

**ВНЗ «Національна академія
управління»**

**АКТУАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ 2014**

[матеріали VIII-ої міжнародної конференції,

Київ, 12 грудня 2014 року]

УДК 330
ББК 65 (4 Укр)
А 43

Наукове видання рекомендовано вченою радою Національної академії управління (Протокол № 6 від 3.10.2014 р.).

Актуальні проблеми економіки 2014: [матеріали VIII-ої міжнародної конференції, Київ, 12 грудня 2014 року] / за наук. ред. А 43 д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2015. – 120 с.

ISBN 978–966–8406–78–2

В матеріалах VIII-ої міжнародної конференції викладено тези учасників конференції по таких напрямках економічних наук: актуальні проблеми розвитку національного господарства, регіонів, підприємств; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика; інноваційні та інвестиційні процеси; економічна і фінансова безпека держави, регіонів, підприємств, малого бізнесу; формування грошового і фінансового ринків; математичні методи та інформаційні технології в економіці та управлінні; розвиток маркетингової діяльності.

Розраховано на науковців, викладачів, державних службовців, аспірантів, докторантів, студентів економічних спеціальностей, фахівців національного господарства.

УДК 330
ББК 65 (4 Укр)
А 43

© Колектив авторів, 2015
© Національна академія управління, 2015

ISBN 978–966–8406–78–2

Зміст

Белякова О.В., Жуков С.А. Позиціонування інноваційно активних підприємств в регіональній інфраструктурі України	5
Березька К.М, Маслій В.В. Деякі аспекти прогнозування обсягів портфельних інвестицій в Україну	7
Братюк В.П. Сучасні тенденції та перспективи розвитку страхового ринку в Україні	12
Брунець Б.Р. Туристична інфраструктура: чинники розміщення та оцінювання ...	17
Горячева К.С. Інститути та довгостроковий економічний розвиток	22
Готра В.В. Аналіз інноваційного розвитку інфраструктури агропромислового комплексу України	24
Зарічна О.В. Особливості впливу ринкових факторів на підвищення конкурентоспроможності регіону	28
Ільницький Д.О. Структура інтелектуального капіталу університету світового класу: міжнародне порівняння	31
Карпенко О.О., Яшина К.В. Трансфер знань у вищих навчальних закладах України	36
Коваленко Ю.М. Нові підходи до структуризації фінансового сектору та фінансової діяльності в Україні	39
Коломієць С.В. Методологія синергетики в управлінні соціально-економічними системами	43
Комар Н.Г. Антикризовий і префективний підходи до реструктуризації фінансів підприємств	48

Кондратьєва Т.В.	
Механізми інституціональної пам'яті економічної системи України	53
Лук'янчук І.Ю.	
Стратегічна карта корпоративного центру багатопрофільного об'єднання, що додає цінності підпорядкованим підприємствам	58
Матусова О.М.	
Особливості державної підтримки малого та середнього бізнесу в Китаї	63
Надрага В.І.	
Демографічні втрати України (1991–2013 рр.): структура та фактори формування	67
Оліскевич М.О.	
Динаміка процесів на ринку праці: економетричне моделювання ...	72
Присяжнюк А.Ю.	
До питання кластеризації економіки України	76
Рудь Н.Т., Барський Ю.М.	
Формування інноваційних параметрів соціально-економічних систем	80
Серкутан Т.В., Серкутан О.С.	
Інформаційні технології в прямому продажі: маркетинговий аспект	87
Серкутан Т.В., Шлапак Н.С.	
Екологічний маркетинг в управлінні системами зворотного розподілу	90
Сугак Т.М.	
Вплив державного управління на розвиток людського капіталу	92
Тулай О.І.	
Фінансові домінанти сталого людського розвитку	97
Федулова Л.І.	
«Розумна» інноваційна політика в умовах децентралізації регіонів ..	101
Чучка І.М., Гаврилець О.В.	
Маркетингові засади підготовки фахівців на ринку праці	106
Шестаковський О.П., Білоус Є.В.	
Модернізація і культура: попередній аналіз зв'язків між вимірами за Г. Хофстеде і показниками економічного і людського розвитку ...	111

Белякова Оксана Володимирівна, канд. екон. наук, доцент, в.о. зав. кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв

Жуков Святослав Августович, канд. екон. наук, с.н.с., доцент, в.о. завідувача кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ

Інноваційна активність підприємств визначається вибором і реалізацією відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, ступенем забезпеченості підприємства тими або іншими ресурсами в інноваційній сфері та якістю інноваційного менеджменту на підприємствах. До інноваційно-активних організацій належать ті, які реалізують на ринку інноваційну продукцію [1].

На сучасному етапі розвитку економіки стає необхідністю позиціонування та просування науково-технічної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках для реалізації інноваційного потенціалу розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків.

Світовий досвід свідчить, що економічна ефективність інвестицій в інновації перевищує окупність фінансових ресурсів у різних сферах застосування.

Діяльність у іновационно-інноваційній сфері також має бути повною мірою адекватна вимогам формування регіонального ринку інноваційних продуктів і послуг і забезпечувати вигідне конкурентне позиціонування інноваційних підприємств на регіональних ринках.

Сучасні риси позиціонування – це глобалізм, інноваційність, інтегрованість, перевага структурних досліджень ринку, активне використання зв'язків із громадськістю, цільова орієнтація маркетингу на збалансованість, гармонізацію інтересів фірми, споживачів і суспільства в цілому, партнерство всіх учасників відносин ринкового обміну і некомерційного розподілу суспільних благ.

Незалежно від того, якої стратегії дотримується організація, вона повинна своєчасно адаптуватися до швидко мінливих умов конкурентної боротьби і створення додаткових переваг, які усвідомлюються споживачами [3].

Становлення інноваційного фактору як рушійної сили економічного зростання регіонів призводить до необхідності формування системи, в якій нові знання втілювалися б у готові, затребувані суспільством результати. Ця обставина обумовлює важливість вивчення процесів позиціонування інноваційно активних підприємств. Рівень розвитку інноваційної сфери формує основу сталого економічного зростання.

Результати аналізу показників інноваційної активності промислових підприємств в регіонах України показують суттєві відмінності між регіонами, викликані історично сформованою галузевою структурою виробництва та його розміщенням.

Для посилення технічно-організаційного розвитку регіонів України необхідним є [4]:

- 1) активізація інноваційного співробітництва регіонів та трансфер технологій між підприємствами;
- 2) збалансування рівня інноваційної активності підприємств в регіональному аспекті;
- 3) вдосконалення та забезпечення інноваційної безпеки промислових підприємств;
- 4) законодавче забезпечення та підтримка діяльності інноваційно-активних підприємств як на державному, так і регіональному рівні.

Створення передумов для інтенсифікації науково-технічного прогресу вимагає об'єднання зусиль науки, підприємницьких структур інноваційної спрямованості, промислових підприємств і фінансових інститутів. Успіх взаємин перерахованих учасників інноваційного процесу залежить також від заходів, яких вживає держава в управлінні інноваційною діяльністю [2].

