризики та обсяги необхідних ресурсів, виявлені можливості та резерви для її проведення, тобто керівництвом здійснено вибір найбільш ефективного шляху розвитку підприємства. При цьому формалізуються і уточнюються стратегічні цілі підприємства,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

деталізуються якісні та кількісні цільові параметри, які повинен досягти об'єкт господарювання з урахуванням ресурсних обмежень [3].

З метою обґрунтування економічної доцільності та ефективності антикризових заходів, що наведені у антикризовій програмі розвитку складається бізнес-план. Даний документ обґрунтовує розділи антикризового плану, розкриває їх маркетинговий зміст та економічну сутність, розкриває систему фінансово-економічних показників. У той же час бізнес-план є прогностичним документом, так як фінансова складова розраховується на кілька років вперед і включає показники руху грошових потоків (cash-flow), рентабельність перетвореного підприємства, окупність вкладених коштів на здійснення антикризових процедур та підвищення вартості підприємства в цілому.

Структура бізнес-плану, як правило, складається з таких розділів: резюме; загальна інформація про підприємство; ринкова позиція підприємства; оцінка фінансової діяльності та ділової активності; аналіз антикризових заходів; маркетингове обґрунтування розвитку основної господарської діяльності та структурних перетворень; обґрунтування змін у виробничій інфраструктурі; організаційний план; особливості виробничого плану; SWOT-аналіз; аналіз ризиків; прогноз потоків грошових коштів від основної (операційної) діяльності підприємства (фінансовий план).

Таким чином, бізнес-планування на підприємствах в умовах кризи є ефективним інструментом управління, що забезпечує можливість досягнення необхідних переваг перед іншими конкурентами шляхом використання найефективніших засобів і методів управління. Підприємства, які здійснюють планування свого бізнесу і підтримують високий потенціал свого розвитку, як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, виявляються більш фінансово успішними та стійкими, ринково активними та інвестиційно привабливими.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Список використаних джерел

1. Столярова Е.В. Роль и место планирования в антикризисном управлении современной организацией [Электронный ресурс] / Е.В. Столярова // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. - М.: Издательство «Креативная экономика», 2010 – с. 78-79. - Режим доступа: <http://econference.ru/blog/conf04/115.html>
2. Гайтукиева Л.Р. Бизнес-планирование в антикризисном управлении предприятием: дис. канд. экон. наук : 08.00.05. [Электронный ресурс] / Л.Р. Гайтукиева - М., 2005 - 175 с. Режим доступа : <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/biznes-planirovanie-v-antikrizisnom-upravlenii-predpriyatiem.html>
3. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятий перерабатывающей промышленности: теория и практика: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.04 / А.И. Ковалев - Одесса, 2007 - 377 с.
4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» №2343-ХІІ: за станом на 4 листопада 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. вид.– Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

Говорунов О.Г., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИВУЧОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

В Україні склалась політико-економічна ситуація, що характеризується високим рівнем невизначеності. На діяльність підприємств впливають багато факторів, сутність та вектор зміни більшості з яких підприємство може оцінити лише постфактум, а про суттєву їх частку взагалі не знає. Це унеможливило оцінку майбутніх умов господарювання, до яких підприємство має готуватись. Тож важливим для підприємств стають їх вміння переживати істотні зміни умов діяльності та пристосовуватися до нових, неочікуваних, особливостей середовища.

Українські та російські науковці для характеристики здатності підприємства витримувати зміни умов використовують поняття «стійкість». Та хоч аналізу цього поняття присвячені десятки наукових робіт, досі немає його однозначного визначення. Найчастіше його використовують у таких ракурсах — економічна стійкість, фінансова стійкість, конкурентостійкість, стійкість діяльності, стійкість функціонування, стратегічна стійкість.

Так, О.В. Ареф'єва, узагальнюючи роботи низки науковців, під поняттям економічної стійкості підприємств вважає необхідним розуміти «сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних складових галузі (фінансову, виробничу, кадрову, маркетингову, інвестиційну та управлінську), які за будь-яких умов забезпечують запас міцності діяльності підприємством і збалансований процес їхнього функціонування» [1, с. 43].

Л.А. Лахтіонова, всебічно проаналізувавши погляди десятків науковців, вважає доцільним визначити фінансову стійкість суб'єкта господарювання як «такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економіки, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом їх ефективного використання забезпечити безперервні процеси своєї операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також витрати на їх розширення та оновлення, появу їх нових напрямів та складових» [2, с. 71].

В.В. Чернега вважає, що конкурентостійкість підприємств можна визначити як їх можливість втримати свою нішу на ринку товарів або розширити її [3, с. 20].

В.М. Ячменьова на підставі аналізу робіт українських та світових вчених вважає можливим зробити висновок, що стійкість діяльності промислових підприємств можна визначити через їх характеристики: надійність, конкурентоспроможність, адаптивність, цілісність [4, с. 68].

Т.В. Уманець та О.В. Дарієнко, також проаналізувавши роботи низки вчених, вважають, що «стійкість функціонування підприємства — це комплексна характеристика суб'єкту підприємницької діяльності щодо здатності виконувати базові та нові функції незалежно від характеру зовнішніх впливів, у тому числі на основі якісної зміни власної структури» [5, с. 55].

Л.В. Синиця визначає, що «стратегічна стійкість підприємства — це характеристика підприємства, яка означає збалансованість (рівновагу) між його здатністю до реалізації цілей і зовнішнім середовищем» [6, с. 53].

Крім розглянутих вище, використовуються також поняття: ресурсна стійкість, капітальна стійкість, стійкість управління, функціональна стійкість, організаційно-структурна стійкість, комерційна стійкість тощо.

Усі ці поняття базуються на стійкості як властивості систем. Тож усі вони в значній мірі відповідають узагальненому визначенню, розробленому М.Г. Лазаревою: «стійкість — це властивість системи — фірми (властивість системи «С»), що характеризує її здатність реалізувати цільову функцію при збереженні параметрів у заданому діапазоні стабільності (збігатися за ознаками «О» до і після змін «З») при зовнішніх / внутрішніх збудженнях (викликаних

дією факторів «Ф») завдяки управлінським (компенсаторним) діям». [7, с. 54]. Це визначення погоджене із загальною теорією системи, де стійкість визначається як «властивість системи С співпадати за ознаками {П} до та після змін {З}, викликаних дією факторів {Ф}» [8, с. 97].

При цьому з теорії управління відомо, що система здатна адаптуватися, тобто зберігати стійкість, якщо зміна параметрів відбувається в обмеженому діапазоні. Якщо ж зміна перевищує можливості адаптивного розвитку, стійкість системи втрачається [9, с. 277]. Однак у реальних умовах, в яких підприємства здійснюють свою діяльність, діапазон зміни складу та напрямку факторів, що впливають на підприємство, зазвичай суттєво перевищує припущення, що можуть бути зроблені при плануванні заходів із забезпечення стійкості.

Відтак, чи можна спиратись на поняття стійкості, оцінюючи здатність підприємства пережити істотні зміни умов діяльності? На наш погляд, такий підхід не відповідає реальному ситуації, в якій опиняються підприємства. Цю ситуацію наочно характеризує запитання, яке ставлять власники, керівники та працівники підприємств: «Як підприємству вижити в таких умовах?». Отже, потрібно знайти іншу властивість, що характеризуватиме спроможність підприємства пережити істотні зміни умов діяльності.

В якості такої властивості розглянемо живучість. Ю.І. Стекольников визначає живучість як «властивість, що характеризує здатність системи ефективно функціонувати при отриманні ушкоджень (руйнувань) або відновлювати таку здатність протягом заданого часу» [10, с. 10].

Незважаючи на те, що дослідження в теорії живучості систем ведуться принаймні з 60-х років ХХ сторіччя, нам поки не вдалось знайти в російській та українській науковій літературі визначення поняття живучості підприємства. Тому розглянемо це поняття застосовно до складних технічних систем.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

В.Г. Флейшман вважає, що живучість є якістю системи активно, за допомогою відповідним чином організованої структури та поведінки, протидіяти шкідливим впливам зовнішнього середовища [11, с. 121].

І.А. Рябінін, досліджуючи структурно-складні системи, пропонує під живучістю розуміти здатність системи зберігати властивості, необхідні для виконання заданого призначення, при форс-мажорних вражаючих впливах, не передбачених нормальними умовами експлуатації. [12, с. 20].

А.Г. Додонов під живучістю інформаційних систем розуміє їх здатність зберігати та відновлювати виконання основних функцій в заданому обсязі та протягом заданого часу у випадку зміни структури системи, та (або) алгоритмів та умов її функціонування внаслідок несприятливих впливів. [13, с. 38].

Нарешті, живучість визначається як властивість об'єкта зберігати обмежену працездатність в умовах зовнішніх діянь, що призводять до відмов його складових частин. Живучість характеризує властивість об'єкта протистояти розвитку критичних відмов при будь-яких умовах експлуатації, включаючи і ті, що не передбачені документацією [14].

У наведених визначеннях живучості можна виділити дві ключових особливості, що відрізняють це поняття від розглянутого вище поняття стійкості: збереження системи при непередбачених впливах та активна протидія вражаючим впливам. З урахуванням цього пропонуємо попередньо визначити живучість підприємства як його здатність активно протидіяти впливу непередбачуваних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та зберігати або протягом прийняттого для підприємства часу відновлювати виконання своїх функцій після руйнівного впливу таких факторів.

Однак таке визначення поняття живучості підприємства не є остаточним. Тож предметом подальших досліджень є як уточнення визначення цього поняття, так і аналіз та синтез методів його забезпечення.

Список використаних джерел.

1. Ареф'єва, О. В. Управління економічною стійкістю підприємств : монографія / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська ; Європ. ун-т. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2011. — 229 с.
2. Лахтіонова, Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Л. А. Лахтіонова. — К. : Знання України, 2013. — 1091 с.
3. Чернега, В. В. Конкурентостійкість підприємств та механізми її забезпечення : монографія / В. В. Чернега ; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. — К. : ІПК ДСЗУ, 2008. — 235 с.
4. Ячменьова, В. М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення : монографія / В.М. Ячменьова ; Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. — Сімф. : АРІАЛ, 2010. — 472 с.
5. Уманець, Т. В. Управління стійкістю функціонування підприємств малого бізнесу: методичні та практичні аспекти : монографія / Т. В. Уманець, О. В. Дарієнко. — Донецьк : ВІК, 2012. — 293 с.
6. Синиця, Л. В. Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. — Донецьк : Юго-Восток, 2010. — 183 с.
7. Лазарева, М. Г. Динамічна стійкість холдингових структур: методологія та прикладні аспекти : монографія / М. Г. Лазарева ; Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури. — Київ ; Херсон : Вишемирський В. С., 2014. — 435 с.
8. Артюхов В. В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. / В.В. Артюхов ; — М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — 224 с.
9. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности. Серия «Системы и проблемы управления» / И.В. Прангишвили ; — М. : СИНТЕГ, 2000. — 528 с.

10. Стекольников, Ю. И. Живучесть систем : теор. основы / Ю. И. Стекольников. — СПб. : Политехника, 2002. — 155 с.
11. Флейшман Б. С. Элементы теории потенциальной эффективности сложных систем / Б. С. Флейшман ; — М. : Изд-во «Советское радио», 1971. — 224 с.
12. Рябинин, И. А. Надежность и безопасность структурно-сложных систем / И. А. Рябинин. — СПб. : Политехника, 2000. — 248 с.
13. Додонов, А. Г. Живучесть информационных систем / А. Г. Додонов, Д. В. Ландэ ; НАН Украины, Ин-т проблем регистрации информ. — К. : Наукова думка, 2011. — 255 с
14. Надійність техніки. Терміни та визначення : ДСТУ 2860-94. — [Чинний від 1996-01-01]. — К. Держспожвистандарт України, 1994. — 96 с. — (Національний стандарт України).

Дьомкіна О.В., аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПРИ ІНВЕСТИЦІЯХ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК
ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

За визначенням В.О. Василенко, «конкурентоспроможність» – це здатність організації досягати своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші підприємства [1]. В рамках останніх світових тенденцій розвитку інноваційної економіки суттєво зростає значення людського капіталу, як основного носія, здобувача та розпорядника знань, вмінь та навичок. До того ж, саме знання, втілені у трудових ресурсах, сьогодні стають основним засобом виробництва, а також джерелом отримання конкурентних переваг. Отже, в

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

сучасних умовах все більшого значення набуває питання розвитку персоналу і стратегічного планування цього процесу.

Під розвитком персоналу науковці В.Я. Брич та О.Я. Гугул розуміють системний процес удосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства, що реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу. Найважливішою складовою розвитку персоналу на думку вчених є професійне навчання, адже саме воно створює умови для самореалізації особистості, збереження і раціонального використання людських ресурсів працівників у процесі досягнення стратегічної мети підприємства [2].

Інвестиції у розвиток персоналу – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що спрямовані на розвиток працівників, з метою майбутнього збільшення продуктивності праці персоналу і, як наслідок, – приросту прибутку підприємства та досягнення соціального ефекту [3]. Оскільки інвестиції за своєю природою передбачають вкладення коштів сьогодні для отримання прибутку у майбутньому, вони пов'язані з певною невизначеністю результатів, а, отже, із ризиками.

На думку американського економіста Ф. Найта, який у своїй роботі “Ризик, невизначеність та прибуток” [4] найбільш глибоко розвинув ідею фактора ризику, як джерела підприємницького прибутку, дохід, який отримує підприємець, формується не тільки на основі витрачених матеріальних, трудових і грошових ресурсів, але залежить і від плідності самої ідеї, здібності підприємця подолати стан невизначеності та ризику з мінімальними втратами. Тобто ризик є однією з необхідних умов успіху. З огляду на це, ризик при інвестуванні у розвиток персоналу підприємства можна визначити як об'єктивно-суб'єктивну категорію діяльності господарського суб'єкта, що характеризується ймовірністю отримання додаткових конкурентних переваг та

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економічної вигоди, а також імовірністю часткової або повної втрати інвестованих коштів, в залежності від ефективності оцінки і управління факторами невизначеності.

На наш погляд, варто розглянути саме позитивну сторону ризику – потенційний успіх підприємницької діяльності, тобто можливість отримання додаткових переваг внаслідок ефективної внутрішньої політики управління персоналом та підприємством, сприятливих зовнішніх умов.

Даний підхід позитивного бачення ризику базується на можливості перетворення загроз в переваги шляхом детального вивчення факторів, що до цього ризику можуть привести. І, якщо своєчасно підготуватися до можливих проявів ризиків, розробити систему цілеспрямованих заходів, то ризики можна не лише зменшити або уникнути, а й перетворити фактори загрози в сильні сторони підприємства. Це може бути досягнуто завдяки впровадженню нових способів і методів управління, побудові ефективної системи навчання, мотивації, оцінки та розвитку персоналу, формуванню позитивної корпоративної культури, уважного та глибокого вивчення ринкової ситуації. Тобто ризик може стати передумовою отримання конкурентних переваг за умови створення ефективної системи управління ним.

Один з найважливіших етапів аналізу ризику – це вивчення факторів, що обумовлюють його виникнення. За визначенням економічної енциклопедії фактор – це умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, чинник. Фактори ризику – це численні умови, які можуть виникати та спричинити невизначеність результатів провадження господарської діяльності, тобто, по суті, це причини виникнення таких ризиків. Джерела ризику – це конкретні складові елементи факторів, які обумовлюють можливість втрат [5].

Загалом фактори ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу можна поділити на три основні категорії за джерелами їх походження:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– фактори, що стосуються працівника (мотивація, результати роботи, компетенції, особисті причини);

– фактори, що стосуються підприємства (узгодженість стратегії підприємства з планом розвитку персоналу, система розвитку персоналу на підприємстві, система оплати праці, рівень корпоративної культури, можливості для кар'єрного зростання працівників);

– фактори зовнішнього середовища (економічна та політична ситуація в країні, світові зміни, дії конкурентів, ситуація на ринку праці, стан розвитку ринку освітніх послуг, технологічний розвиток).

Такий поділ факторів, на нашу думку, сприяє кращому розумінню причин виникнення цих ризиків та дозволяє адресно спрямовувати зусилля по подоланню можливих негативних їх наслідків та/або більш ефективному знаходженню джерел підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Таким чином, можна зробити висновок, що інвестиції у розвиток персоналу відіграють дуже важливу роль, адже за їх відсутності може виникнути загроза того, що на підприємстві будуть працювати недостатньо кваліфіковані фахівці, що може призвести до низьких результатів і якості праці, а також підвищеної плинності кадрів. До того ж, якщо навіть підприємство обирає стратегію прийняття на роботу вже навчених висококваліфікованих працівників та не інвестує у розвиток свого персоналу, з часом знання та кваліфікація будуть втрачати свою актуальність та ефективність праці буде зменшуватись. Все це може призвести до втрати репутації, клієнтів, позицій на ринку, що в свою чергу, впливає на фінансові результати діяльності підприємства, знижує конкурентоспроможність. Саме тому інвестиції у розвиток персоналу, а також дослідження їх ефективності та аналіз потенційних ризиків з вивченням факторів їх виникнення є необхідним та ключовим у діяльності підприємств. До того ж, такий підхід дає позитивний економічний та соціальний ефект у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел.

1. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / Брич В.Я., Гугул О.Я. // Вісник Хмельницького національного університету. - Хмельницький, 2009. – № 5, Т.2.– с. 13-16.
2. Василенко В.О. Стратегічне управління / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Заклекта-Берестовенко О.С. Ефективність інвестицій у розвиток персоналу підприємства [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за вид. ек. діяльн.) / О.С. Заклекта-Берестовенко – К.: КНУ, 2008. – 20 с.
4. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Найт Ф. – М.: Дело, 2003. - 360 с.
5. Панченко В.П. Концептуальні підходи до розвитку корпоративної соціальної відповідальності організації на засадах компетенційного підходу / В. П. Панченко // Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. - 2013. - № 7. - С.156-161.

Калінкова І.Ю., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АДАПТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ЗДАТНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В умовах об'єктивної необхідності імплементації нової стратегії конкурентоздатності вітчизняної економіки з врахуванням євроінтеграційних процесів, варто приділити особливу увагу вивченню якісних характеристик економічної системи України, зокрема, – її адаптивної здатності. Адаптивність

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

економічних систем найчастіше представляють за допомогою інших опосередкованих характеристик: гнучкість, диверсифікованість, конкурентоспроможність, урівноваженість, збалансованість тощо.

Наближеним до поняття адаптивності національної економіки є поняття міжнародної конкурентоспроможності. Дійсно, конкурентоспроможність економіки, методи її вимірювання та її зв'язок із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів і політиків, адже якість тих чи інших оцінок та ступінь їх відповідності реальній економічній ситуації багато в чому визначають ґрунтовність стратегічних рішень на макро- та мікрорівні.

На сучасному етапі розроблено кілька підходів до оцінювання загальної конкурентоспроможності країни та конкурентоспроможності економіки. Методологія обчислення інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на синтезуванні в рамках одного показника широкого спектру економічних характеристик економіки різних країн та побудові їх ієрархічного зіставлення.

Однак, вбачаючи певну схожість між конкурентоспроможністю та адаптивністю економіки, ми далеко не схильні до їх ототожнення. Адже адаптивність економічної системи можна розглядати окремо, базуючись на її здатності до постшокового відновлення рівноваги та сталого розвитку; в той час як конкурентоспроможність передбачає палітру порівнянь за певними критеріями, де відсутні норми, відносно яких можна розраховувати відхилення.

Наприклад, у 2007 р. у рейтингу за рівнем нагромадження основного капіталу Китай вийшов на перше місце, що відповідно вплинуло на узагальнену позицію країни. Але чи можна стверджувати, що цей рівень є найкращим? З огляду на адаптивність економіки, найкращим має бути той рівень капіталоутворення, який забезпечує сталий соціальний розвиток країни, має адекватні якісні характеристики. При цьому вже наявність широкої палітри

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

критеріїв (показників), що наповнюють інтегральний показник конкурентоспроможності, а також деяких інших рейтингових порівнянь дозволяє вибрати ті з них, що допоможуть визначити важливі складові саме адаптивності економіки.

Таким чином, характеристика адаптивності для соціального об'єкту визначається як пристосовуваність до змінюваних зовнішніх і внутрішніх умов та їх засвоюваність в новій якості. Відтак, адаптація складається з двох процесів – акомодатії (активного пристосування) і асиміляції (злиття, уподібнення, включення і засвоєння нових характеристик до минулих алгоритмів). Тоді, адаптивність системи – здатність системи змінювати і зберігати в новій якості алгоритм функціонування або навіть свою структуру з метою збереження чи досягнення оптимального стану при зміні зовнішніх і внутрішніх умов. Даний термін було запозичено з природничих наук, тоді як на сьогоднішній день його використовують у різних дисциплінах. Наприклад, згідно Андресена та Гронау (Andresen та Gronau) адаптивність в сфері організаційного менеджменту може розглядатися як здатність модифікувати щось або когось відповідно до наявних змін в оточенні. Тоді як адаптивна система – відкрита система, здатна здійснити реконфігурацію своєї поведінки згідно змін у середовищі або всередині самої системи ефективно і швидко. [1]

Звертаючись до конкретних шляхів імплементації адаптивних механізмів до економічної політики України, спостерігаємо низку фіскальних (або фінансових) та грошово-кредитних кроків до таргетування макроекономічних шоків на фазі поворотної точки економічного циклу.

Починаючи з посткризових 2010-2011 років, грошово-кредитна політика, як і в докризовий період має слабкий вплив процентними інструментами на фінансовий ринок. Кредитний бум і його стимулюючий вплив на макроекономічні показники (зайнятість, інвестиції, споживання, ВВП, інфляційні процеси) змінився кредитним стисненням. Це було одним із

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

чинників зменшення сукупного попиту, інвестиційних вкладень в економіку, згорання виробництва та зменшення внутрішнього інфляційного тиску.

Під час кризи домінуючими факторами, які впливали на зменшення кредитної активності банків, були незалежні від Національного банку стримуючі чинники: глобальна криза ліквідності; високі девальваційні очікування; масове вилучення депозитів та відсутність довгострокової ресурсної бази у банків; іпотечна криза; відсутність ліквідного забезпечення у позичальників; зниження кредитоспроможності позичальників та їх ділової активності; зростання незахищеності прав кредиторів у результаті прийняття низки антикризових норм на користь позичальників та недосконалості вітчизняної судової системи; зростання проблемних кредитів і незахищеності прав кредиторів; наявність у банків більш дохідних сегментів вкладення ресурсів. [2]

Результати моделювання дії кредитного каналу підтвердили зникнення в кризовий період зв'язку між збільшенням грошової пропозиції і обсягами банківського кредитування, тобто нечутливість кредитної активності банків до монетарних стимулів. Це свідчить про те, що наслідком нарощення грошової бази буде не зростання обсягів кредитів, а надлишкова ліквідність, яка зумовлює ризики для курсової та цінової стабільності гривні. Враховуючи це, стимулюючі заходи з боку Національного банку України лежать не в площині емісійних схем рефінансування пріоритетних для держави напрямів, а в площині фінансової стійкості та стабільності грошової одиниці.

Для стимулювання банківського кредитування необхідним є об'єднання зусиль усіх гілок влади для створення відповідного інвестиційного середовища, в якому кредитні відносини могли б розвиватися з урахуванням інтересів кредиторів, позичальників і держави, не створюючи при цьому диспропорцій на кредитному та інших ринках, а також загроз ціновій та фінансовій стабільності.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

У кризовий період засобами інструментів обмінного курсу реалізувалися ризики втрати фінансової стабільності, що несли в собі модель відкритої економіки та недостатньо гнучкий режим курсоутворення. Під впливом девальваційних очікувань зросла сила впливу та швидкість дії каналу обмінного курсу, а під дією ефекту зміни відносних цін посилювався зовнішній інфляційний тиск.

Найбільш сильними і несприятливими були наслідки ефекту від девальвації гривні. Це призвело до зростання витрат суб'єктів ринку у гривневому еквіваленті та за зобов'язаннями в іноземній валюті, доларизації кредитів і депозитів, зростання проблемних кредитів у банківському портфелі та необхідності у витрачання валютних резервів Національного банку для проведення пільгових аукціонів з метою зниження боргового навантаження позичальників і підтримки зовнішніх платежів, а також зростання зовнішньої залежності державного сектору через необхідність залучення кредитів у світових фінансових організаціях. Попри такий позитивний ефект від девальвації, як надання тимчасових конкурентних переваг експортоорієнтованим галузям, часткове балансування потоків експорту та імпорту і корекції зовнішньотоговельного балансу, девальвація зумовила тривалий негативний економічний та соціальний ефект. Останнє пов'язано з тим, що девальвація національної валюти перешкоджає розвитку внутрішнього ринку, добробуту населення та встановленню довіри до банківської системи України.

Список використаних джерел.

1. Andresen, K.: Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems, Gito, Berlin. – 2006. – P. 5-8.

2. Економіка України: шокові впливи та шляхи до стабільного розвитку / за заг. ред. д-ра наук І.В. Крючкової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – С.212.

Мамалига О.О., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

На початку ХХІ століття ідеологічні протиріччя у відносинах між державами відходять на другий план і в зовнішній політиці зростає роль економічної складової. Економізація дипломатичного процесу обумовлена активною участю країн у міжнародному поділі праці та тісною інтеграцією національних економік у світове господарство в умовах глобалізації. Через це сьогодні особливого значення набувають дипломатичні методи відстоювання національних економічних інтересів на світових ринках та в економічних відносинах з іншими країнами. Серед політиків і дослідників ці методи отримали назву «економічна дипломатія».

Результат економічної дипломатії відчують на собі інвестори, суб'єкти підприємницької діяльності, які задіяні в системі міжнародних економічних відносин та зовнішньоекономічній діяльності. А тому, насамперед, в процесі трансформації моделей економічної дипломатії необхідно забезпечити важелі інтересів держави та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Основним призначенням економічної дипломатії є формування умов для доступу і просуванню вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки, захист національних стратегічних і економічних інтересів держави за кордоном, а

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

також підтримка засобами і методами цієї дипломатії соціально-економічному розвитку країни, підвищенню її конкурентоспроможності, забезпеченню її національної й економічної безпеки. Саме словосполучення «економічна дипломатія» означає дипломатичні службові дії, сконцентровані на збільшенні експорту, залучення іноземних інвестицій та участі в роботі міжнародних економічних організацій, тобто, дії, зосереджені на підтвердженні економічних інтересів країни на міжнародному рівні.

Основні причини інтересу дипломатії до її історичних економічних витоків заснована на наступному:

– у більшості розвинутих країн, частка зовнішньої торгівлі та інвестицій у ВВП постійно зростає в порівнянні з місцевим виробництвом;

– здійснення економічних реформ у процесах орієнтації на ринкову економіку розвинутих країн, також як і стратегія розвитку, заснованих на зміцненні експорту, сприяє більш швидкій інтеграції держави в глобальну світову економіку;

– глобалізація торгівлі і бізнесу – нарощування виробництва і розширення сфери надання послуг, створюють необхідність активізувати багатосторонні регулярні зв'язки між країнами;

– розширення регіональних торговельних угод з метою усунення бар'єрів для міжнародної торгівлі та інвестиційних процесів – ЄС, MERCOSUR, NAFTA, ФТАА та ін. – визначають у значній мірі їх провідну роль.

Економічна дипломатія спирається на три фундаментальних блоки:

– державний і міжнародний досвід, а також арсенал прийомів, засобів і методів традиційної дипломатії;

– матеріальні, фінансові і науково-технічні ресурси держави, без яких участь в економічній дипломатії неможлива. До таких ресурсів держави слід віднести трудові ресурси, сировинні ресурси, науково-технологічні розробки та ін.;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– інститути зовнішньоекономічної діяльності в країні і за кордоном (міністерства закордонних справ, посольства, торгово-промислові палати).

Зважаючи на тенденції, зміни та трансформації в міжнародній економічній дипломатії виділимо планово-адміністративну модель економічної дипломатії з притаманними до неї інструментами (рис. 1), яку використовують країни з перехідною економікою (Україна, Казахстан, Білорусія, Росія) та ринкову (демократичну) модель економічної дипломатії, яку використовують високорозвинені країни (США, ЄС та ін.). Зауважимо, що існують частково відкриті національні господарства, групи національних господарств, між якими існує повна відкритість, але уже немає (майже) країн, національні господарства яких були б повністю відірвані від світового господарства [5].



Рис 1. Взаємозалежність моделей економічної дипломатії

Джерело: складено автором за матеріалами [1;2]

На рис. 1 описано взаємозалежність моделей економічної дипломатії, а саме перехідні інструменти від планово-адміністративної моделі економічної дипломатії до ринкової (демократичної) моделі економічної дипломатії. Зважаючи на досвід розвинених країн, які не так давно стали членами ЄС , а

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

саме Латвія, яка офіційно вступила в Євросоюзу 1 січня 2014 року, Хорватії, Болгарії та Румунії, економічна дипломатія відіграла одну з головних ролей у переговорному процесі. При трансформаційних процесах економік, економічна дипломатія повинна також використовувати економічні інструменти, як перехідний плацдарм, від планово-адміністративної моделі економічної дипломатії до демократичної моделі економічної дипломатії. Вона має сприяти покращенню не тільки переговорному процесу, а і налагодженню економічній стабільності в середині країни, за рахунок залучення іноземних інвестицій, надання доступу національних виробників на зовнішні ринки. Тож економічна дипломатія має поступово лібералізувати ринки товарів та послуг, приводити своє внутрішнє законодавство у відповідність до світових стандартів високорозвинених країн, вести переговори на всіх ланках економічної діяльності як країни так і суб'єктів підприємницької діяльності.

Як видно з рис. 2 щоб побудувати ліберальну, ринкову економічну модель дипломатії треба спочатку змінити внутрішню модель економіки країни і, відповідно, змінити модель перерозподілу благ в країні.



Рис. 2. Трансформація адміністративної моделі економічної дипломатії до ринкової моделі економічної дипломатії
Джерело: складено автором за матеріалами [8].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Процеси глобалізації, супроводжуються посиленням міжнародної конкуренції і постійно вимагають активної участі держави в просуванні і захисті національних інтересів на світовому ринку. Державна підтримка в різних формах служить сьогодні найважливішим фактором успішної діяльності вітчизняних компаній і країни в цілому, на світовому ринку. Мова йде не про підміну ринкових принципів господарювання, а про підвищення конкурентоздатності національних виробників, що працюють у конкурентному ринковому середовищі. Економічна дипломатія при трансформаційних процесах економік країн стає одною з пріоритетних інструментів економічної функції держави.

Список використаних джерел.

1. Вергун В.А. Економічна дипломатія США: суть та особливості // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць / Київ. нац. університет ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин; [ред. гол.: Губерський Л.В. (гол. ред. та ін.). – Київ, 2009 –. Вип. 86, ч. 1, с.173-175.
2. Фліссак К. А. Економічна дипломатія в механізмах інтеграції країн СНД // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин; [ред. кол.: Губерський Л.В. (гол. ред. та ін.). – Київ, 2013 –. Вип. 113, ч. 2, С.51
3. Вергун В. А. Економічна дипломатія в системі факторів міжнародної конкурентоспроможності України // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць / МОНУ; КНУ імені Тараса Шевченка; Ін-т конкурентного суспільства. – Київ, 2007. – Вип. 12. – С. 40-48.
4. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е. Лихачев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 461 с.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

5. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика / О. Шаров // Економічний часопис-XXI. – 2007.– № 9-10. – С. 21-26.
6. Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия : учеб. пособие / В. Д. Щетинин. – М. : Международные отношения, 2001. – 280 с.
7. Kosteckí, M., Naray, O. (2007). Commercial Diplomacy in International Business. Discussion Papers in Diplomacy. The Hague: Netherlands Institute of International Relations "Clingendael".
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org/>.