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення : [Текст] / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–32.

2. Жуков С. А. Аутсорсинг як система співпраці між регіональним інформаційно-маркетинговим центром і підприємництвом регіону : [Текст] / С. А. Жуков // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 238–246.

3. Солоха Д. В. Маркетингові засади позиціонування інноваційно активних підприємств у міжнародному економічному просторі : [Текст] / Д. В. Солоха, О. В. Белякова // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : [збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції] / Відп. за вип. Ю. М. Гладенко. – Суми : Папірус, 2013. – С. 261–262.

4. Юхновська Т. М. Концентрація інноваційно-активних підприємств: регіональний аспект : [Текст] / Т. М. Юхновська, І. В. Юхновський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 2. – С. 174–179.

Доповідь надійшла до редакції 29.12.2014.

Березька Катерина Миколаївна, канд. техн. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету

Маслій Вадим Володимирович, канд. екон. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПОРТФЕЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Іноземні інвестиції є важливим фактором економічного зростання будь-якої країни-реципієнта. Важливе місце в управлінні процесом іноземного інвестування є прогнозування обсягів залучених іноземних капіталів.

Основними формами іноземних інвестицій є:

- прямі інвестиції, які поділяються на акціонерний капітал і реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємств прямого інвестування);
- портфельні інвестиції, до яких належать цінні папери, що дають право на участь у капіталі, та боргові цінні папери.

До прямих інвестицій, за визначенням МВФ, відносяться вкладення капіталу за кордоном у виробництво з метою забезпечення довгострокового інтересу шляхом надання права власності або вирішальних прав в управлінні іноземною компанією [5, 100]. За визначенням МВФ, портфельні інвестиції – це капітал, вкладений резидентом однієї країни в акції та боргові цінні папери підприємства в іншій країні з метою одержання доходів. Причому це не обов'язково свідчить про істотний і довгостроковий інтерес інвестора в придбанні даного підприємства. Портфельні інвестиції трактуються як капіталовкладення, що не дають закордонному інвесторові права на контроль. Вони є спекулятивним капіталом унаслідок потенційного ризику швидкої втечі капіталів через розбіжність між рівнями процентних ставок у різних країнах. Відповідно до методології платіжного балансу портфельні інвестиції становлять менше 10% статутного капіталу компаній [5, 110].

Враховуючи вищезазначені відмінності, які впливають із трактування цих двох форм іноземних інвестицій, вважаємо за доцільне

в процесі дослідження іноземних інвестицій обов'язково виокремлювати прямі та портфельні інвестиції.

Економічне прогнозування являє собою спробу передбачити майбутній стан об'єкта прогнозування за допомогою економіко-математичних та статистичних моделей, в яких застосовують певні набори змінних. Стосовно процесу іноземного інвестування, то до таких змінних належать:

- темп інфляції;
- обсяги внутрішнього споживання;
- обсяги імпорту / експорту;
- значення ставки LIBOR;
- ставка відсотка за кредитами комерційних банків;
- обмінний валютний курс;
- валові внутрішні інвестиції.

Основною проблемою стосовно застосування вищезазначених чинників для прогнозування обсягів іноземного інвестування є те, що найбільший вплив на рівень залучення іноземного капіталу в Україні справляють політичні та правові чинники, такі як:

- рівень корупції та організованої злочинності;
- адміністративні бар'єри;
- загальна суспільно-політична ситуація;
- низький міжнародний рейтинг;
- нестабільність нормативно-правової бази.

Ці чинники не піддаються кількісному вираженню, що не дає можливості в повній мірі застосувати для прогнозування регресійні моделі. Тому ми будемо застосовувати моделі Бокса-Дженкінса, тобто моделі ARIMA. Методологія прогнозування Бокса-Дженкінса відрізняється від інших методів тим, що вона не передбачає певної структури часових рядів, на основі яких робиться прогноз. Вибрана модель співставляється з ретроспективними даними та вважається прийнятною, якщо залишки, в загальному, не містять корисної інформації [4, 454]. Стратегія вибору моделі за методом Бокса-Дженкінса наведена на рис. 1.

В дослідженні ми постарались визначити:

- найбільш оптимальну модель ARIMA для прогнозування;
- прогнозний обсяг портфельних інвестицій.

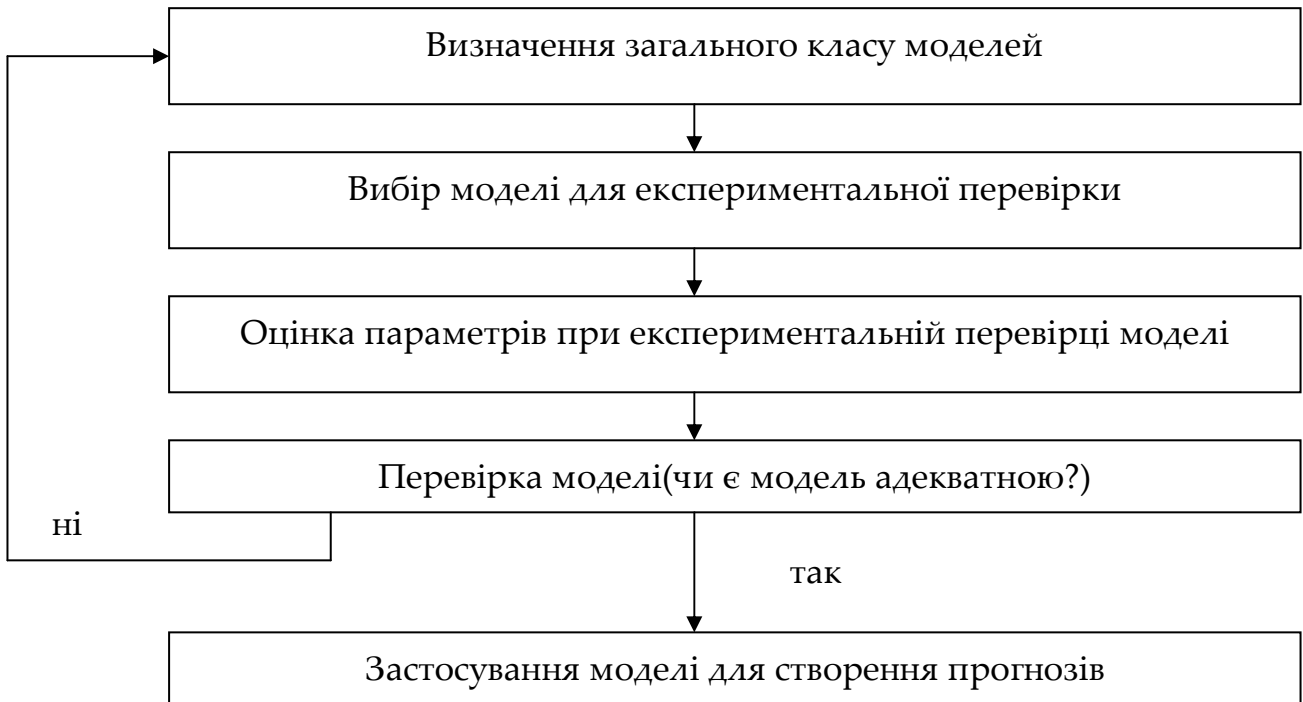


Рис. 1. Блок-схема стратегії вибору моделі за методом Бокса-Дженкінса [6, 17]

У вигляді інформаційної бази застосовувалися дані про щоквартальні обсяги портфельних інвестицій за період з I кварталу 1998 р. по I квартал 2014 р. (65 даних), які були опубліковані Національним банком України [3].