Маркевич К.Л., здобувач,

Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України

ПИТАННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ РУХУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

В умовах підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС, постало питання підведення інвестиційної політики нашої країни до європейських стандартів, що включає ефективне управління у податковій сфері, удосконалення законодавства щодо акціонерних товариств, захист інвестицій, орієнтацію на реалізацію довготермінових інвестиційних проектів, забезпечення прозорості інвестування через удосконалення регуляторної бази, стимулювання конкуренції та відкритості доступу до ринку інвестицій, гарантування однакових умов ведення інвестиційної діяльності для підприємців, незалежно від країни походження капіталу тощо.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Сама інвестиційна політика ЄС суттєво відрізняється від політики національного рівня, адже є міжнародною, оскільки забезпечує умови оптимального перерозподілу капіталу в масштабах інтегрованої європейської економіки. Відмінність інвестиційної політики ЄС від аналогічної політики національного рівня полягає у відмінності установчих документів і принципів функціонування руху капіталу.

Визначальну роль у питанні інвестиційної політики ЄС відіграла стратегія «Європа 2020. Стратегія розумного, стійкого та інклюзивного зростання» [3], відповідно до якої інвестиційна політика ЄС має здійснюватися на основі підходу, який є: 1) глобальним, що передбачає узгодження внутрішнього і зовнішнього аспектів; 2) інтегрованим, що передбачає кореляцію усіх напрямків соціально-економічної політики; 3) всеохоплюючим, що передбачає вирішення не тільки економічних завдань, а й соціальних проблем. До того ж, Єврокомісія оголосила про перехід до всеосяжної європейської міжнародної інвестиційної політики, яка бере за основу загальний підхід при: укладанні інвестиційних угод між державами-членами та третіми країнами; забезпечення балансу державних і корпоративних інтересів, навіть без формального оформлення угод; захист не тільки прав інвесторів, але й інтересів держав, розширення комунікацій інвесторів та урядів, забезпечення прав на проведення інвестиційної політики не тільки національних, а й регіональних урядів [6].

Цікаво, що уряди європейських країн, притримуючись вище вказаних умов, широко використовують різні стимули та пільги як інструмент політики для залучення інвестицій, незважаючи на постійну критику таких заходів, як економічно неефективних та тих, що викликають нераціональний розподіл державних коштів. Загалом, ситуація у секторі регулювання ПІІ (прямих іноземних інвестицій) на міжнародному рівні має свої особливості: у системі регулювання режим лібералізації та заохочення ПІІ домінує в сучасній

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

зовнішньоекономічній політиці залучення іноземного капіталу. Тим не менш, у період після світової кризи – 2009р. та 2010р. – відмічається розвиток достатньо чіткої тенденції до посилення заходів протекціонізму (табл. 1).

Таблиця 1
Зміна національних режимів регулювання потоків ПІІ [2]

Роки	2000	2004	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість змін режимів регулювання	81	166	69	89	112	67	86
Лібералізація режимів	75	144	51	61	75	52	61
Режим протекціонізму	5	20	16	24	36	15	20

Ряд більшості країн, що розвиваються, в надії на перерозподіл частки світового доходу на свою користь, йдуть на, іноді, невиправдану лібералізаційну політику для залучення іноземного капіталу.

Повертаючись до інвестиційної політики ЄС, приділимо увагу правовому режиму переміщення інвестицій з/на внутрішній ринок ЄС. Останній включає у себе не тільки положення про свободу руху капіталу та існуючі у цій сфері обмеження для третіх країн, а й механізм залучення цих країн до процесу лібералізації його руху. У цих умовах діють відповідні правові норми екстериторіального характеру, що створюють умови для рівноправного співробітництва з іншими державами у досягненні мети зняття обмежень на рух інвестицій. Правовий режим транскордонного руху капіталу, головним чином, вводиться ЄС шляхом укладення двосторонніх договорів: про вільну торгівлю; про партнерство та співробітництво; про економічне співробітництво.

Сьогодні, коли Україна приєдналася до Угоди про асоціацію з ЄС, її інвестиційні зв'язки мають суттєво посилитися, а взаємні потоки інвестицій збільшитися. Одночасно, перед Україною постала необхідність дотримуватися окремих умов Угоди, зокрема ст. 145 Угоди, що стосується руху капіталу [1]:

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

– п.1. «...з дати набрання чинності цією Угодою Сторони повинні забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій (у т.ч. придбання нерухомості, пов'язане з прямими інвестиціями) відповідно до законодавства приймаючої країни та інвестуванням відповідно до положень Глави 6 («Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля») Розділу IV цієї Угоди та виплати або репатріацію цих інвестованих капіталів та будь-якого прибутку, отриманого з них»;

– п.4. «без шкоди для інших положень цієї Угоди Сторони не вводять будь-яких нових обмежень на рух капіталу і поточні платежі між резидентами України та Сторони ЄС і не роблять існуючі умови більш обмежувальними».

Також, відповідно до Угоди Сторони можуть вдатися до спеціальних заходів щодо руху капіталу між Сторонами на термін, що не перевищує 6 місяців, якщо рух капіталу між Сторонами спричиняють або загрожують грошово-кредитній політиці України або іншій/іншим країнам ЄС.

Відповідно до вище вказаного суттєву роль ще до приєднання України до Угоди про асоціацію з ЄС, відіграла інвестиційна політики ЄС у межах транскордонних регіонів, що знаходяться на східних кордонах цього об'єднання. У рамках цієї політики протягом багатьох років реалізовувалися проекти, спрямовані на розвиток ринкової та інституційної інфраструктури в межах транскордонних регіонів, до складу яких входять прикордонні території України та держав ЄС. Починаючи з 2007р. одним із засобів такої політики став Європейський інструмент сусідства і партнерства (ENPI). Європейська комісія підготувала Стратегії з транскордонного співробітництва на 2007-2013рр., Регламент і правила впровадження для ENPI, спільні програми сусідства, включаючи «Україна-Польща-Білорусь», «Україна-Угорщина-Словаччина» та «Україна-Румунія-Молдова» [5]. Така діяльність сприяла поліпшенню інвестиційного клімату у кожній з країн, а також розвитку ділових

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

взаємозв'язків на рівні органів місцевого самоврядування, громадських інституцій, підприємницьких структур та особистих контактів.

Відтак, огляд інвестиційної політики ЄС та місце у ній України, дозволяє запропонувати рекомендації для вдосконалення інвестиційної політики в останній. А саме провести спеціальні зміни у визначенні пріоритетів інвестиційної політики України, а також розробити карти індикації інвестиційних процесів, що дозволять пов'язати ПІ з макроекономічними показниками, інноваційним, науково-технологічним та соціальним розвитком.

Список використаних джерел.

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344&
2. Доклад о мировых инвестициях, 2014: Инвестиции достижения в ЦУР: план действий // ЮНКТАД, Нью-Йорк и Женева – 2014 – 54 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
3. Europe 2020 // European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
4. Petrynyak U. The investment policy Ukraine as a factor of activation of foreign economic relations with European Union / U. Petrynyak, N. Voytovych //Prospects for the European Union: Borderless Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://culturalrelations.org/Files/Conferences/2013BorderlessEurope/ICRP-Borderless_Europe-Conference_Proceedings.pdf
5. Повідомлення Європейської Комісії для Ради ЄС та Європейського парламенту про посилення Європейської політики сусідства [Електронний

ресурс] – Режим доступу:

http://me.kmu.gov.ua/file/link/99716/file/Communication_Ukr.doc

6. The New European Commission and the Investment Plan – delivering growth. European Commission [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/katainen/announcements/new-european-commission-and-investment-plan-delivering-growth_en

Оксак А.О., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна є активним учасником концентраційних процесів у банківській сфері, у тому числі і на міжнародній арені. Угоди злиття та поглинання стали невід'ємною складовою сучасного етапу розвитку банківських інститутів в Україні. Виконуючи роль інструменту санації та реорганізації банківської системи в умовах кризи в перші роки її існування, на сьогодні вони є важливим елементом стратегії розвитку фінансового сектору в Україні та ринковим механізмом еволюції фінансових інститутів.

Банківський сектор України активно розвивався до початку 2014 року, збільшуючи приріст загальних активів в середньому на 12 % в рік (рис. 1).

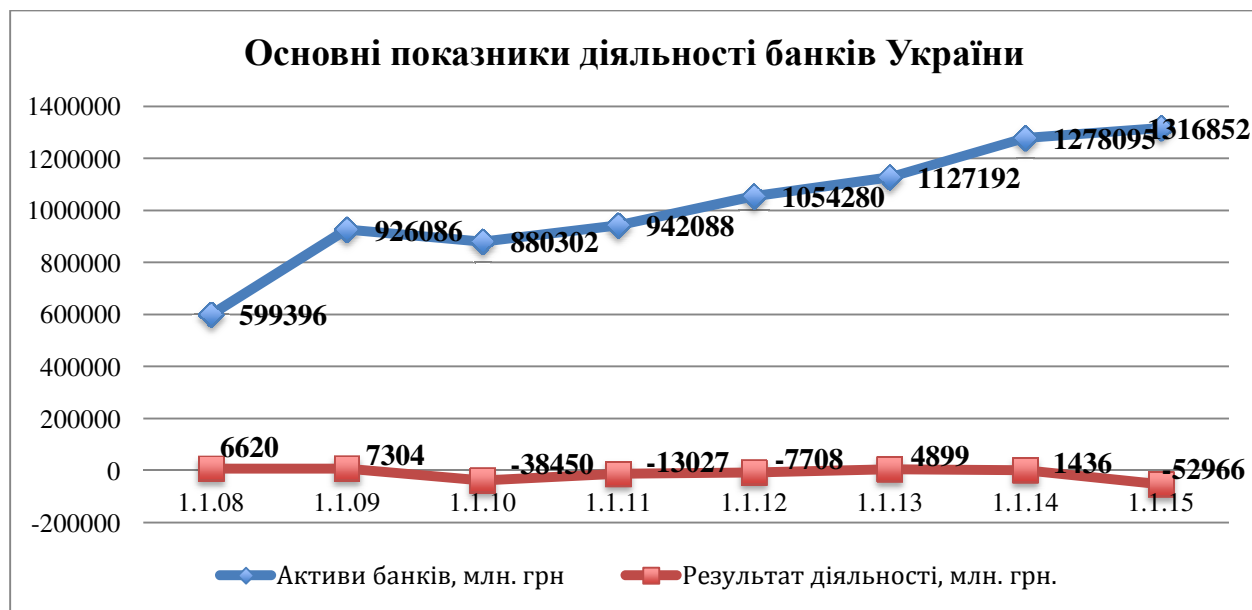


Рис. 1 Основні показники діяльності банків України в 2008-2015 рр.

*Складено автором за даними Національного банку України[5]

Загальні активи банків за 2014 рік зросли на 112 млрд. грн., або на 8% до 1.5трлн. грн., а без врахування валютних коливань (за курсом \$ – 7,993 грн.) – скоротилися на 223 млрд. грн. (на 16%).

За підсумками роботи банківської системи України у 2014 році фінансовий результат був від’ємним – збитки сягнули майже 53 млрд. грн. Від’ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору сформувався насамперед за рахунок суттєвого збільшення обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій. У цілому по системі відрахування до резервів зросли в 3.7 раза порівняно з 2013 роком, а їх частка в загальних витратах збільшилася з 16.7% до 39.3%

Близько 40% збитків по системі було сформовано банками, що віднесені до категорії неплатоспроможних. Без урахування зазначених банків, збитки банківського сектору становили би 33.1 млрд. грн.

За 2014 рік кількість банків, які мають банківські ліцензії Національного банку України, скоротилася з 180 до 163 банків. Протягом року було визнано

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

неплатоспроможним 33 банки, по 17 з яких були прийняті рішення про ліквідацію.

У банківській сфері України початком процесу злиття та поглинання вважається 1999 рік. Так, з початку 1999 року по 2004 рік відбулось 10 процесів злиття та поглинання. У 2005-2014 роках завершено близько 40 угоди зі злиття й поглинання [1].

За останні роки тенденції злиття та поглинання у банківській сфері в Україні зазнали трансформацій: протягом 1999-2004 рр. основними покупцями виступали фінансово-промислові групи, що купували банки для обслуговування і контролю своїх фінансових потоків; у 2005-2011 рр. – великі українські банки та іноземні банки для збільшення частки ринку, а у 2012-2013 рр. розпочались зворотні тенденції – значна частка іноземних банків залишає український банківський сектор.

Серед факторів, які у 2005-2008 рр. вплинули на активізацію іноземних інвесторів щодо поглинання банків в Україні, визначальними є: стрімка динаміка росту ринку та високі відсоткові ставки, які порівняно зі ставками на зарубіжних ринках дозволяли отримувати вищі прибутки. Найбільший інтерес придбання становили банки з розгалуженою мережею, чіткою та прозорою структурою власності й капіталу, впізнаваним брендом (“УкрСиббанк”, “Укрсоцбанк” чи “Аваль”). Поглинання, здійснені “Volksbank International AG”, шведським “Svebank”, “Erste Bank” (АКБ “Престиж”) та іншими компаніями, мали іншу мету: отримати частку прибуткового ринку, набути досвіду та розширити свою діяльність географічно.

Проте, криза 2008-2009 рр. значно змінила наміри іноземних банків щодо вітчизняних. Іноземні інвестори почали виходити з вітчизняного ринку. Ці рішення пов’язані із наступними причинами: політична нестабільність, високий рівень корупції та тінізації економіки, погіршення стану вітчизняної економіки, недосконалість судової системи; неможливість в останні роки одержати на

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

українському ринку надприбутки; велика частка у кредитному портфелі безнадійних та сумнівних споживчих кредитів, спричинена гіперактивним споживчим кредитуванням у 2005-2008 рр.

Зауважимо, що протягом 2005 – 2010 рр. злиття та поглинання в банківській системі України відбувались в основному за участю іноземних банків, а точніше за рахунок поглинання українських банків іноземними.

Особливістю розвитку ринку злиттів та поглинань у банківському секторі у 2011 р. стало те, що саме в цьому році чітко спостерігаються операції спрямовані на концентрацію внутрішнього банківського ринку.

У 2011р. спостерігалось прискорення проявів консолідації в банківській системі України. Це пов'язано з певними факторами: встановленням мінімальних вимог НБУ до регулятивного капіталу банків у розмірі 120 млн грн; проблемами банків (низька якість активів і нестабільний ресурсний ринок), які залишилися після кризи 2008 – 2009 рр.; подальшим проникненням іноземного капіталу в банківську систему України [2]. Наприкінці 2011 р. завершилася масштабна консолідація ПУМБ і Донгорбанку, а також італійських Укрсоцбанку та Unicredit Bank. Також відбулося укладання угод у 2012 – 2013 рр. між грецьким Астра Банком і швейцарським Universal Bank, французьких Credit Agricole (ІндексБанк) і Corporate and Investment Bank Credit Agricole Kiev (Каліон Банк)[6].

Таблиця 1

Найбільші М&А-угоди у банківській сфері в Україні у 2012-2014 рр.

Банк - об'єкт угоди	Покупець	Країна покупець	Предмет угоди, % акцій	Сума угоди, млн. дол.	Рік угоди
1	2	3	4	5	6
UniCredit Bank	Укрсоцбанк	Україна	100	-	2014
Брокбізнесбанк	ВЕТЭК	Україна	80	180	2013
Swedbank	Дельта Банк"		99,0	175	2013
Platinum bank	Vertex	Україна	100	160	2013
Астра Банк	Дельта Банк	Україна	100	120	2013
Ерсте Банк	"Фідобанк"		100	83	2012

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Банк Форум	“Смарт-холдинг”	Україна	96,06	92	2012
Credit Agricole corporate & investment bank	Credit Agricole	Україна	100	100	2012

*Джерело [3]

У 2012 – 2013 рр. з’явилася нова тенденція продажу українських дочірніх структур та виходу іноземних банків з українського ринку, що змінила тенденцію ринку купівлі іноземними інвесторами вітчизняних банків у 2005-2011 рр.

У 2013 – 2014 рр. більшість угод злиття та поглинання все ще залишалися вимушеними, пов’язаними з економічною кризою. Наприклад, вартість угоди злиття Астра Банку та Дельта Банку складає 120 млн дол., хоча до кризи попередні власники- заплатили за цей банк 240 млн дол.

Злиття та поглинання у банківському секторі у 2014 – 2015 рр. спричинені виходом європейських банківських груп з України та активною консолідацією сектора вітчизняними банківськими установами. Очікується зниження активності, адже великих іноземних банківських груп вже майже не залишилося, а ті, які є, або володіють невеликими банками, або не прагнуть виходити з України, займаючи лідируючі позиції в рейтингах найбільших банків. Як наслідок, сильні українські банки матимуть додаткові можливості розширити свій бізнес шляхом укладання угод зі злиття та поглинання[3].

На сьогодні, у зв'язку з високими макроекономічними ризиками інтерес до українських активів з боку іноземних інвесторів залишається низьким, і основні операції здійснювалися за рахунок активності українських фінансово-промислових груп.

Проте, необхідно зазначити, що існує ціла низка проблем, що стримують розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні: 1) украй важка політична та економічна ситуація в країні; 2) низький попит інвесторів на ризикові угоди, а

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інвестиції до України інвестори розглядають як одні з найризикованіших, тому їх було зведено до мінімуму; 3) інвестори, які розглядають інвестиційні можливості в Україні, віддають пріоритет компаніям у секторах, що найменш вразливі до впливу кризи, як виробництво харчових продуктів і торгівля.

Отже, факторами впливу на динаміку розвитку українського ринку злиттів та поглинань банків у найближчій перспективі є: стабілізація загальної економічної та політичної ситуації, зокрема припинення воєнних дій, прогнозованість динаміки валютного курсу, узгодження очікувань учасників процесів злиття та поглинання щодо вартості активів українських банків, відновлення стабільності функціонування світових кредитних ринків.

Список використаних джерел.

1. Банківська система 2015: виклики та перспективи//Національний банк України. Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>
2. Богма С. Д. Проблеми та перспективи консолідації капіталу в банківській системі України / С. Д. Богма // Наук. вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 1 (7Е) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11BSDBSU.pdf
3. Горбатюк Л. А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку/ Л.А. Горбатюк// Бізнесінформ. – 2014. - № 5.
4. Коренева О. Г. Злиття та поглинання як напрям підвищення капіталізації банків України [Електронний ресурс] /О. Г. Коренева //Ефективна економіка. – 2014. - № 4
5. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

6. Чурило П. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України / Чурило П. // Зб. наук. пр.: Пробл. підвищ. ефект. інфрастр.. – К.: НАУ. – 2010. – Вип.27. – С. 161-174.

Онисенко Т.С., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ, ЯК ЗАСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИДАВНИЦТВА

В сучасних умовах глобалізації ринків, швидкої зміни споживчих переваг та наростаючих темпів технологічних змін особливого значення набуває управління інноваційною діяльністю підприємств загалом та видавництв зокрема. Без ефективної системи управління такого роду діяльністю на видавничому підприємстві, його функціонування та розвиток стають неможливими. А тому, виникає природна потреба в запровадженні та управлінні інноваційними стратегіями на видавничих підприємствах.

Управління інноваційною діяльністю, як і будь-який інший вид управління, містить у собі стратегію і тактику управління. Адже, під тиском сучасних умов господарювання видавничі підприємства опинились на межі виживання. Кожне видавництво щоразу приймає конкретні рішення, які фокусуються в площині стратегічних загроз та стратегічних варіантів їх попередження та усунення. Тобто кожне видавництво повинно діяти, зважаючи на власні інтереси, цілі, можливості.

Так, на думку М. Портера, стратегія, як засіб створення стійких конкурентних переваг забезпечує становлення суб'єкта діяльності в унікальній ринковій позиції, зосереджуючи його на одних видах діяльності та відсторонюючи від інших [1, с.101].

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Варто зазначити, що стратегія явище історичне, що виникло з необхідністю здобувати запланований результат, в умовах протистояння різноспрямованих інтересів. У видавничій діяльності, під стратегією розуміють загальний напрямок і спосіб використання коштів для досягнення поставленої видавництвом мети. Інноваційна стратегія - один із засобів досягнення цілей видавничого підприємства, що відрізняється від інших засобів своєю новизною.

Інноваційними стратегіями у видавничій діяльності визначають: стратегічне планування інноваційної діяльності видавництва, що спрямоване на одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів у виробництві, маркетингу і управлінні; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів. Таким чином, інноваційні стратегії видавництва поділяються на кілька великих груп:

- продуктові (спрямовані на створення, друк і реалізацію нових друкованих виробів, оновлення друкарських технологій та надання різноманітних послуг);
- функціональні (спрямовані на науково-технічні, виробничі, маркетингові, новітні розробки та їх впровадження в процесі діяльності видавництва);
- ресурсні (новітні стратегії спрямовані на максимально ефективне забезпечення безперебійної діяльності видавництва фінансовими, трудовими, інформаційними та матеріально-технічними);
- організаційно-управлінські (стратегії по впровадженню інноваційних технологій, структур, методів та систем управління).

Всі ці стратегії спрямовані на вирішення кола організаційних, технічних, виробничо-збутових, кредитно-фінансових, інвестиційних і кадрових питань, які у комплексі забезпечують безперебійний процес функціонування вітчизняних видавництв.

Головною метою використання інноваційної стратегії будь-яким видавництвом є збільшення прибутковості на основі підвищення

конкурентоспроможності. Передумовами ж виконання інноваційної стратегії для вітчизняних видавництв служать конкретні обставини, у яких вона розробляється і реалізується, а саме: стан науково-дослідного сектора, виробничих процесів, маркетингу, інвестиційної діяльності, планування і їх взаємозв'язок як основних виробничих елементів, загальна стратегія організації, також організаційна структура управління.

Список використаних джерел

1. Портер, Майкл Э.. Конкуренция/ Майкл Портер; [пер. с англ. О.Л. Пелявского и др.]. - Испр. изд. - М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2005. - 602 с.

Осецька Д.В., аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зростання значущості дослідження формування системи фінансової стійкості як елементу загальнодержавного управління економікою в ринкових умовах господарювання ґрунтується на позитивному світовому досвіді, подолання проблем та адаптації до турбулентного зовнішнього середовища, забезпечення стійкості державних фінансів та успішного довгострокового розвитку за допомогою стратегічних методів і підходів формування конкурентних переваг національної економіки. Сприйняття й розвиток філософії стійкості державних фінансів надало можливість багатьом країнам впевнено рухатися вперед у глобальному фінансовому просторі, досягаючи нових висот. Однак цей досвід не можна повністю, тобто без змін, застосувати в українських реаліях, оскільки у кожному конкретному випадку мають

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

визначатися свої цільові орієнтири, а отже, ймовірна варіантність у стратегічних шляхах досягнення результатів. Усе це зумовлює цілком обґрунтоване прагнення фінансистів мати теоретичне підґрунтя для «безболісної» трансформації стратегії конкуренції на всіх рівнях фінансової системи з урахуванням світової практики й особливостей зовнішнього конкурентного середовища. Не менш важливим є набуття й поглиблення знань у галузі державних фінансів і вмінь мислити стратегічно, ставити конкретні цілі.

Фінансова стійкість визначається довірою до фінансової систем та означає згладжене функціонування її ключових елементів, тобто фінансовий сектор стійкий до шоків фінансових інститутів або фінансових ринків. Президент Центрального банку Нідерландів Н. Веллінк зазначає, що «за стійкої фінансової системи можна ефективно розміщувати ресурси та абсорбувати шоки, уникаючи руйнівного впливу на реальну економіку. Крім того, сама система не повинна бути джерелом шоків. Тому наше визначення охоплює ті гроші, котрі функціонують належним чином як засіб платежу та розрахункова одиниця, і фінансову систему, яка має адекватно виконувати функцію мобілізації заощаджень, диверсифікації ризиків і перерозподілу ресурсів» [1, с. 40].

Стійкість державних фінансів спонукає до пошуку шляхів ефективнішого та більш цільового використання коштів. Ключове місце у фінансовому стимулюванні інвестиційних процесів слід відвести розробці «конкурентоспроможності національної економіки» як програми концентрації і витрачення інвестиційних ресурсів із централізованих (державний бюджет) і децентралізованих джерел. Консолідація в ньому державних ресурсів суто інвестиційного призначення дасть змогу не тільки припинити практику постійного недофінансування інвестиційної частини Державного бюджету

України, але й використати мультиплікативний ефект залучення до господарського обігу капіталів приватних інвесторів.

Завдання державних фінансових ресурсів полягає не лише в забезпеченні цільового використання бюджетних коштів, й в узгодженні державного і приватного інвестування, що передбачає розробку чіткої й обґрунтованої системи, конкурентних переваг середньо- і довгострокового розвитку національної економіки. На практиці довгострокові пріоритети структурно-інвестиційної політики мають визначатися державою спільно з підприємцями за орієнтації не тільки й не стільки на поточні, скільки на перспективні конкурентні переваги національної економіки. По суті, йдеться про розробку узгодженого плану консолідованих дій держави й приватного капіталу [2].

Аналіз стійкості державних фінансів виступає як інструментарій формалізованої оцінки раціональності державних програм і проектів щодо забезпечення певного рівня конкурентоспроможності економіки. Наприклад, якщо країни провідної сімки ставлять перед собою завдання утримати лідерство у XXI ст., то більшість інших країн намагаються не відстати від лідерів і перемогти «рівних». Поряд із цим зазначимо, що в умовах, коли держава відіграє роль активного економічного агента, наприклад, як в Україні, постійно постає проблема визначення пріоритетних напрямів бюджетних видатків. При цьому, зазвичай, декларується пріоритетність видатків у галузі, що опинилася в скрутному фінансовому стані, щоб запобігти їх банкрутства. Водночас рівень розвитку національної економіки в цілому визначається галузями і підприємствами, які входять до них, рівнем конкурентних переваг, що залежить від стратегічного потенціалу підприємств, про які вони самі повинні дбати за винятком, якщо стратегічне значення підприємства має дуже важливе загальнонаціональне значення.

Отже, головне завдання держави, її законодавчих і виконавчих гілок влади має полягати у створенні умов для виникнення та підтримки

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

конкурентних переваг національної економіки. Тобто держава повинна спрямовувати основні зусилля не на підтримку «відстаючих», а на пошук потенційно конкурентоспроможних галузей і підприємств, які мають необхідні умови для досягнення в стислий термін конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [3, с. 55].

Останніми роками, у більшості країн світу під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів посилюється вплив ризиків на розвиток державних фінансів. Як наслідок, зміцнилася тенденція до їх розбалансування, зведення балансів сектору загального державного управління зі значним дефіцитом і накопичення державного боргу. Такі зміни призвели до погіршення стійкості цього сектору. Зменшилися можливості протидії внутрішнім і зовнішнім викликам із використанням потенціалу сектору загально-державного управління, а також ускладнилися умови фінансування заходів з упровадження реформ [4].

З огляду на це кожна країна прагне розробити програму антикризового регулювання економіки. Саме аналіз стійкості державних фінансів через систему показників дає змогу знайти відповіді на широкий спектр питань, пов'язаних із цією проблемою. Слід зауважити, що у розвинутих країнах провідна функція системи показників фінансової стійкості полягає у визначенні вірогідних напрямів впливу економічних ризиків як у коротко-, так і середньостроковому періодах.

Основними етапами процесу її функціонування є формування інформаційної бази та сукупності показників стійкості фінансової системи, моніторинг та аналіз стійкості фінансової системи, проведення стрес-тесту, складання звіту про стан фінансової системи й розроблення рекомендацій щодо коригування політики з метою посилення стійкості фінансової системи та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, аналіз оцінювання стійкості державних фінансів показав, що, незважаючи на різноманітність підходів до вирішення цієї проблеми в

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

різних країнах, між ними є багато спільного, що може бути використано при оцінюванні стійкості державних фінансів в Україні. Для нашої країни проблема стійкості державних фінансів в умовах посилення кризових явищ є особливо гострою, адже як у минулому, так і нині нестабільність фінансових систем світу породжує ризики уповільнення економічного розвитку та знижує рівень конкурентного поля. Дослідження стійкості державних фінансів дає змогу зробити висновки щодо ефективності проведення бюджетної політики інших напрямів економічної політики держави.

Список використаних джерел.

1. Houben A. Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability / A. Houben, J. Kakes, G. Sehinasi // IMF Working Paper. – 2004. - № 101. – P. 38-42
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: монографія. / Я. А. Жаліло – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
3. П'ятницька Г. Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія. / П'ятницька Г. Т. – К.: «Логос», 2006. – 568 с.
4. Єфименко Т. І. Фіскальний простір антикризового регулювання / Т. І. Єфименко. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 332 с.

Римкіна М.С., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ДИНАМІКА ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Одним із найбільш новаційних секторів, на сьогодні, виступає енергетика. Будівництво та ефективне налагодження енергетичних мереж створює нові робочі місця, поповнює місцеві бюджети, залучає значні інвестиції. Одним із методів ефективного налагодження постачання електроенергії є використання різноманітних альтернативних джерел. В усьому світі відновлювана енергетика створює нові робочі місця, поповнює місцеві бюджети, залучає значні інвестиції.

Тільки в 2014 році інвестовано у розвиток персоналу вітрового енергетичного сектору більше \$100 млрд. На жаль, Україна стала винятком. Саме в нашій країні профільне міністерство відкрило «полювання» на відновлювану енергетику, списуючи проблеми в енергетиці на високу вартість поновлюваних джерел енергії, розповідаючи про необхідність економії. Однак насправді ситуація виглядає по-іншому. За рахунок зменшення «зелених» тарифів, відбуваються втрати довіри інвесторів, погіршення інвестиційного клімату, порушення прав інвесторів і зменшення робочих місць[2].

Проведемо дослідження рівня професійного навчання підприємств енергетичного сектору України за 2010-2014рр. Дані підприємства займаються саме налагодженням електричних мереж по всій території України. Ще у 2013 році кількість таких підприємств була набагато більшою. Політичні та воєнні дії на території України призвели до банкрутства підприємства даної галузі, що знаходились на території АР Крим, Донецької та Луганської областей. Тому дана вибірка повністю охоплює підприємства енергетичного сектору, що займаються налагодженням електричних мереж.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

На рисунку 1 наведені результати розрахунків рівня професійного навчання на досліджуваних підприємствах у 2010-2014 рр.