Вихідний часовий ряд портфельних інвестицій в Україну має наступний вигляд (рис. 2).

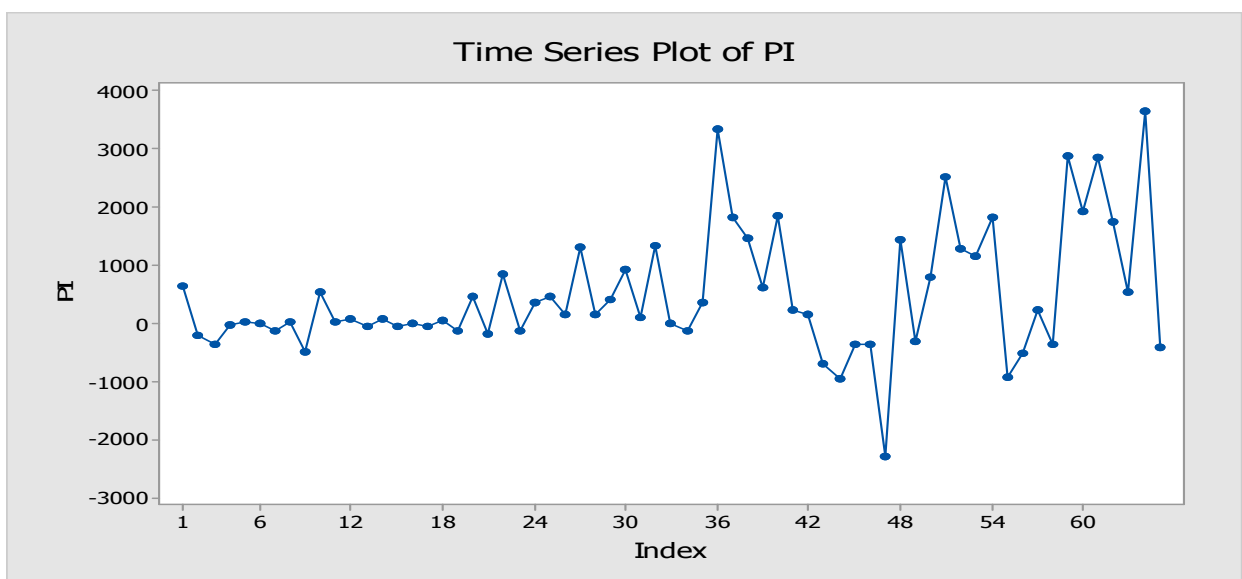


Рис. 2. Обсяг портфельних інвестицій в Україну, млн дол. США

Аналіз функції вибіркової автокореляції вихідних даних свідчить: коефіцієнти автокореляції швидко згасають, це означає, що вихідний ряд портфельних інвестицій є стаціонарним. Функція вибіркової часткової автокореляції свідчить що перший, другий і четвертий коефіцієнти часткової автокореляції є значущими, всі інші – незначущі і вони плавно наближаються до нуля. В сукупності структура функцій вибіркової автокореляції і вибіркової часткової автокореляції відповідає процесу ARIMA (2, 0, 4).

Перевірка моделі на адекватність через аналіз залишків свідчить про те, що коефіцієнти автокореляції залишків є незначними (рис. 3), знаходяться в межах нуля в діапазоні $\pm 2/\sqrt{n}$, а отже можемо зробити висновок – вибрана модель є адекватною. Прогноз для 66 і 67 періоду становить $\hat{Y}_{66} = 221,05$ млн дол. США і $\hat{Y}_{67} = 576,34$ млн дол. США відповідно.

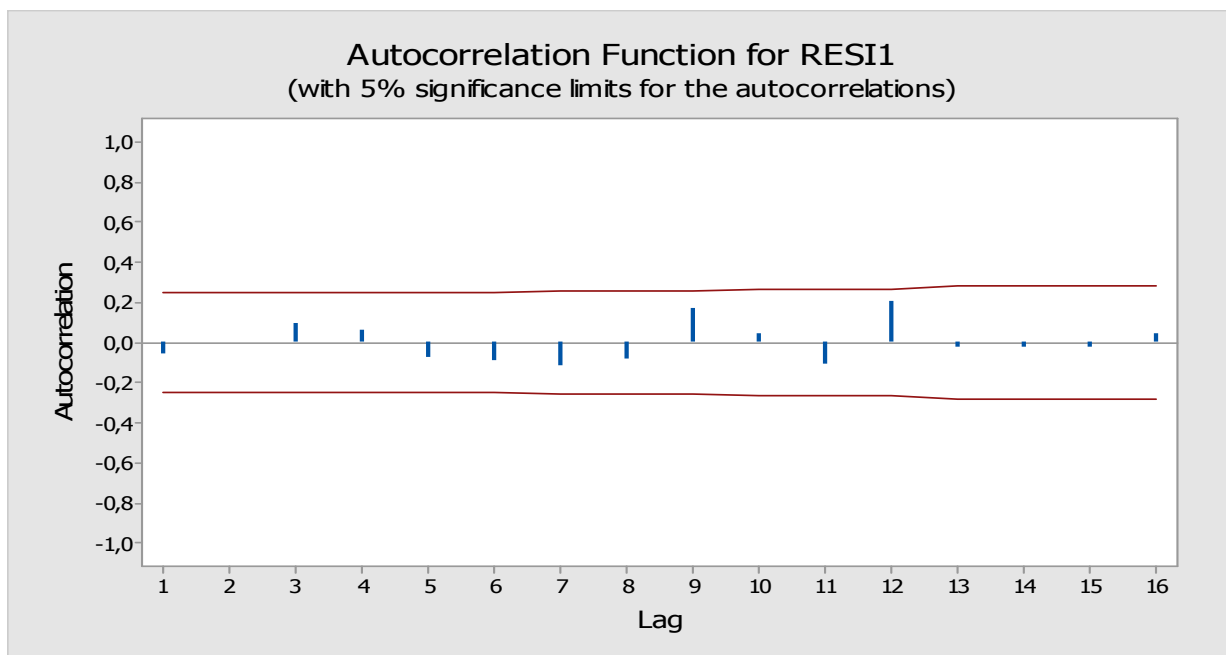


Рис. 3. Автокореляційна функція залишків для моделі ARIMA (2, 0, 4)

Оскільки набір автокореляційних функцій може відрізнятися від теоретичних функцій внаслідок варіацій вибірки, то ми вирішили також побудувати моделі з авторегресією і ковзним середнім нижчих порядків задля принципу економії, який полягає в переважанні простої моделі надбільш складною. Показники їх точності наведені в табл. 1.