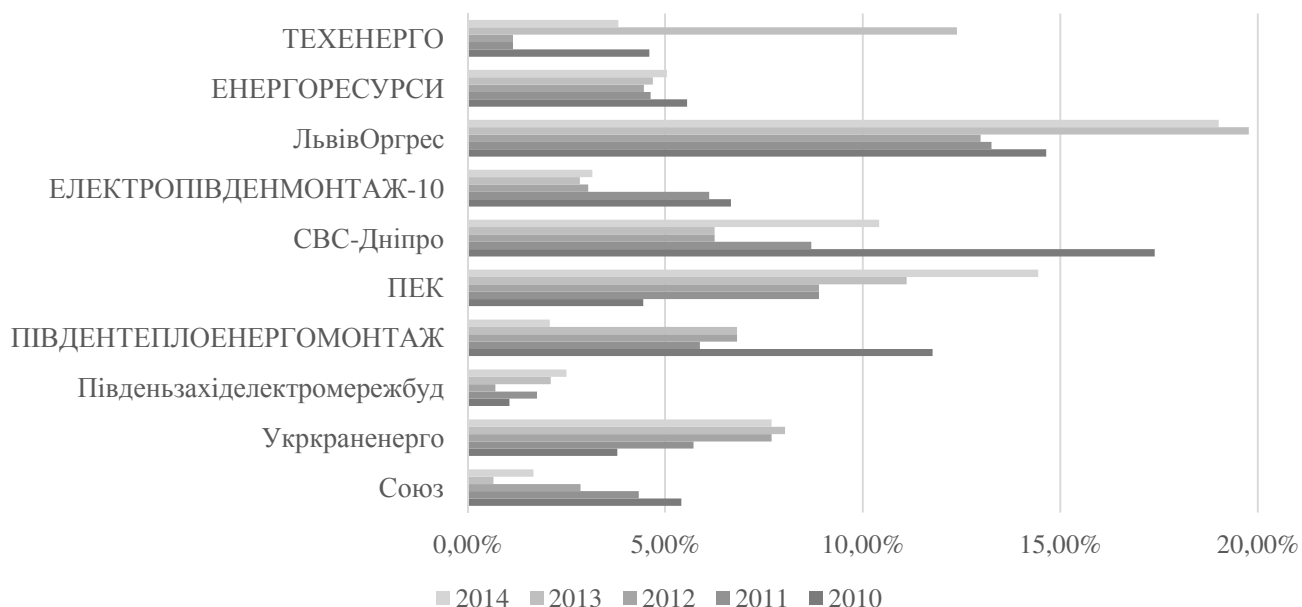


Рис. 1. Динаміка рівня професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України, 2010-2014рр., %

Джерело: *Складена автором за результатами розрахунків*

На підставі дослідження динаміки рівня професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України за 2010-2014рр. можна зробити наступні висновки: підприємства намагалися підвищити рівень кваліфікації своїх працівників, про що свідчить збільшення кількості персоналу, що проходило навчання в середньому у 2014 р порівняно з 2010 р.

Найбільше про рівень кваліфікації свого персоналу турбується підприємство «ЛьвівОргрес» – значення показника коливалось в межах від 14,6% у 2010 році до 19% у 2014 році. Зменшення чисельності персоналу, що підвищували свій кваліфікаційний рівень, призвело до зниження значення показника у 2011-2012 роках. Проте у порівнянні з іншими підприємствами галузі значення показника досягло вище середнього рівня (2011р. – 13,3% та 2012р. – 13,0%).

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Одне із найбільших аналізованих підприємств за кількістю персоналу (280 чол.) – ПАТ «Південьзахіделектромережбуд» гірше інших досліджених дбало про підвищення кваліфікації працівників – значення показника збільшилось з 1,06% у 2010 році до 2,5% у 2014 році.

«Укркраненерго», за результатами зростання чисельності працівників, що навчались у 2010-2014 рр., продемонструвало найкращу політику розвитку персоналу серед усіх об'єктів дослідження – значення показника при цьому зросло з 3,8% у 2010 році до 07,7% у 2014 році.

Підприємство «ПЕК» також демонструє політику відповідального відношення до рівня професійності працівників. На підприємстві протягом 2010-2014 рр. відбувається постійне удосконалення якості виробничого процесу – орієнтація при налагоджуванні електричних генераторів змінюється із теплових електростанцій у бік сонячної енергії. Такі зміни відображаються і на динаміці рівня професійного навчання персоналу підприємства – значення показника весь час зростає з 4,4% у 2010 році до 14,44% у 2014 році.

На противагу даному підприємству 4 з 10 аналізованих підприємств займаються підвищенням рівня кваліфікації персоналу лише по мірі найбільшої необхідності, про що свідчить зменшення рівня професійного навчання: ПАТ «ПІВДЕНТЕПЛОЕНЕРГОМОНТАЖ» – з 11,76% у 2010 році до 2,08% у 2014 році; «СВС-Дніпро» – з 17,39% у 2010 році до 10,42% у 2014 році; «ЕЛЕКТРОПІВДЕНМОНТАЖ-10» – з 6,67% у 2010 році до 3,15% у 2014 році; «ТЕХЕНЕРГО» – з 4,6% у 2010 році до 3,81% у 2014 році.

Значення показника на підприємстві «ЕНЕРГОРЕСУРСИ» характеризується відносною стабільністю і коливається в межах від 5,6% до 5%. У 2012 році значення даного показника зменшилось (з 5,6% до 4,5%) за рахунок зменшення чисельності персоналу підприємства, що проходило навчання за аналізований рік (з 18 до 15 чоловік відповідно) та збільшенням чисельності персоналу (з 324 до 336 чоловік відповідно).

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Чисельність працівників Корпорації «СОЮЗ» впродовж досліджуваного періоду збільшувалась, за рахунок збільшення обсягів замовлень та необхідності розширення штату. Варто зазначити, що у 2013 році підприємство вирішило значно скоротити чисельність працівників, що проходять навчання з 9 у 2012 році до 2 у 2013 році (відповідні значення показника: 2,9% та 0,7%).

Визначимо середньогалузевий рівень професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України у 2010-2014рр (див. рис.2).

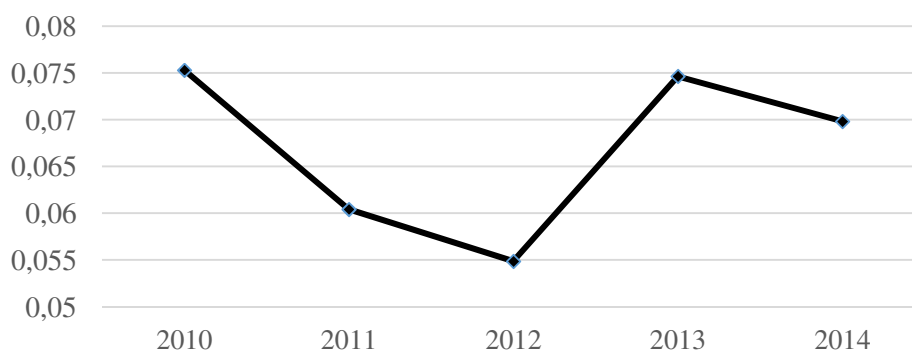


Рис. 2. Середньогалузевий рівень професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України, 2010-2014рр.

Джерело: *Складена автором за результатами розрахунків*

Таким чином, на основі дослідження динаміки рівня професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України у 2010-2014рр., було отримано результати середньогалузевого показника. Відсоток працівників, що проходили навчання та підвищували свою кваліфікацію коливається в межах від 7,531% у 2010 році до 6,983% у 2014 році. Це свідчить про доволі низький рівень активності керівництва підприємства у напрямі професійного навчання працівників, порівняно із світовою практикою – не менше 30-35% на рік (за даними дослідження інформаційного порталу електротехнічної галузі[2]).

На перший план сьогодні виступає універсальний розвиток людини, її потенціалу, багатства людської особистості, людських сил як таких. Вони

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

формулюють безпосередню мету та кінцевий результат суспільного виробництва. Тому підприємствам України потрібно особливо звернути увагу на рівень професійного навчання їх персоналу.

Список використаних джерел.

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К. : «Знання», КОО, 2001. — 180 с. – С. 168
2. Провідна галузева газета «ЕлектроТЕМА»/ Інформаційний портал електротехнічної галузі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.electrotema.com.ua/content/detail/4595>

Самко Н.Г., здобувач

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

БАНКИ РОЗВИТКУ ЯК ІНСТИТУТ СПРИЯННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У нинішній складній політичній та економічній ситуації в Україні забезпечення конкурентоспроможності національної економіки можливе лише за умови термінового здійснення структурних економічних реформ, спрямованих на відновлення вітчизняного виробничого потенціалу, оволодіння сучасними чинниками конкурентоспроможності на загальноєвропейському ринку та формування якісного і надійного соціально-економічного підґрунтя інтеграції з ЄС. Сучасна модернізація економіки України – це ініційований державою процес прискореного оновлення інфраструктури й базових секторів економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності. При цьому мають

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

бути усунені накопичені структурні проблеми в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях, у житлово-комунальному господарстві та транспортній інфраструктурі. Для вирішення цих завдань необхідне залучення додаткових фінансових ресурсів та вдосконалення механізму довгострокового кредитування інвестиційних проектів.

Фрагментарність та низька ефективність національної фінансово-кредитної системи гальмує економічні перетворення. Вітчизняні інституційні інвестори – недержавні пенсійні фонди, інвестиційні та страхові компанії, які у країнах із ринковою економікою забезпечують до 70% усіх інвестиційних вкладень в реальний сектор економіки, в Україні діють неефективно. Фінансові інститути розвитку, які більш ніж у 30 країнах світу вдало виконують роль катализатора інвестицій у пріоритетні галузі економіки, в Україні відсутні. Отже, неповнота інституційної структури національної фінансово-кредитної системи та неефективність функціонуючих у її рамках установ гальмують процес економічного відновлення країни.

Вирішальну роль у виведенні економіки України з кризи покликаний зіграти банківський капітал. Його роль в інвестиційному процесі полягає у сприянні вирішенню протиріч трансформаційної економіки шляхом авансування економічного зростання, активізації процесів накопичення фінансових ресурсів через банківську систему та організації довгострокового інвестиційного кредитування, а також у стимулюванні інноваційної діяльності промислового капіталу і реалізації на цій основі структурної перебудови економіки. Джерелом цих важливих процесів може стати новий інституціональний елемент у структурі фінансово-кредитної системи України – спеціалізовані інвестиційні банківські інститути (банки розвитку).

Сучасні банки розвитку входять до поліструктурної системи інститутів розвитку, яку можна представити як цілісну сукупність взаємопов'язаних елементів банківської системи, підприємницького сектора, бюджетної системи,

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

органів управління, інститутів громадянського суспільства, науки та культури, які здійснюють безпосередній вплив на інвестиційний процес. Інститути розвитку виступають в якості каталізатора інвестицій до пріоритетних галузей економіки та створюють умови для забезпечення доступу підприємствам, які функціонують у пріоритетних сферах економіки, до необхідних фінансових та інформаційних ресурсів.

Інститути розвитку поділяють на фінансові та нефінансові. До фінансових належать банки розвитку, агентства розвитку, експортно-імпортні банки, експортні, страхові та боргові агентства, фінансові корпорації, інвестиційні, венчурні й суверенні фонди. До нефінансових інститутів розвитку можна віднести технополіси, технопарки, бізнес-інкубатори, цільові інститути з підтримки малого та середнього бізнесу, інноваційні центри тощо.

Банки розвитку є ключовим елементом підсистеми фінансових інститутів в системі інститутів розвитку. Як правило, вони створюються державою, мають 100% державний капітал, особливий правовий статус та підпорядковуються уряду або спеціально уповноваженому державному органу. Здійснювати фінансування інвестиційних проектів національного рівня банки розвитку можуть з наступних джерел фінансових ресурсів: кошти державного бюджету; кредити міжнародних фінансових організацій; запозичення на внутрішньому та зовнішньому ринку цінних паперів; залучені кошти небанківських фінансових інститутів; прибуток від власної діяльності. Діяльність банків розвитку побудована на таких принципах: особливий правовий статус; відсутність конкуренції з комерційними банками; бездоганна репутація та публічність; беззбиткова діяльність; приватно-державне партнерство.

На сьогодні банки розвитку створені й діють у понад 30 країнах світу, в тому числі Німеччині, Іспанії, Швеції, США, Японії, Південній Кореї, Китаї, Індії, Бразилії, Мексиці, Чехії. Такі банки засновані в Росії та Білорусії. До банків розвитку можна віднести й міжнародні багатосторонні фінансові

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

інститути (Світовий банк, Азіатський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку) [3, с. 50].

У сфері інвестиційних та інноваційних процесів пріоритетними напрями діяльності банків розвитку є:

– розширення фінансової бази інвестиційних та інноваційних процесів в економіці, в тому числі, й на регіональному рівні;

– подолання структурно-галузевої деформації інвестиційного процесу, пов'язаної з тим, що загальний дефіцит ресурсів довгострокового інвестиційного кредитування загострюється перерозподілом цих ресурсів на користь експортно-сировинного сектора;

– стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого та середнього бізнесу, в тому числі, через підтримку їх виробничої та інноваційної кооперації з провідними підприємствами.

Реалізація моделі участі банків розвитку в інвестиційному процесі можлива й на регіональному рівні. При цьому доцільнішим буде варіант, що передбачає створення системи регіональних банків розвитку, так як створення філіальної мережі державного банку розвитку містить в собі небезпеку посилення тенденції концентрації і централізації інвестиційних ресурсів, що загрожує відновленням елементів планової економіки, протиріччя і економічна неефективність якої очевидні. Крім того, лише максимально наближені до потреб функціонування реального сектора економіки банки здатні виступити основою оновленої банківської системи.

Створення державних регіональних інвестиційних банків розвитку, головною метою діяльності яких є проведення регіональної інвестиційної політики, сприятиме реалізації великих суспільно значущих інвестиційних проектів і активізації регіональних економічних процесів. Основними функціями регіонального банку розвитку можуть бути: відбір інвестиційних

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

проектів відповідно до встановлених пріоритетів, касове виконання бюджету розвитку регіону, пошук додаткових фінансових коштів для проектного фінансування.

З метою оздоровлення фінансів підприємств реального сектора в Україні слід перейти від галузевого управління економікою до управління національними інвестиційними проектами, що забезпечуватимуться фінансовими ресурсами спеціалізованого банку розвитку, створеного державою. Додатковим джерелом ресурсної бази банку розвитку можуть бути частина емісійних коштів НБУ, а також кошти, отримані від розміщення боргових цінних паперів, зокрема під державні гарантії.

Міжнародна практика діяльності банків розвитку свідчить про їх високий потенціал у забезпеченні економічного зростання. За рахунок використання механізмів державно-приватного фінансування підвищується доступність і знижується вартість інвестиційних ресурсів, що дозволяє залучати інвестиції для реалізації проектів у традиційно менш привабливі для інвесторів сектори економіки, зокрема, у галузі з довготривалими термінами окупності і високих інвестиційних ризиків.

Особливий статус та фінансова підтримка держави сприятимуть ефективному вирішенню банком розвитку таких завдань: кредитування середньо- і довгострокових інвестиційних проектів пріоритетних галузей економіки України, а також проектів, пов'язаних із вирішенням соціальних завдань та екологічних проблем; комплексна кредитна підтримка експортних операцій національних виробників; запозичення на зовнішньому й внутрішньому ринку для фінансування національних проектів розвитку.

Список використаних джерел.

1. Катасонов В. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования /В. Катасонов: [монограф.]. – М.: «Анкил» – 2005. – 328 с. – С. 312.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Світовий досвід створення інститутів розвитку: висновки для України (на прикладі державних банків розвитку). [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Національний інститут стратегічних досліджень, 2009. – №10. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/02.htm>
3. Сирота А.І. Банк розвитку як інструмент модернізації економіки України /А.І. Сирота // Держава та регіони. Серія: право. – 2013 р. – № 3(41). – С. 50-54.
4. Стратегическое управление в зарубежных финансовых институтах развития / Под ред. В.Д. Андрианова. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2012. – 272 с.
5. Чмутова І.М. Особливості функціонування державних банків у банківській системі України /І.М. Чмутова // Проблеми економіки. – 2011. – №4. – С. 135-138.
6. Morrison A., Wilhelm W. Investment banking. Past, Present and Future /A. Morrison, W. Wilhelm // Journal of Applied Corporate Finance. – Vol. 19. – No 1. – N.-Y: A Morgan Stanley Publication, 2007. – P. 8–20.
7. Rodrik D. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration Development /D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // NBER Working Paper. – Vol. 12. – Dec. 2002. – 46 p.

Ситенко Д.Д., аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ВЗЯЄМОЗВ'ЯЗОК КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ З
СУЧАСНИМИ КОНЦЕПТУАЛЬНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ
ПОЛОЖЕННЯМИ**

Незважаючи на позитивні зміни в розвитку корпоративного сектору України характерним залишається низький рівень корпоративного управління, ринкової капіталізації акціонерних товариств, транспарентності, захисту прав акціонерів, що обумовлює необхідність проведення корпоративної реструктуризації. В той же час, враховуючи загальні тенденції до посилення процесів інтеграції вітчизняної економіки, як на макро- так і на мікро – рівнях, в європейській та світовий простір – ескалація практики корпоративної реструктуризації сприятиме конвергенції вітчизняної моделі бізнесу до міжнародних стандартів.

У попередніх роботах, нами було визначено, що корпоративна реструктуризація являє собою кардинальну зміну бізнес – процесів, корпоративного управління та структури підприємства корпоративного типу з метою зростання рівня його транспарентності, ефективності системи управління, ринкової капіталізації, а також реалізації корпоративної стратегії.

В процесі дослідження було виявлено, що питання корпоративної реструктуризації перебуває у взаємодії з такими концептуальними економічними положеннями:

– портфельна теорія Марковіца – дана теорія використовуються для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства в процесі реалізації корпоративної реструктуризації;

– синергетичний ефект – через реалізацію угод зі злиття та поглинання(M&A), які являються складовими елементами корпоративної

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

реструктуризації, відбувається зростання доданої вартості продукції, зменшується рівень витрат за рахунок ефекту масштабу, формуються нові канали збуту тощо;

– конфлікт принципал – агента – проведення корпоративної реструктуризації зменшує рівень асиметрії інформації, за рахунок підвищення прозорості внутрішніх операцій, впровадження відділу внутрішнього аудиту, оптимізації наглядової ради і т.д.;

– концепція сталого розвитку – в даному випадку корпоративна реструктуризація слугує засобом інтеграції корпоративної соціальної відповідальності, що призводить до зміни бізнес – процесів в середині підприємства;

– еволюційна теорія фірми – корпоративна реструктуризація виступає інструментом переходу до наступного етапу життєвого циклу підприємства(наприклад під час підготовки до первинного публічного розміщення акцій);

– концепція вартісно-орієнтованого управління відповідно до позиції С.Гілсона[3], результатом корпоративної реструктуризації має бути зростання ринкової капіталізації організації;

– економічна теорія організації[1] – в процесі корпоративної реструктуризації відбувається алокація ресурсів;

– концепція сигналів Спенса – внаслідок проведення корпоративної реструктуризації публічні компанії підвищують рівень своєї транспарентності, корпоративного управління, здійснюють випуск річних звітів, що слугує сигналом для потенційних інвесторів про надійність суб'єкта господарювання;

– теорія трансакційних витрат – виходячи з позиції О. Вільямсона, за рахунок проведення вертикальної інтеграції відбувається мінімізація трансакційних витрат.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Таким чином, корпоративна реструктуризація являє собою складне явище, яке охоплює значне коло теоретико – методичних та практичних аспектів. Проведення корпоративної реструктуризації дозволить вітчизняним підприємствам оптимізувати власну структуру, систему управління, бізнес – процеси, а також сформулює підґрунтя для конвергенції до міжнародних стандартів ведення бізнесу.

Список використаних джерел.

1. Економічна теорія. Політекономія: Практикум: Навчальний посібник. / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2010. – 494 с.
2. James C-Van Home, John M. Wachowicz. Fundamentals of Financial Management, 12th edition South-Western Cengage Learning. – 248 p.
3. Stuart C. Gilson Creating Value Through Corporate Restructuring: Case Studies in Bankruptcies, Buyouts, and Breakups 2nd Edition-John Wiley & Sons. – 848 p.

Солов'янчик А.В., аспірант,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У сучасних умовах нової економічної кризи ми спостерігаємо перерозподіл пріоритетів у галузевій структурі економіки країн світу та України зокрема. Якщо розглянути економіку в розрізі міжнародних відносин, то важливу роль відіграє саме сфера туристичних послуг, яка впливає на соціальні, політичні та економічні міжнародні відносини. Багато експертів стверджують, що саме сфера туризму має значний потенціал, який не

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

реалізований в повному обсязі, тому актуальним є питання подальших перспектив розвитку ринку туристичних послуг. Враховуючи сучасний кризовий стан економіки, багато туристичних підприємств припиняють свою діяльність через неможливість конкурувати на ринку. Тому послідовно постає питання, як перемогти в конкурентній боротьбі та забезпечити себе стійкими конкурентними перевагами в складних кризових умовах.

Проблема конкурентоспроможності підприємств приваблює велику кількість науковців. Значний внесок у розробку проблеми визначення, оцінювання та управління конкурентоспроможністю внесли зарубіжні вчені: А. Сміт та Д. Рікардо, Дж. Міль, А. Маршалл, М. Портер, А. Чандлер, Х. Такеучі, Р. Урсе, Й. Шумпетер та інші. Достатньо уваги надано питанню вивчення і розвитку методології сучасної конкурентоспроможності, наукові досягнення висвітлено у працях відомих українських та російських фахівців: В. Рожкова, І. Сіваченко, А. Юданова, Г. Азоева, Р. Фатхутдінова, Г. П'ятницької, С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко та інших. Теорію конкурентоспроможності потенціалу підприємства досліджено та обґрунтовано в розробках науковців Л.П. Градова, Т.А. Азова, Р.А. Фатхутдінова, Д.Ю. Юданова, Б.Є. Кваснюка, І.В. Крюкової, І.М. Рєпіної, Е.В. Попова, Я.А. Жаліло, Ю.В. Полунєєва, Л.Л. Антонюк, Є.Ф. Пеліхов, А.Е. Воронкової та інших. Водночас для подальшого дослідження важливим є виокремлення туристичної індустрії від загальних досліджень сфери послуг, адже туристичний ринок має свої специфічні ознаки та ключові фактори успіху.

За останні п'ятнадцять років галузь туризму сформувалась та отримала визнання як одна із найбільших у світі сфер діяльності із надання послуг. У багатьох країнах світу туризм є однією з найбільш пріоритетних галузей, внесок у валовий національний дохід яких складає від 20% до 45%, а надходження від іноземного туризму є основним джерелом отримання валюти [1]. Аналізом впливу туризму на економіку країни займається Всесвітня рада з

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

туризму і подорожей (WTTC), яка розраховує туристичні потоки з використанням тривимірної моделі (прямі, непрямі та похідні) [4, с. 3]. За даними Всесвітньої ради з туризму і подорожей (WTTC) загальний внесок туризму у ВВП в 2014 році склав 7 289,1 млрд. дол (9,6% ВВП) і прогнозується подальше щорічне зростання на 4,2%. До 2024 року даний показник має досягти 10,3% ВВП [5].

Дослідженням розвитку туристичної індустрії також займається Всесвітня туристична організація ООН (UNWTO), яка з 2010 року розпочала широкий науково-дослідний проект – «Перспективи туризму 2030». Прогнозують, що до 2030 року попит, тобто та кількість людей, що прибувають в країну, зростатиме щорічно на 3,3% в рік (в абсолютному значенні – це близько 48 млн. людей у рік) [6]. Як бачимо, індустрія туризму має гарні перспективи для розвитку, за всіма прогнозами очікуємо щорічне зростання.

Якщо говорити про український ринок, то аналогічно зі світовим ринком туризму, аналітики вивчають, перш за все, туристичні потоки, що включають в себе кількість в'їзних, виїзних туристів та туристів, що подорожують в межах країни. За розрахунками Державної служби статистики України щорічна загальна кількість туристів, що в'їжають до України, зростає, але спостерігаємо спад у 2009 році, що скоріш за все викликано світовою економічною кризою (див.рис.1).

Починаючи з 2004 року, кількість туристів, що відвідали нашу країну перевищує кількість громадян, що подорожують за кордоном. Загалом для економіки країни – це добре, адже більше валюти ввозиться, аніж вивозиться, про що свідчить зростання доходів від туризму [6].

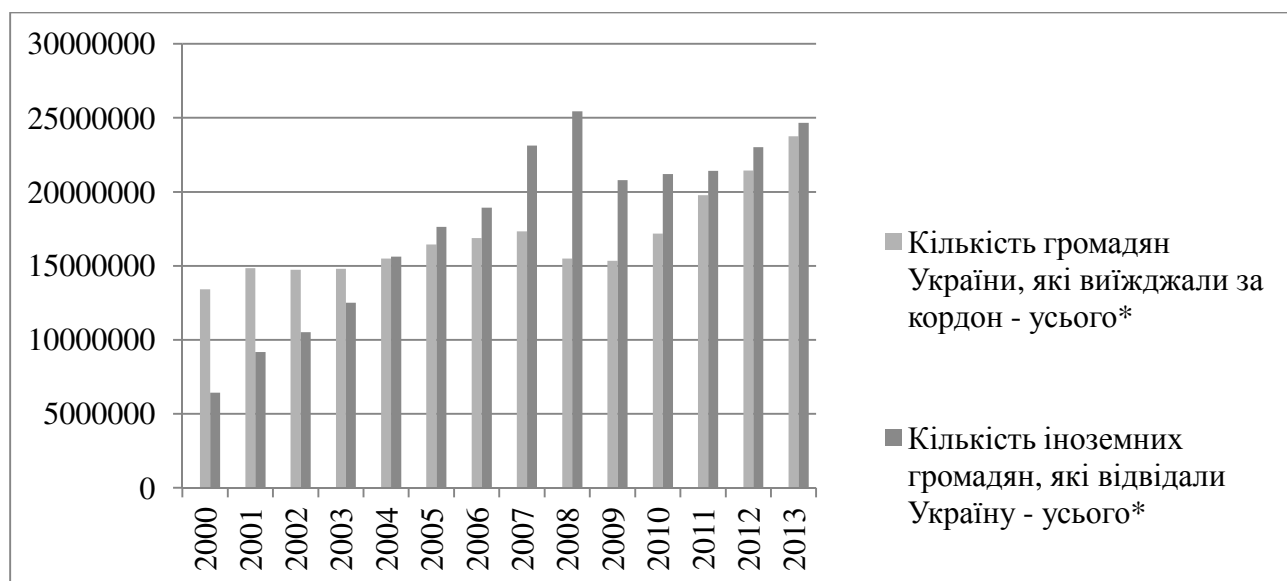


Рис. 1. Туристичні потоки України, за даними Державної служби статистики України [3]

Аналіз ринку туристичних послуг України за останні роки показав стабільне збільшення кількості туристичних підприємств. Тому можемо говорити про високий рівень конкуренції серед туристичних компаній в Україні, особливо це стосується виробників тур продукту – туристичних операторів. Гостра конкуренція зумовлює тотальний демпінг цін, відповідно це призводить до низької рентабельності та скорочення чисельності тих, хто залишається на ринку. Постає закономірне питання, що робити підприємства, щоб підвищувати власну конкурентну позицію та залишатися рентабельним у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність підприємства в межах галузі чи певного ринку визначається порівнянням показників його діяльності з показниками конкурента. За М. Портером, конкурентоспроможність підприємства оцінюється відносно реального чи еталонного підприємства, що і визначає фактичний рівень конкурентоспроможності [2]. Щоб виділити ті фактори, що гальмують розвиток індустрії туризму та визначити напрямки подальшого розвитку, ми розробили модель 5 конкурентних сил за Портером для ринку туристичних послуг (рис. 2).

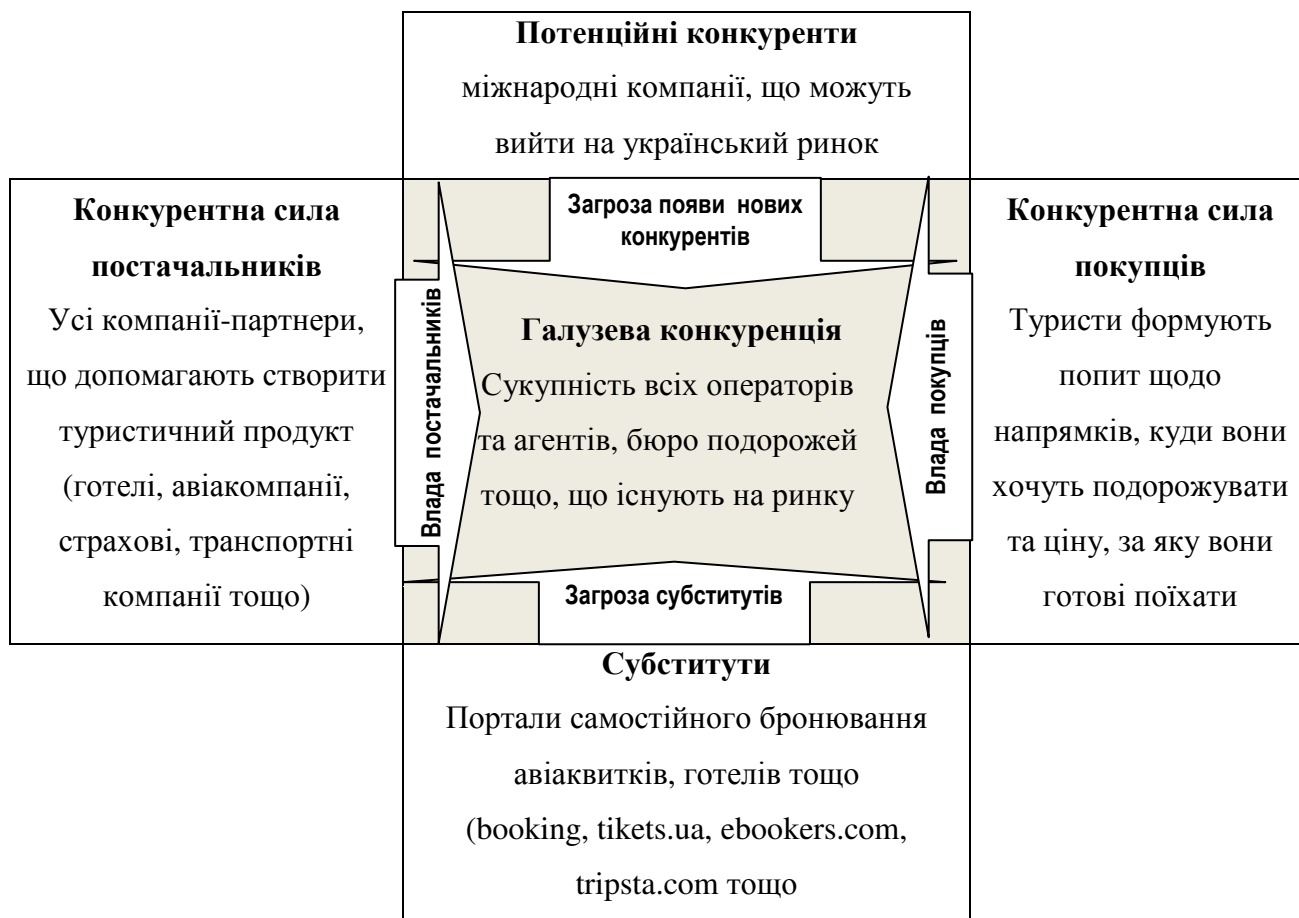


Рис. 2. Модель 5 конкурентних сил за Портером для ринку туристичних послуг (розроблено автором)

Врахувавши основні сили, які впливають на ринок, пропонуємо наступні шляхи підвищення конкурентоспроможності туристичної індустрії України:

1. з боку держави:

– підтримувати та розвивати внутрішній туризм, а саме: відпочинок на Закарпатті, оздоровчі бази Трускавця, гірськолижні курорти, збереження культурної спадщини та історичних місць тощо, все це збільшить туристичні потоки громадян з інших країн;

– вдосконалити закон «Про Туризм», зокрема варто переглянути відповідальність сторін у випадку припинення чи невиконання своїх зобов'язань перед туристами, умови банківської гарантії та страхування для

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

операторів, адже в умовах економічної кризи все частіше зустрічаються випадки банкрутства, у результаті чого туристи втрачають кошти і на практиці туристичні оператори нічого не компенсують постраждалим;

– налагодити зв'язки на міжнародній арені й вирішити питання з біометричними паспортами та безвізового режиму для Українців;

2. з боку туристичних агенцій:

– відмовитися від демпінгу цін, а зорієнтуватися на якісні складові своєї роботи;

3. з боку туристичних операторів:

– об'єднувати спільні зусилля, щоб ставити чартерні рейси по тим напрямках, які організовувалися раніше на регулярних рейсах, що призведе до зниження вартості туристичного продукту;

– концентрувати свою діяльність на певній ринковій ніші, а не розпорюшуватися за всіма напрямками;

– співпрацювати виключно з надійними партнерами за кордоном;

– додатково страхувати власну діяльність, що підвищить репутацію компанії в очах туриста;

– пропонувати акції, привабливі пропозиції для туристів, щоб вони не вимагали знижки від агенцій, і в свою чергу, розробити систему покарання для агенцій, що демпінгують ціни та ін.