Показники точності

Модель	MAPE	MAD	MSD
ARIMA (1, 0, 0)	2,250921	706,0783	1152435
ARIMA (2, 0, 0)	1,590415	670,3394	1012981
ARIMA (4, 0, 0)	1,997346	657,9827	940211,5
ARIMA (2, 0, 4)	3,471811	653,9083	913834,8
ARIMA (4, 0, 4)	1,49423	619,2669	835757,9

Як видно з таблиці за показниками точності найкращою є модель високих порядків ARIMA (4, 0, 4). Якщо вибирати модель нижчих порядків, то за показником MAPE кращою є модель ARIMA (2, 0, 0). Проте прогнози значення за цією моделлю для 66 і 67 періодів суттєво відрізняються від вище отриманих: вони становлять $\hat{Y}_{66} = 1328,48$ млн дол. США і $\hat{Y}_{67} = 151,08$ млн дол. США.

Прогнозування обсягів іноземних інвестицій на основі довгих динамічних рядів дає більш точний результат, оскільки прогнозування за допомогою моделей ARIMA здійснюється шляхом аналізу інформації, яка міститься в передісторії часового ряду. Відповідно, чим довшим є часовий ряд, тим більша кількість інформації є доступною для аналізу та побудови якісного прогнозу.

Проте застосування моделей ARIMA має також і свої недоліки, зокрема: незалежно від методів розрахунку вони всі використовують ретроспективні дані. І у випадку різких змін в міжнародному інвестиційному середовищі, такі зміни будуть враховані тільки через певний проміжок часу, що і робить деякі передбачення некоректними. Саме тому такого роду моделі, на нашу думку, не зовсім коректно застосовувати на даному етапі стосовно певних українських реалій. Очевидно в подальшому, враховуючи значну варіабельність обсягів портфельних інвестицій в Україну протягом останніх 7–8 років, більш доцільним для їх прогнозування є застосування GARCH-моделей та сплайн-функцій, практична реалізація запропонованих моделей, перевірка їх на адекватність та вибір найбільш оптимальної з них.

1. Галіцин В. К. Методи вдосконалення моделі оцінки волатильності фінансових ринків : [Текст] / К. В. Галіцин, О. О. Бондаренко // БізнесІнформ. – 2012. – № 4. – С. 195–197.

2. Дуброва Т. А. Статистические методы прогнозирования : [Текст] / Т. А. Дуброва. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 206 с.
3. Матеріали : [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Ханк Д. Э. Бизнес-прогнозирование : [Текст] / Д. Э. Ханк, Д. У. Уичерн, А. Дж. Райтс ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2003. – 656 с.
5. Balance of payments and international investment position manual. 6th ed. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. 371 p.
6. Box G.P., Jenkins G.M., Reinsel G.C. (1994). The Forecasting and Control. 3rd ed. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall. 720 p.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Братюк Віра Петрівна, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та фінансів Мукачівського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Забезпечення процесу купівлі-продажу страхових послуг потребує формування страхового ринку, який розглядається як певне суспільне середовище щодо формування попиту та пропозиції на страховий захист у формі взаємозв'язку суб'єктами страхових правовідносин.

Аналіз останніх досліджень показує, що вивченням теоретичних та практичних аспектів страхування займаються такі вітчизняні вчені як В.Д. Базилевич, В.А. Борисова, О.Д. Виноградова, О.О. Гаманкова, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, М.Є. Поліщук, Н.В. Приказюк, В.В. Рудень, Г.Ю. Глушта, В.Г. Черненко та інші. Однак існує потреба у подальшому дослідженні тенденцій та перспектив розвитку страхового ринку України.

Інтерпретація поняття страхового ринку досить широко представлена у навчальній та науковій літературі. Так, С.С. Осадець страховий ринок визначає як сферу економічних відносин, у процесі яких формується попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу [10]. В.Д. Базилевич вбачає в страховому ринку частину фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формується попит і пропозиція на нього [2]. В.А. Борисова страховий ринок розглядає як сферу надання послуг зі страхування, яке здійснюється страховими компаніями. Вона відображає певну систему економічних відносин між страховиком-продавцем специфічного товару страхового покриття та страхувальником-покупцем цього товару [3].

Виходячи з вищенаведених трактувань можна констатувати те, що страховий ринок являє собою сукупність соціально-економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхових послуг, які органічно поєднують інтереси страховиків та страхувальників. Об'єктивною необхідністю формування страхового ринку є всезростаючий попит на страховий захист, за допомогою якого здійснюється диверсифікація майнових та особистих ризиків як у просторі, так і в часі.

Сучасний страховий ринок страхових послуг України посідає вагомим місце у фінансовій системі держави. Його ефективне функціонування неможливе без дотримання певних законів та принципів свого розвитку. Основоположними законами розвитку ринку страхових послуг слід вважати: закон попиту та пропозиції; закон вартості; закон конкуренції.

У сучасних економічних умовах протягом останніх років страхування як важлива галузь економіки України має стабільний щорічний приріст обсягів наданих страхових послуг. Проте, незважаючи на зростання обсягів страхового ринку, галузь забезпечує перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту [9].

Страхування є потужною фінансово-кредитною системою, яка практично ні в чому не поступається банківській сфері. Воно вважається однією з найбільш інтегрованих форм фінансової діяльності й розвиток національних страхових ринків є неможливим без включення у світову систему страхування.

Страхові ринки України зосереджені в основному у великих промислових центрах, в основному це Київ, Харків, Львів, Одеса і Запоріжжя. У Західному регіоні невелика кількість страховиків пов'язана з відсутністю в ньому великих промислових підприємств, а також дуже низькою платоспроможністю населення.

Найбільша кількість компаній займається такими видами страхування як страхування майна та страхування від нещасних випадків.

Повноцінний страховий ринок не може існувати без конкуренції. Завдяки Закону України «Про страхування», прийнятому в березні 1996 р. [1], на українському страховому ринку з'явилися правила та умови різних міжнародних страхових корпорацій та груп [6].

У ХХ ст. на український страховий ринок вийшло багато міжнародних компаній, наприклад, AXA Group, UNIQA, PZU Ukraina, Generali Garant, «Альфа страхування», «Allianz Україна», «AIG Україна»,

які бачили високий потенціал зростання українського ринку страхування.

На сьогодні ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2014 становила 400, у тому числі СК "life" – 58 компанії, СК "non-life" – 342 компанії, (станом на 30.06.2013 – 415 компаній, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 353 компаній) [8].

Високий рівень валових страхових виплат протягом 2014 р. спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 40,3%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 40,9%. Дещо нижчим є рівень валових виплат з недержавного обов'язкового страхування – 33,1%. Аналогічна тенденція спостерігалась і у рівні чистих страхових виплат: рівень чистих виплат становив 27,0%, що на 5,6 в.п. більше порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Високий рівень чистих страхових виплат спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 46,0%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 41,9%, а також з недержавного обов'язкового страхування – 34,2% [8].