Список використаних джерел.

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності туристичної сфери України [Електронний ресурс] / В. М. Селютін, Г. В. Токарчук // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг . - 2013. - Вип. 1(1). - С. 274-282. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1\(1\)__40.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1(1)__40.pdf).

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

2. Методика оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери України [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_39.pdf.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Tourism Multipliers Explained. Published in Conjunction with the World Tourism Organization, 1981. – 15 p. [Electronic recourse] // Horwath HTL (Hotel, Tourism and Leisure). – Accessed mode : <http://www.horwathhtl.co.za/includes/newsroom/Tourism%20Multipliers.pdf>.
5. Travel & Tourism. Economic Impact 2014. Ukraine [Electronic recourse] // World Travel & Tourism Council (WTTC). – Accessed mode : [http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regional%20reports/world 2014.pdf](http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regional%20reports/world%202014.pdf).
6. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [Electronic recourse] // UNWTO.). – Accessed mode: http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights_14_en_hr_0.pdf.

Шевченко І.В., здобувач,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Зростання економіки повинно бути підпорядковано соціальному прогресу та суспільному добробуту. Соціальні умови, людський ресурс та зайнятість є пріоритетами розвитку, стають все більш значущими джерелами конкурентоспроможності економіки. Зайнятість та безробіття, створення

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

робочих місць, рівень освіти та охорони здоров'я в сучасних умовах розглядаються як показники рівня соціально-економічного прогресу. Одночасно їх рівень в певних країнах, регіонах, корпораціях відображають соціальні умови конкурентоспроможності.

В умовах глобальної нестабільності ускладнюються цілі світового та національного економічного розвитку. На перший план виходять багатоаспектні завдання підтримання оптимального зростання економіки, конкурентоспроможності, адаптації до світових ринкових змін, фінансової стабільності та зайнятості.

Сучасні екстремальні умови функціонування української економіки можуть породити не прогнозовані соціальні проблеми, зокрема, зростання безробіття, відносне скорочення витрат на соціальні цілі, витрати на облаштування тимчасово переміщених осіб та відновлення інфраструктури Донбасу, тощо.

Дослідження міжнародної конкурентоспроможності розвиваються на основі різних теоретичних підходів, зокрема неокласичних теорій, інституціоналізму, теорій розвитку. Економічний зміст, фактори, структурні рівні та динаміка міжнародної конкурентоспроможності досліджувалась у наукових працях українських вчених Л. Антонюк, В. Базилевича, З. Варналія, Д. Лукьяненко, Є. Панченка, А. Поручника, О. Шниркова, О. Швиданенко, Г. Филюк та інших. Фактори, особливості та динаміка міжнародної конкурентоспроможності на мікро- та макроекономічних рівнях аналізувалась у працях Р. Левіна, М. Мотта, М. Обстфельда, М. Портера та інших. Дослідження взаємодії економічних і соціальних процесів, системи факторів конкурентоспроможності здійснено М. Портером, Дж. Стігліцем та іншими. Аргументована доцільність оцінки результативності економіки з позицій соціального та людського розвитку, окреслено модифікацію змісту та факторів конкурентоспроможності.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Умови соціального та людського розвитку, інтернаціоналізація соціально-економічних процесів все більше впливають на формування міжнародної конкурентоспроможності.

Зміст конкурентоспроможності економіки традиційно розглядається як умови конкуренції товарів і послуг, корпорацій, галузей, регіонів. Тому національна конкурентоспроможність по суті визначалась як інтегральний або сумарний вияв (результат) здатності конкурувати на вказаних рівнях. Основними атрибутами та показниками конкурентоспроможності розглядалися успішність конкуренції на міжнародних ринках, продуктивність праці, інвестиційний клімат та залучення інвестицій, рівень інноваційного розвитку.

Разом з тим, в сучасних умовах пріоритетного значення набувають національні та глобалізовані сфери та процеси, що все більше визначають якісні характеристики та результативність економіки, її вплив на соціальний розвиток. Такими системними процесами є інформатизація суспільства, продукування та імплементація інновацій, бізнес-клімат, розвиток людського ресурсу та забезпечення зайнятості, глобальна мобільність людей, охорона здоров'я, якість освіти та ціложиттєве навчання, збереження навколишнього середовища, соціальна гармонія.

Саме такі системні процеси переносять акценти з кількісних параметрів факторів виробництва, інвестицій та ефективності на довготривалі конкурентні переваги – розвиток людського ресурсу та умови його реалізації, якість навчання та життєдіяльності, соціальні умови та стимули. Серед сучасних концепцій поширюються інтегровані підходи, такі як соціально-орієнтована, екологічно-орієнтована та стала конкурентоспроможність, інформаційна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність міст та інші.

Еволюція теоретичних підходів до змісту та факторів міжнародної конкурентоспроможності, методів її аналізу в сучасних умовах відбувається під впливом змін у глобальній економіці та соціальних відносин.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Соціально-орієнтована конкурентоспроможність формується під впливом, на наш погляд, таких основних чинників та умов:

- 1) Об'єктивні умови – зміна факторів та моделей економічного зростання, інтеграція та нестабільність глобальних ринків, двошвидкісний рух світового господарства (різні темпи розвинутих та зростаючих країн), посилення ролі зайнятості та продуктивності праці для конкурентної економіки.
- 2) Теоретичні джерела – теорії національної конкурентоспроможності та типів зростання М. Портера, дослідження сталого розвитку, концепції соціально-економічного розвитку Дж. Стігліца та інші.
- 3) Економічні потреби – перехід від ресурсної до інноваційної економіки, підвищення її мобільності в умовах волатильності світових ринків, зростання ролі продуктивності праці на основі нових технологій та якості людського ресурсу.
- 4) Суспільні потреби – соціальні цілі економіки, соціальна відповідальність корпорацій, якість життя та добробут як стимули мотивації та мобільності людського ресурсу.
- 5) Інформатизація та інновації – виробництво та поширення інновацій в економічній та соціальній сферах, інновації як основний ресурс підвищення продуктивності праці, глобальне поширення та доступ до інформаційних технологій.
- 6) Інтернаціоналізація та глобалізація – інтернаціоналізація виробництва та технологій, інтернаціоналізація вимог до якості людського ресурсу, глобальні ланцюги створення вартості на основі міжнародних вимог до технологій та організації, доступ та взаємодія зі світовими товарними та фінансовими ринками.
- 7) Регіоналізація та урбанізація – розширення зон вільної торгівлі в світі, конкуренція в рамках регіонів та міждержавних регіональних економічних об'єднань, зростання економічної ролі та глобального впливу нових центрів

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

конкуренції в Азії та Латинській Америці, посилення економічних та соціальних конкурентних переваг міст та урбаністичних агломерацій.

Широкий спектр факторів та трактувань соціально-орієнтованої конкурентоспроможності обумовлює об'єктивні проблеми визначення її змісту та методології аналізу, виявлення основних соціальних складових, їх співвідношення з економічною конкурентоспроможністю, методології та методів вимірювання.

Наукові дослідження та прикладні розробки в цьому відношенні є досить різноманітними, але вони мають щонайменше одну спільну рису – застосування індексного методу аналізу. Це дозволяє узагальнити різнопланові економічні та соціальні показники в часткові та агреговані індекси, досягти їх співставності між країнами.

В той же час залишається відкритим питання співвідношення індексів соціального розвитку та конкурентоспроможності, що розробляються різними міжнародними організаціями. Подібні розробки зараз проводяться такими міжнародними організаціями, як ООН, Світовий банк, Європейська комісія, ОЕСР, Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Міжнародна організація праці.

ВЕФ має достатньо комплексну систему індексів глобальної конкурентоспроможності, на основі яких розраховується соціально-адаптована конкурентоспроможність. Остання розраховується на основі трьох груп суб-індексів – доступності до базових потреб, вразливості до економічних відхилень, соціальна згуртованість. [1, Р.64-65]

Соціально-адаптований глобальний індекс конкурентоспроможності України відображає тенденцію помірному соціального розвитку, але він є суттєво нижчим ніж у країнах Центральної Європи.

Таблиця 1.

**Соціально-адаптований глобальний індекс конкурентоспроможності
України, 2012-2014 рр.**

Країна	2012	2013	2014	2014 до 2012
Соціально-адаптований глобальний індекс конкурентоспроможності України	4,04	3,90	4,19	0,15

Джерело: складено та розраховано автором за даними: [1, Р.15,69]

Розвиток досліджень соціально-орієнтованої конкурентоспроможності потребує уточнення її змісту, взаємозв'язку з економічною, структуризації основних факторів та форм, гармонізації методів вимірювання.

Соціальні умови конкурентоспроможності в найближчий час будуть перебувати під впливом економічної нестабільності, додаткових витрат на подолання наслідків військових дій на Донбасі. Додатковими соціальними проблемами є втрата частини економічного потенціалу та доходів бюджету, витрати на облаштування вимушених переміщених осіб, зростання безробіття.

Досягнення соціально-орієнтованої конкурентоспроможності національної економіки України можливо на основі здійснення структурних та регуляторних реформ, що забезпечать як економічне зростання, та і соціальний прогрес.

Список використаних джерел.

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Текст]: / World Economic Forum. - Geneva, 2015. - 561 p. [сайт]. - Режим доступу:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2014-15.pdf - Назва з екрана.

Олешко В.В., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна концепція сталого розвитку є однією із основних парадигм розвитку сучасного суспільства. У процесі входження економік більшості країн у глобальну економічну кризу постає нагальна потреба у науково-методичному інструментарії вирішення проблем щодо проведення упереджених заходів, стабілізаційних дій, соціально-економічних реформ і перебудови національної економіки на засадах концепції сталого розвитку.

Виходячи із загальної стратегії сталого розвитку і ролі кожного підприємства в життєдіяльності країни, підприємства повинні прагнути до того, щоб перетворитися на стійко-функціонуючі високотехнологічні, екологічно безпечні організації, здатні забезпечувати людей необхідними благами і створювати матеріальні умови для неухильного підвищення якості їх життя в майбутньому. Для цього цілі, які ставлять перед собою підприємства, мають відповідати цілям концепції сталого розвитку.

Під сталим розвитком підприємства можна розуміти наявність потенціалу сталого розвитку, локальні складники якого забезпечують несуперечливий, збалансований, гармонійний розвиток соціально-економічної системи, і, шляхом адаптивності та гнучкості, ефективного його використання для нейтралізації зовнішніх дестабілізаційних чинників і, створених конкурентним середовищем, загроз без ризику для життєдіяльності підприємства [2].

Концепція сталого розвитку базується на трьох основних принципах:

- забезпечення збалансованості економіки та екології;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- забезпечення збалансованості економічної та соціальної сфер у людському вимірі, що означає максимальне використання в інтересах населення тих ресурсів, які дає економічний розвиток;

- розв'язання завдань, пов'язаних з розвитком не лише в інтересах сучасного покоління, але і всіх наступних поколінь, що мають рівні права на ресурси [3].

Формування стратегії сталого розвитку підприємства повинно охоплювати:

- по-перше, здатність до саморозвитку і прогресу підприємства, тобто забезпечення стійкого зростання виробництва, створення надійних умов і гарантій для суб'єктів господарювання, створення сприятливого клімату для інвестицій і інновацій;

- по-друге, раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги в регіоні;

- по - третє, стабільне підвищення якості життя всіх працівників та жителів міста

Для переходу на шлях сталого розвитку кожне підприємство розробляє програму дій, враховуючи власні, існуючі в даний час тенденції в економічній, соціальній та екологічній сферах. Зарубіжні підприємства набагато випередили Україну в плані екологізації й здійснення соціальних проектів. Принцип зарубіжних підприємств у проведенні політики сталого розвитку складається, в основному, у маркетинговій тактиці «імпульсу»: підприємство стає ініціатором благодійного чи природоохоронного заходу, тим самим звільняючи людей від «першого кроку», і залучає до корисної доброї справи суспільство. Вітчизняні підприємства, на відміну від зарубіжних, віддають пріоритет економічному аспекту (наприклад, працевлаштування людей з групою інвалідності частіше проводиться підприємством з метою скорочення податкових виплат в

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

держбюджет, а саме працевлаштування може так і лишитися тільки на папері) [5].

Зарубіжні підприємства окрім отримання прибутку здійснюють інвестування в соціальні й екологічні сфери діяльності; розповсюджують свою діяльність на локальному і глобальному рівнях. Такі підприємства активно беруть участь у благодійних акціях, що проводяться за підтримки держави і не тільки з метою поліпшення довіри населення до своєї продукції, а й для покращення добробуту громадян. Підприємства сприяють підвищенню екологічної освіти населення, підготовці нового покоління захисників довкілля, реалізації ефективної політики ресурсозбереження й озеленіння планети.

Українські підприємства зосереджують свою діяльність на локальному й галузевому рівнях, і часто неспроможні вийти на світовий рівень через нестійке політико-економічне середовище та усталені у суспільстві упередження. Як правило, благодійність є ініціативою самих працівників підприємств та носить несистематичний характер. Переважна більшість вітчизняних підприємств проводить природоохоронні заходи виключно з метою отримання прибутку, пільг і мінімізації затрат на виплату податків до бюджету [4].

Діяльність зарубіжних підприємств, на відміну від вітчизняних, ведеться «на перспективу», тобто насправді створюються всі необхідні умови для збереження природного й людського капіталу не тільки для нинішнього, але й для майбутніх поколінь. Щоб бути сталим, розвиток повинен забезпечити зростання або, принаймні, не зменшення у часі всіх цих активів (а не тільки економічних, як це прийнято у вітчизняних підприємств). Тому можна стверджувати, що діяльність українських підприємств не здійснюється відповідно до концепції сталого розвитку, що пов'язано з ненайкращими економічними, законодавчими та політичними умовами. А для забезпечення такого способу розвитку виробничої діяльності необхідна добре наладжена

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

система регуляторів: як правових, господарських, адміністративних, так і моральних.

Таким чином, стратегія сталого розвитку підприємства є передумовою сталого розвитку країни, двигуном суспільного прогресу, оскільки може забезпечити гідне життя людині сьогодні та одночасно зберегти природний спадок для нащадків як на мікроекономічному, національному та глобальному рівнях.

Список використаних джерел.

1. Гавриш О.А. Засади динамічного моделювання економічного виміру сталого розвитку / О.А. Гавриш, С.В. Войтко, С.М. Савченко. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/sites/default/files/.pdf>.
2. Дерев'янка Ю.М., Піддубна Т.В. «Аналіз показників сталого розвитку підприємства» – Електронний ресурс.
3. Деркач М. І. 1 Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у XXI ст. / М. І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету.– 2009. - Випуск 3/1 - С. 185-191.
4. Мельник Л.Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Л.Г.Мельник, Л.Хенс – Суми : Унів.книга, 2007 – 1120 с.
5. Семененко І.М. Цілі діяльності підприємств з урахуванням концепції сталого розвитку Відповідальна економіка . - 2012. - Вип. 4. - С. 209-212.
6. Смержанюк Т.П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т.П. Смержанюк. – Електронний ресурс. – Режим доступу: file:///C:/Windows/system32/config/systemprofile/Documents/Downloads/ecinn_2013_53_29.pdf
7. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

Романюк В.М., аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

У сучасних умовах є гостра потреба в поглибленні теоретичних досліджень конкурентного середовища як головного чинника корпоративного управління. Важливість урахування інтеграційних, глобалістичних процесів для України визначається дією взаємопов'язаних факторів. В умовах посилення процесів глобалізації та інтернаціоналізації, поглиблення міжнародного поділу праці, транснаціоналізації виробничої діяльності важливим для України є розробка власного оптимального механізму входження у світове конкурентне середовище, орієнтованого на забезпечення економічного розвитку та реалізацію національних інтересів країни.

На нашу думку, складність проблеми інтеграції України в глобальне конкурентне середовище полягає в необхідності інтенсивно розробляти та практично здійснювати відповідну державну політику й одночасно формувати для цього надійне наукове підґрунтя.

Фундаментальні теоретичні положення економічної конкуренції висвітлено у працях таких відомих зарубіжних дослідників, як: М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Олів'є, А. Дайян, Р. Урсе, М. Кастенс, Е. Аткинсон, В. Кіп Вескузі, К. Макконнелл, П. Семюелсон, Р. Піндайк, Г. Шрьотер. Дослідженню ролі економічної конкуренції і корпоративного управління присвячено праці вітчизняних дослідників: В. Андрійчука, В. Базилевича, Д.Баюри, З. Борисенко, В. Вітвицького, П. Гайдуцького, М. Малика, В.Б. Пасхавера, П.Саблука, Г.Шаповалова.

Словникова й енциклопедична література пояснює конкуренцію як: суперництво в будь-якій галузі, боротьбу за досягнення кращих результатів;

боротьбу між приватними підприємцями за вигідніші умови виробництва й збуту товарів при товарному виробництві; економічне суперництво та боротьбу між приватними й колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за як найвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, у процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва.

Конкуренцію в повсякденному розумінні прийнято вважати суперництвом економічних суб'єктів за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів та послуг. Класики економічної теорії стверджують, що конкуренція є елементом ринкового механізму, який дає змогу зрівноважити попит і пропозицію.

В. Базилевич визначає конкуренцію як змагання економічних суб'єктів за кращі результати ринку. Він розглядає конкуренцію як суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт і послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних із продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам [2, с. 206].

На нашу думку, конкуренція є змаганням між виробниками (продавцями) товарів, а в загальному випадку - між будь-якими економічними, ринковими суб'єктами; боротьба за ринки збуту товарів та послуг з метою отримання вищих доходів, прибутку, інших вигод. Вона являє собою цивілізовану, легалізовану форму боротьби за існування й один з найбільш дієвих механізмів відбору та регулювання в ринковій економіці.

Сучасна економічна наука розглядає конкуренцію як економічну категорію, наділену певними функціями: досягнення збалансованості між попитом і пропозицією; стимулювання впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво; визначення вартості товарів і формування ринкової ціни; вибору найбільш ефективних форм власності та господарювання через механізм фінансового банкрутства.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Ми вважаємо категорію конкурентоспроможності здатністю суб'єктів економічної діяльності витримувати конкурентну боротьбу на ринках економічних благ, швидко й ефективно пристосовуючись до нових умов господарювання, що в свою чергу призводить до розвитку корпоративного управління до нового рівня. Ця економічна категорія має зміст лише за умов конкуренції, лише розвиток конкурентних відносин створює умови для зростання конкурентоспроможності різноманітних об'єктів. Так, посилення конкуренції серед підприємств сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції. Успіх підприємства в конкурентній боротьбі залежить від рівня його конкурентоспроможності, а також ефективності рівня корпоративного управління.

Закон конкуренції, як і закон вартості, є законом товарного виробництва. Однією з найважливіших умов дії закону вартості є зв'язки між виробниками, виробниками та споживачами через відносини конкуренції. Присутність конкурентного механізму в національній економіці є головною умовою вияву найважливіших функцій закону вартості, насамперед стимулювання зниження витрат.

А. Гальчинський та В. Геєць вважають конкурентне середовище необхідною умовою розвитку ринкових відносин. Саме воно повинно стати одним з головних рушіїв, що забезпечують поступ національної економіки за інноваційною моделлю розвитку [3, с. 247]. Конкурентне середовище - це результат взаємодії умов та чинників, які створюють необхідне оточення для досягнення суб'єктами господарювання конкурентних переваг. Роль держави у функціонуванні конкурентного середовища різнопланова й реалізується шляхом послідовної конкурентної політики.

На нашу думку, конкурентне середовище підприємства - це суб'єкти конкурентної боротьби (конкуренти) і їх дії із забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємства. У кожній

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

галузі створюється власне конкурентне середовище. Саме тому підприємство повинно правильно оцінити його конкурентів та їх інтереси, галузь (або галузі), в якій воно функціонує, щоб виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентноспроможність і конкурентостійкість.

Ми вважаємо що найпоширенішими концепціями конкурентної політики держави є такі, що ґрунтуються на:

1) пануванні ринку, що дає підприємцям змогу займати монопольне становище на ринку, але запобігає зловживанням шляхом застосування ринкової влади;

2) владі над ринком: законодавства держав спираються на визначення частки на ринку підприємницьких структур та структури ринку, вивчення умов виходу на ринок, наявність бар'єрів і товарів-замінників.

Сьогодні більшість вітчизняних науковців-економістів наполягає на необхідності забезпечення балансу конкурентної політики з промисловою, структурною, інноваційно-інвестиційною, ціновою тощо. Так, В. Геєць зазначає, що слід враховувати зв'язок конкурентної політики з промисловою, інноваційною, технологічною та зовнішньоторговельною політикою [1, с. 326]. Відомий учений акцентує увагу на тому, що гострою проблемою в Україні є так званий "новий монополізм", пов'язаний із нерівними можливостями у сфері доступу до державних ресурсів інформації та політичної влади. Саме ці проблеми мають стати пріоритетними напрямками конкурентної політики.

Існує два підходи до розуміння конкурентної політики держави:

1) широкий, згідно з яким конкурентною політикою є єдність головних ланок державної економічної політики щодо регулювання антиконкурентних дій підприємств усіх форм власності;

2) вузький, відповідно до якого конкурентна політика визначається як сукупність законів, що регулюють конкурентну поведінку підприємств.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Предметом антимонопольного законодавства є система юридичних норм, спрямованих на обмеження монополізації економіки та розвиток економічної конкуренції.

Конкурентна стратегія - це комплекс заходів, спрямованих на здобуття суб'єктами господарювання конкурентних переваг, які вирізняють їх серед конкурентів на певному ринку; різнобічний процес, у ході якого враховуються чинники, що характеризують стан виду діяльності та конкуренцію в ньому, ринкову позицію, а також конкурентні можливості фірми.

Дослідивши теоретичні аспекти формування конкурентного середовища, ми можемо зробити такі висновки.

Формування теорії конкуренції є процесом постійного порівняння наукових пояснень, думок, які розроблені та існують в економіці. Конкуренцію можна оцінити тільки в порівнянні: монополія і недобросовісна конкуренція, цінова і нецінова, динамічна і стабільна.

З'ясувати сутність конкуренції, оцінити стан конкуренції на певних товарних ринках можна за допомогою математичних методів. Для оцінювання рівня концентрації ринку, монополізації, конкуренції застосовують різні індекси, які мають форму математичних розрахунків, системи нерівностей: коефіцієнт нерівності розподілу часток суб'єктів господарювання на ринку, індекс Гарфінделя - Гіршмана, коефіцієнт концентрації ринку, коефіцієнт інтенсивності конкуренції тощо.

Важливим методом дослідження конкуренції є моделі - спрощене відображення економічної дійсності за допомогою рівнянь та графіків.

Методологічний підхід дослідження конкуренції охоплює певну сукупність методів економічної науки, які допоможуть усвідомити загальні закономірності процесу наукового пізнання конкуренції, розкривати її сутність та особливості. Наукове пізнання конкуренції неможливе без застосування історичного методу. У своєму розвитку конкуренція пройшла складний еволюційних шлях

удосконалення від простих до складних форм. Довгий час на вітчизняному ринку переважало використання класичного інструменту конкурентної боротьби - зниження ціни, а можливості нецінової конкуренції, зокрема реклами, були обмеженими. Таким чином, конкуренція в економіці України характеризується великою кількістю унікальних чинників, урахування яких украї необхідно для реалізації конкурентної політики держави. Крім таких процесів, як розвиток малого й середнього бізнесу, формування та успішна діяльність великого бізнесу, глобалізація, діяльність ринкових інститутів, зміна поведінки підприємств на ринку, зростання купівельної спроможності населення, на функціонування конкурентного середовища впливає рівень розвитку корпоративного управління на підприємствах.

Список використаної літератури.

1. Геєць В. Бажаю подальших успіхів // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України / В. Геєць. - К., 2004. - 704 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. - К.: Знання-Прес, 2001. - 581 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) "Шляхи Європейської інтеграції" / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. - К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. - 416 с.

Дзєман А.М., аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОСНОВА
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Державно-приватне партнерство (ДПП) можна визнати одним із ключових механізмів реалізації регіональної політики України. Особливої актуальності воно набуває в умовах фінансово-економічної кризи, яка загострює проблему дефіциту фінансових ресурсів для реалізації ключових соціально-економічних завдань. Найчастіше на регіональному рівні публічно-приватне партнерство реалізується у сфері інфраструктури, оскільки затрати на її побудову і модернізацію пов'язані зі значними затратами, а розвиток інфраструктури прямо впливає на економічне зростання. Таким чином, публічно-приватне партнерство є одним із найважливіших напрямів удосконалення державної економічної політики та розв'язання інвестиційної проблеми за обмежених бюджетних коштів, чим і зумовлена актуальність дослідження.

У найзагальнішому розумінні, державно-приватне партнерство (від англ. Public Private Partnership) – це вид взаємодії між державним партнером, в особі держави, територіальних громад та органів місцевого самоврядування, і приватним партнером – юридичними або фізичними особами-підприємцями, спрямований на отримання конкретних економічних результатів, таких як, наприклад, розвиток інфраструктурних проектів.

Висока ефективність державно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу. Зокрема, приклади успішної реалізації інфраструктурних проектів ДПП спостерігаються у таких країнах:

– Великобританії, Іспанії, Фінляндії, Канаді – у будівництві автомобільних доріг, шкіл і лікарень;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- Франції, Австрії, Португалії, Туреччині, Греції – у будівництві швидкісних автомобільних і залізничних доріг, метрополітену та аеропортів, стадіонів;
- Румунії, Болгарії, Греції – у будівництві поромних переправ;
- Австралії, Нідерландах та Ірландії – при побудова нових та реконструкції зношених міських транспортних систем і об'єктів житлово-комунального господарства.

Активізація співпраці держави і бізнесу у світі зумовлена її перевагами. Так, механізм ДПП дозволяє вирішити питання обмеженості ресурсів регіонального та місцевого бюджетів в аспекті фінансування проектів соціальної та виробничої інфраструктури. При використанні механізмів ДПП відбувається перерозподіл ризиків між суб'єктами приватного сектора економіки та державними структурами, зокрема, шляхом перерозподілу комерційних ризиків. Також якісно поліпшується управління проектами та об'єктами інфраструктури в силу застосування навичок і досвіду менеджменту приватного сектора.

В Україні розвиток ДПП для залучення інвестицій, у тому числі, і на регіональному рівні, визначено також одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [1]. Однак, такі проекти лише набувають свого розвитку, а потенціал такої форми залучення інвестицій в регіони використовується далеко не повною мірою. Свідченням цього є той факт, що за майже 20 років у нашій країні було реалізовано лише 25 проектів державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури, в які інвестовано 12 млн дол. США. Найпривабливішою виявилася сфера телекомунікацій, в яку було інвестовано близько 11,5 млн дол. США [2].

У 2012 р. ефективно застосування ДПП можна відзначити тільки в окремих випадках: побудова футбольних стадіонів у Донецьку та Харкові;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

реконструкція системи тепло- та водопостачання у м. Краматорську; передача у концесію двох шахт у Донецькому регіоні [3].

Результативність використання механізму ДПП у регіонах України перебуває на досить низькому рівні, свідченням чого, на думку фахівців, є.

а) під час реалізації переважної більшості проектів ДПП залучена незначна, а точніше, мізерна частка приватних інвестицій (не більше 10 %), а решу витрат фінансується з державного (або регіонального) бюджету. Як відомо, за світовими стандартами проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %. Тож, за такими мірками українські проекти не можуть вважатись державно-приватними. Так, на початковому етапі підготовки України до проведення чемпіонату «Євро-2012» внаслідок труднощів із залученням приватних інвестицій державі довелось профінансувати понад 80 % усіх видатків[4], при запланованих не більше 52 %;

б) такі проекти практично не використовуються для реконструкції та будівництва автомобільних доріг, тобто в Україні немає жодного діючого концесійного договору щодо побудови автомобільних шляхів. Хоча окремі проекти на засадах концесії пропонувалися неодноразово, жоден з цих проектів не був реалізований на практиці;

в) не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у т.ч. у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо) [3].

При цьому, у регіонах України приватний сектор дедалі більше стає цінним джерелом нових технологій, якісного менеджменту, інвестиційного капіталу, що дає можливість залучати його до здійснення цілого ряду проблемних проектів та інвестування у сучасні технології.

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Водночас, на нашу думку, вагомою перешкодою для успішного розвитку ДПП на регіональному рівні є небажання приватних компаній ставати саме партнерами держави та вкладати свої кошти в будівництво інфраструктурних об'єктів, що в свою чергу, зумовлено такими причинами:

- низький рівень довіри населення і відповідно приватного сектору до влади; відсутність впевненості приватного партнера у можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів, зокрема, можливості вимагати від держави виконання зобов'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зобов'язань;

- високий корупційний потенціал, зокрема, при отриманні приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою, що призводить до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера;

- непрозорість проведення конкурсів на відбір приватного партнера;

- негативна практика дострокового розірвання контрактів ДПП в силу невиконання своїх зобов'язань однією зі сторін;

- політична та економічна нестабільність, що підвищує політичні, соціально-економічні та фінансові ризики приватного сектору;

- невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах через те, що держава не може гарантувати мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення цін (тарифів) на товари, що виготовляються, або послуги, які надаються приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність інвестицій;

- відсутність гарантій з боку держави щодо виконання фінансових зобов'язань по проектах ДПП протягом усього терміну їх реалізації, що

пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм тощо.

На наше глибоке переконання, здійснення нашою країною цивілізаційного прориву нереальне без розвитку інфраструктури. У цьому контексті в Україні потрібно не тільки сформулювати, але й реалізувати нову парадигму механізму реалізації ДПП, яка за своїм новим змістом багато в чому відрізнятиметься від того, що маємо сьогодні. Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення обмежених фінансових ресурсів в об'єкти державної чи муніципальної власності і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави і її регіонів. Для цього держава має сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань у повному обсязі.

Список використаних джерел.

1. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – С. 94, – Ст. 1173.

2. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : [аналітична записка] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>

3. Шевченко О. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні / О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1056/>.