Сучасний розвиток страхового ринку відбувається на фоні змін макроекономічної, політичної ситуацій в країні і посиленні державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю. Розвиток страхового ринку України потребує розв'язання проблем з особистого страхування, добровільного та обов'язкового пенсійного страхування, медичного забезпечення.

На сучасному етапі в Україні дуже гостро стоїть питання реформи охорони здоров'я. Акумуляовані та досі не вирішені завдання в галузі охорони здоров'я, поява нових проблем призвели до відсталої матеріальної бази, низького рівня медичного обслуговування, суттєвого підвищення ціни лікарських препаратів. Як наслідок – стан здоров'я населення в Україні є вкрай незадовільним і тому існує потреба у отриманні додаткових медичних послуг у вигляді медичного страхування.

В цілому, медичне страхування – це форма особового страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів [5].

Ринок добровільного медичного страхування має величезний потенціал розвитку в Україні. Це пов'язано з тим, що на сьогоднішній день ринок розвинений ще слабо, проте має найбільшу динаміку зростання.

Основними бар'єрами на шляху до подальшого ефективного розвитку ринку страхових послуг України є:

1. Недостатній рівень інформаційної відкритості страхового ринку, низький рівень «поінформованості» населення.

2. Відсутність послідовної і чіткої державної політики щодо розвитку страхування й достатнього рівня застосування страхових механізмів.

3. Відсутність системи стандартизації і сертифікації страхових продуктів і системи менеджменту.

4. Наявність недобросовісної конкуренції.

5. Відсутність потрібної нормативно-правової бази, чітких пояснень сутності страхування.

6. Необхідність удосконалення механізмів державного регулювання діяльності страхових компаній у вигляді політики обмежень (встановлення правил розміщення страхових резервів, визначення розміру статутного капіталу, встановлення обґрунтованих тарифів на страхові продукти) з метою уникнення концентрації страхового ринку і, як наслідок, високої вартості страхових полісів [7].

7. Низький рівень соціального забезпечення й рівня добробуту більшої частини населення.

8. Недостатній рівень надійності страхових організацій і, як наслідок, недовіра населення до страховиків [8].

9. Недосконалість інвестиційної діяльності страхових компаній [4, 26].

10. Необхідність забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів.

Внаслідок накопичених проблем, а також негативних наслідків світової фінансової кризи, у випадку пасивної державної політики та якщо не буде вжито належних системних кроків, очікуються: різке скорочення обсягів активів страховиків (до двох разів); зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог; поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок посилення

загрози банкрутства; хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів; ймовірне банкрутство значної кількості компаній перестраховальників.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування.

Ринок страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Необхідно підвищувати популярність страхових послуг, також потрібно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури. З метою покращення ситуації на сучасному страховому ринку України доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і тих, що спричинені фінансовою та економічною кризами. Особливий акцент необхідно зробити на активізації інвестиційного потенціалу страхового ринку.

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР : [Текст] // Відомості Верховної ради України. – 1996. – № 18.
2. *Базилевич В. Д.* Страхова справа : [Текст] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, КОО, 2002. – 203 с.
3. *Борисова В. А.* Стан страхового ринку в контексті глобалізації : [Текст] / В. Д. Борисова // Вісник Сумського національного університету. – 2012. – №3. – С. 19–23.
4. *Захарченко В. С.* Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи : [Текст] / В. С. Захарченко // Національна оборона і безпека. – 2008. – № 6. – С. 26.
5. *Коваль О.А.* Проблеми та перспективи впровадження медичного страхування в Україні : [Електронний ресурс] / О. А. Коваль // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2905>.
6. *Мних М. В.* Страхування в Україні: сучасна теорія і практика : [Підручник] / М. В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
7. *Приказюк Н. В.* Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку : [Текст] / Н. В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 101–108.
8. Статистика страхового ринку України від Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринку фінансових послуг України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : forinsurer.com/stat.
9. Страховое дело в Украине : [Навч. посіб.] / С. А. Гуцуляк, К. П. Залетів, А. И. Перетяжко, В. И. Шевченко. – К. : VeeZone, 2005. – 614 с.
10. Страхування : [Підручник] / за ред. С. С. Осадця. – К.: КНЕУ, 1998. – 528 с.

Доповідь надійшла до редакції 26.12.2014.

Брунець Богдана Романівна, асистент кафедри туризму НУ «Львівська політехніка»

ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА: ЧИННИКИ РОЗМІЩЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Ефективне функціонування туристичної сфери неможливе без розвиненої інфраструктури. Проблеми територіальної віддаленості туристичного регіону, відмінності культур на сьогоднішній день стають все більш непомітними завдяки розвиненості новітніх технологій, відкритості регіону, високому рівню розвитку телекомунікаційної, інституційної, фінансової, соціальної та економічної інфраструктур.

В Україні розвиток туристичної сфери відбувається стихійно завдяки ініціативі приватних підприємців та їх бачення ведення бізнесу. Оптимальність розміщення туристичних об'єктів інфраструктури набуває все більшого значення, адже хаотичність розвитку котрих у майбутньому може призвести до неочікуваних результатів, що у позитивному або ж негативному ракурсі сформує імідж вітчизняного туристичного продукту у світі.

Відомо, що «правильне» територіальне розміщення бізнесу вже є запорукою 50% успіху бізнесу. Саме із місцем розташування буде пов'язана діяльність фірми на довгі роки.

Багато наукових праць донедавна були зосереджені на оцінюванні доцільності розміщення виробничих потужностей підприємств. Хоча із розвитком постіндустріальної епохи у XXI ст. виникає потреба у дослідженні доцільності розміщення підприємств із надання послуг, в тому числі і туристичних. Наукові дослідження з вибору оптимального місця розташування туристичного підприємства проведені в праці О.В. Музиченко-Козловської [4], вплив туристичної інфраструктури на розвиток туризму висвітлюється у Ф.Ю. Поклонського [5].

Під поняттям «туристична інфраструктура» слід розуміти комплекс діючих споруд і мереж виробничого, соціального і рекреаційного призначення, призначених для функціонування сфери туризму, а також – сукупність загальних умов виробництва туристичного продукту, обумовлених технологічним процесом та управлінськими взаємодіями [3].

Про складність здійснення аналізу чинників, котрі впливають на розміщення елементів туристичної інфраструктури, свідчить визначення В.И. Азара, котрий вказує, що туризм – це велика економічна система з різноманітними зв'язками між окремими елементами в рамках як національного господарства окремої країни, так і його зв'язками зі світовим господарством в цілому [1].

Загальновідомо, що більшість елементів туристичної інфраструктури обслуговує також і місцеве населення, яскравим прикладом його є бари, ресторани, готелі, музеї, заклади розваг та оздоровлення тощо. Але зважаючи, що без існування транспорту, розвиненої мережі торговельних, розважальних закладів здійснювати туристичну діяльність також буде неможливо. Кожен вид туристичної діяльності, котрий здійснюється туристом самовільно чи організовано вимагає забезпечення певними інфраструктурними об'єктами, котрі прямо впливатимуть на можливість його реалізації. Вплив кожного із напрямів інфраструктурного забезпечення на формування туристичного продукту може здійснюватись безпосередньо, а саме – без наявності котрого неможлива реалізація виду туристичної діяльності та віддалено – без наявності якого можна було б і обійтись.

Критичність потреб у наявності об'єктів туристичної інфраструктури, котрі безпосередньо та віддалено задовольняють потреби у реалізації певного виду туристичної діяльності, слід згрупувати за напрямками інфраструктурного забезпечення та здійснити ранжування потреби в їх наявності за критерієм можливої територіальної віддаленості, а саме: 1 – можна обійтись без наявності об'єкту туристичної інфраструктури (≥ 51 км), 2 – бажана наявність об'єкту інфраструктури (11–21 км), 3 – обов'язкова наявність об'єкту інфраструктури для задоволення реалізації туристичної діяльності. Приклад оцінювання критичності потреби у наявності об'єктів туристичної інфраструктури, котрі безпосередньо та за можливої віддаленості покликані задовольняти потреби у реалізації туристичної діяльності вказані у табл. 1.

Критичність потреби у наявності об'єктів туристичної інфраструктури, котрі безпосередньо та за можливої віддаленості покликані задовольняти потреби у реалізації туристичної діяльності

Напрями інфраструктурного забезпечення	Перелік інфраструктурних об'єктів, покликаних задовольнити можливість реалізації туристичної діяльності	Вагомість наявності об'єкту інфраструктурного забезпечення для різних видів туристичної діяльності		
		Екскурсійний	Екотуризм	Гірськолижний
Об'єкти та системи туристичного обслуговування	- туристичні бюро та агенції;	2	1	1
	- самодіяльні туристичні організації; - арт-агенства/провайдери культурно-мистецьких та театралізованих заходів	2	1	1
	- тощо			
Об'єкти проживання	- готелі та готельні комплекси, міні-готелі, мотелі, хостели	2	1	2
	- тощо			
Об'єкти відвідування	- тощо			
Об'єкти харчування	- тощо			
Транспортне сполучення	- тощо			
Фінансово-кредитна інфраструктура	- тощо			
Та інші				

Як видно із табл. 1 існують об'єкти інфраструктурного забезпечення, котрі повинні бути у наявності для можливої реалізації будь-якого виду туристичної діяльності, а отже просування туристичного продукту на ринок без них є неможливим. Зважаючи, що економічно доцільно приймати рішення про розміщення того чи іншого об'єкту туристичної інфраструктури звертаючи увагу на можливість досягнення

максимального економічного ефекту, проведемо макрогрупування чинників, котрі є найвагомими у більшості випадків:

1) наявність привабливих туристичних ресурсів, а саме унікальних природно-рекреаційних ресурсів, пам'яток культурно-історичної спадщини тощо підвищують ймовірність їх відвідання туристичної дестинації, а отже і використання об'єкту туристичної інфраструктури. Саме значущість прилеглих рекреаційних, культурно-історичних ресурсів, гармонійність пейзажу та дотримання ідентичності сприяє бажанню туристів здійснити туристичну подорож, а отже відвідати об'єкти туристичної інфраструктури (N);

2) транспортна доступність до сьогодення залишається одним із важливіших чинників, котрі впливають не лише на рівень відвідуваності туристичних об'єктів, а й на доцільність розміщення поруч із ними об'єктів туристичної інфраструктури. Прилеглисть до великих транспортних вузлів, наявність ефективного транспортного сполучення завжди сконцентровують скупчення не лише місцевого населення, а й туристів (D);

3) ціна розміщення об'єкту туристичної інфраструктури (вартість земельної ділянки, нерухомості, орендної плати) прямо впливатиме на економічну ефективність діяльності об'єкту (P). При розгляді створення об'єкту туристичної інфраструктури з «нуля» в ціні розміщення об'єкту слід враховувати витрати на налагодження комунікаційних мереж (підведення водопостачання, теплопостачання, електропостачання тощо).

Схематично вибір оптимального розміщення об'єкту туристичної інфраструктури відображено на рис. 1.

При розміщенні закладу туристичної інфраструктури слід враховувати ефект «суперточки тур» – котра являє собою локальну (просторово обмежену) територію антропогенного ("синтетичного") або природного походження, унікальне поєднання природних компонентів (пейзажне різноманіття, атрактивність ландшафтів) і характеризується суттєвою соціально-історичною значимістю подій, які відбувались (відбуваються) в її межах або в межах простору, який візуально сприймається з цього місця [2]. Саме ефект «суперточки тур» сконцентровує значні туристичні потоки, наявність котрих підвищує ймовірність відвідання об'єкту туристичної інфраструктури. Яскравим

прикладом є успіх ресторану «Криївка» у місті Львові, котрий відвідує щороку понад 1 млн. відвідувачів.

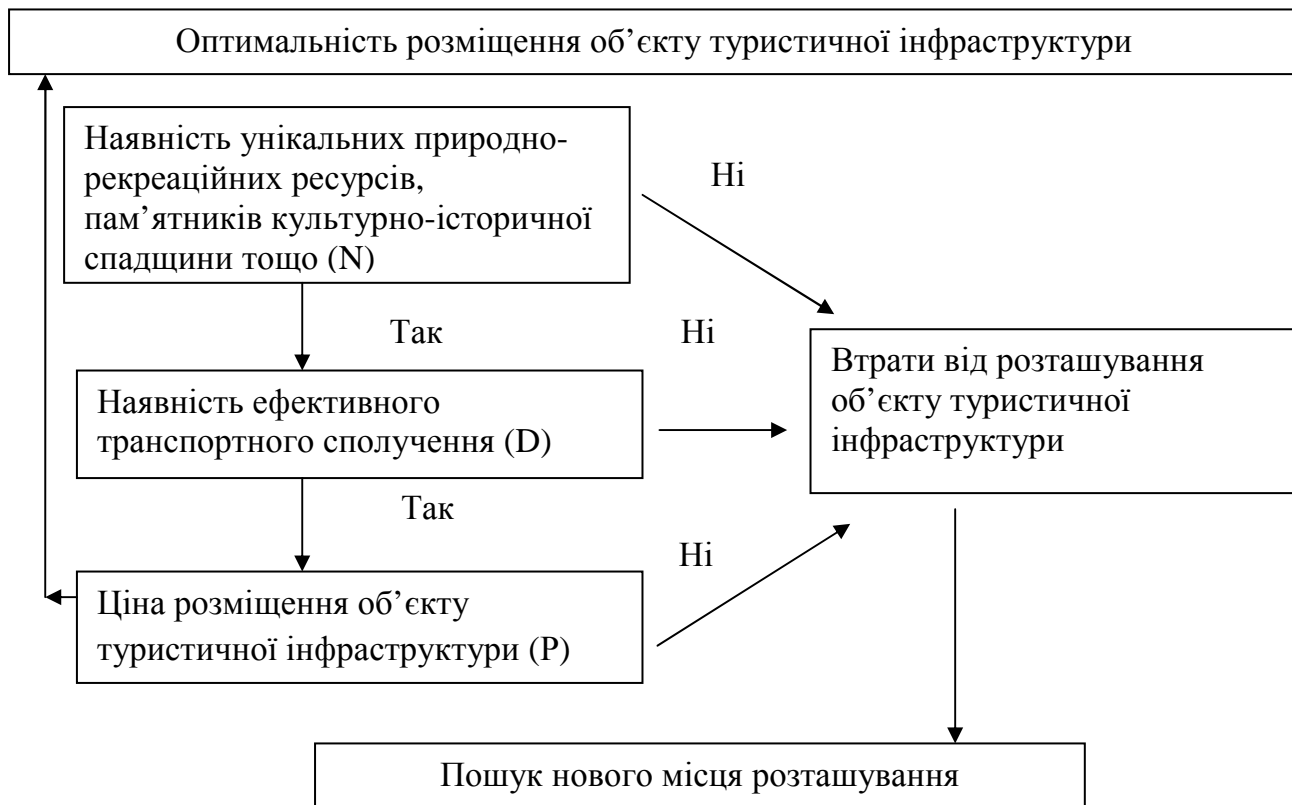


Рис. 1. Схема вибору оптимального розміщення об'єкту туристичної інфраструктури

Враховуючи, що для того щоб оцінити туристичну інфраструктуру слід звернути увагу не лише на вищевказані чинники, а й на напрям діяльності об'єкту інфраструктурного забезпечення туристичної сфери, прогнозовану потужність надання туристичних послуг, кількість прямо конкуруючих об'єктів туристичної інфраструктури, розміщених на аналізованій території, величину мігруючих туристичних потоків біля об'єкту туристичної інфраструктури.

1. Азар В. И. Экономика и организация международного туризма : [Текст] / В. И. Азар. – М. : Экономика, 1984. – 168 с.

2. Бейдик О.О. Українсько-російський словник термінів і понять з рекреаційної географії та географії туризму: [Електронний ресурс] / О. О. Бейдик. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/glossary/termini-z-galuzi-turizmu-ta-rekreatsiji/supertochka-tur>.

3. Брунець Б. Р. Сутність означення поняття інфраструктура : [Текст] / Б. Р. Брунець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 372–377.

4. Музиченко-Козловська О. В. Вибір оптимального місця розташування туристичного підприємства : [Текст] / О. В. Музиченко-Козловська // Менеджмент та підприємництво в Україні:

етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. - Львів : Львівська політехніка, 2012. – С. 253–257.

5. Поклонский Ф. Е. Влияние туристической инфраструктуры на развитие туризма : [Текст] / Ф. Е. Поклонский // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 205–208.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Горячева Кіра Сергіївна, канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки та підприємництва Національної академії управління, м. Київ

ІНСТИТУТИ ТА ДОВГОСТРОКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

На сьогодні економічний розвиток країн відрізняється нерівністю. ВВП на душу населення бідних країн ледве складає 500 дол. США/рік, а багатих – до 60 тис. дол./рік [7]. Ці істотні відмінності існували не завжди. Економічний розрив виникає останні 200 років економічного розвитку світу. Як пояснити такі відмінності? Для відповіді необхідно визначити фактори економічного зростання, які виділяють експерти. Існує декілька гіпотез: географічна гіпотеза; інституціональна гіпотеза; гіпотеза модернізації та інші.

Географічна гіпотеза. Географічні та природні умови можуть бути важливими факторами зростання, особливо на ранній (до індустріальної, аграрній) стадії розвитку країни. Дж. Даймонд в книзі «Рушниця, мікроби і сталь» показує, що перші держави виникали в місцях з найкращими умовами вирощування сільськогосподарських культур та одомашнення тварин [3]. Інші економісти доводять важливість наявності виходу до моря і крупних повноводних річок, оскільки вони знижують витрати на транспортування вантажів, що сприяє підвищенню торгівлі. Ще один фактор, який часто наводиться, – корисні копалини (нафта, газ, метали та інше).

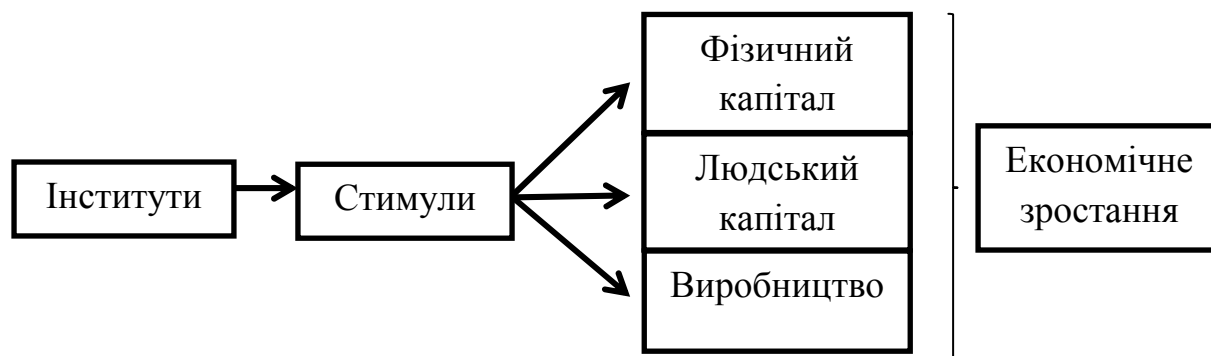
Однак статистичні дані не підтверджують гіпотезу Даймонда – в сучасному світі немає зв'язку між раннім переходом до осілого землеробства та ВВП на душу населення сьогодні. Навіть співставні регіони суттєво різняться (наприклад, динаміка ВВП на душу населення в Північній та Південній Кореї після розділення в 1970-х роках; або доходи мешканців Східної та Західної Німеччини, які було розділено після Другої світової війни, на момент об'єднання різнилися в 3,5–4 разів) [1]. Таким чином, географія не може пояснити всіх відмінностей в рівні економічного розвитку регіону (країни).

Інституціональна гіпотеза. Приклади розділу Кореї і Німеччини демонструють, що географічні умови не є головним фактором розвитку. Головне, що відрізняло ці країни – це система інститутів (законів, правил, способів організації виробництва). Інституціональна гіпотеза як альтернатива географічної гіпотези пов'язана з ім'ям Д. Норта (нобелівський лауреат з економіки 1993 р.). Д. Норт вивчав економічне зростання в широкому контексті історичних, соціальних, політичних умов, які до цього рідко привертали увагу економістів. В спільній роботі з Р. Томасом Д. Норт зазначає, що фактори, які зазвичай розглядають як причини економічного зростання (накопичення капіталу, зростання рівня освіти, технічні новації та інше) «не є причинами економічного зростання; вони і є зростання» [8].

Фундаментальною основою економічного розвитку є економічні інститути, в першу чергу, надійний захист прав власності і гарантії виконання контрактів. За відсутності зазначених умов у економічних агентів немає стимулів до інвестування в фізичний і людський капітал, а також немає бажання впроваджувати нові технології.

Недостатній захист власності і контрактів створює стимули до непродуктивної праці (злочинство, вимагання, корупція). Перерозподіл стає більш привабливою сферою прикладання зусиль, ніж виробництво.

Сучасне економічне зростання можна представити схемою:



Сучасне економічне зростання – це результат виникнення інститутів, які стимулюють виробничу діяльність.

1. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста : [Текст] / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. – 2006. – № 5. – С. 1–43.

2. Грейф А. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли : [Текст] / А. Грейф. – М. : Высшая школа экономики, 2013. – 532 с.

3. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ : [Текст] / Дж. Даймонд ; Пер. М. Колопотин. – М.: АСТ, 2010. – 325 с.

4. Дьянков С. Новая компаративная экономическая теория : [Текст] / С. Дьянков, Е. Глейзер, Р. Ла Порта, А. Шляйфер // Эковест. – 2003. – №3. – С. 422–459.

5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение : [Текст] / Д. Норт // THESIS. – 1993. – №2. – С. 69–91.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : [Текст] / Д. Норт ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера]. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.

7. Перспективы развития мировой экономики : [Текст]. – Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, 2014. – 228 с.

8. North, D., Thomas, R. (1973). The Rise of the Western World. Cambridge: Cambridge University Press. 171 p.

Доповідь надійшла до редакції 16.12.2014.

Готра Вікторія Вікторівна, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Широкомасштабна інноваційна діяльність в сучасних умовах є фундаментом стабільного та ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни загалом. Практична реалізація останньої має особливе значення як для національного агропромислового комплексу, так і для сільських територій. Стратегічною умовою прискореного розвитку аграрних підприємств в умовах майбутнього вступу до ЄС, безумовно, є формування ефективної інноваційної інфраструктури як системи організацій, які забезпечують реалізацію інноваційного потенціалу аграрних формувань й сприяють активізації інноваційної діяльності. Інноваційна інфраструктура є ефективною моделлю взаємодії науки, освіти й виробництва, сполучною ланкою між розробником і споживачем інновації, між науковою ідеєю та її практичним втіленням.

Інноваційний процес та інноваційна інфраструктура в аграрній сфері мають свої особливості, зумовлені специфікою сільськогосподарського виробництва, що залежить від природних факторів та використання як засобів виробництва живих організмів і природних ресурсів. Ця особливість підсилюється організаційними характеристиками функціонування аграрного виробництва, складними економічними умовами, господарською структурою, що охоплює потужні великотоварні підприємства та значну кількість дрібних товаровиробників, непропорційними міжгалузевими економічними відносинами,

специфічністю сільськогосподарської продукції, яка є незамінною для людини.

В українському законодавстві інноваційна інфраструктура визначається як «сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [1]. На основі такого визначення вітчизняні науковці до інноваційної інфраструктури відносять «весь необхідний спектр державних і приватних структур, що забезпечує розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного процесу», а саме: виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри і бізнес-інкубатори), об'єкти інформаційної системи (аналітичні, статистичні центри, інформаційні бази і мережі), організації з підготовки і перепідготовки кадрів з технологічного менеджменту, фінансові структури (фонди бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові), систему експертизи, об'єкти патентування, ліцензування і консалтингу і, нарешті, розвинену систему сертифікації, стандартизації і акредитації [5, 124].

Результатами фундаментальних досліджень, проведених у 2006–2011 рр. за рахунок коштів державного бюджету в системі НААН, стали: 219 теорій та концепцій, 30 стратегій розвитку, 180 математичних моделей, 643 методології, методи, методичні рекомендації, 1143 сорти і гібриди рослин, вихідного матеріалу для селекції, 63 породи і типи тварин, комах, 76 технологій, технічних умов, регламентів, 24 способи, 54 штами і середовища та 1018 інших видів інновацій. Усього отримано 3450 результатів, з них рекомендовано для освоєння виробництвом 1333, використання в наукових дослідженнях – 2043 та апробації – 1656 [2, 387]. Результати прикладних досліджень 2006–2011 рр., що фінансувалися з державного бюджету: нова техніка, машини й обладнання – 263, технології, технологічні інструкції – 837, засоби захисту рослин і тварин – 29, нові матеріали – 33, вакцини, діагностичні – 99, способи – 442, рекомендації – 1101, бази даних, інформаційні системи – 20, методичні вказівки – 7, інше – 762. Загальна кількість результатів – 3593, з них рекомендовано для апробації – 1309, освоєння виробництвом – 2170, використання в наукових дослідженнях – 1170 [2, 388].

Серед усіх суб'єктів інфраструктури інноваційного розвитку технологічні парки є реально діючими структурами, які сприяють прискоренню створення інновацій та їхньому виходу на ринок. У агротехнопарку можуть формуватися структури простого й складного сервісного обслуговування малих ферм і підприємств, розміщених в інкубаторі агробізнесу. Це надає можливість, з одного боку, за допомогою малих ферм переробної й харчової промисловості здійснити спеціалізацію, а з іншого, – об'єднати їх кооперацію в єдину економічну мережу в рамках цієї структури і тим самим організувати ряд кооперативів з виробництва певного виду продукції (м'ясної, молочної, овочевої), яка задовольняє потреби різних груп населення [6].

Агротехнопарки покликані сприяти раціональному розміщенню продуктивних сил і, зокрема, створенню умов для перетворення менш економічно розвинених регіонів на науково-промислові зони з високим рівнем життя, стимулюванню господарського розвитку депресивних регіонів, подоланню соціально-економічних диспропорцій між великими промисловими центрами й периферією [3].

В Україні функціонують 12 агротехнопарків без державної реєстрації: 7 технопарків у Харківській області, по 2 технопарки – у Хмельницькій та Вінницькій областях, ще 1 технопарк – у Івано-Франківській області [4].

Можна запропонувати також нові форми організації агропромислового виробництва, а саме: створення територіально-галузевих об'єднань (компаній, агроконсорціумів, агрохолдингів) у формі відкритих акціонерних товариств та інших організаційно-правових форм, передбачених законами України, де в повному обсязі враховуються права на власність засобів виробництва, економічні інтереси всіх учасників інтеграції.

Агрохолдинги – надвеликі вертикально інтегровані агропромислові групи, що використовують сотні тисяч гектарів земель, десятки різних підприємств. На території адміністративного району можуть бути створені декілька агропромислових компаній залежно від їх спеціалізації, які можуть бути об'єднані в районний агроконсорціум. У свою чергу, районні агроконсорціуми об'єднуються в єдиний міжрайонний агрохолдинг. Міжрайонний агрохолдинг дозволить підприємствам аграрного сектора економіки централізовано стати

учасниками інвестиційних та цільових програм, розроблених Кабінетом міністрів України, Міністерством аграрної політики та продовольства України та інших недержавних джерел інвестування. В результаті цього підприємства зможуть зосередитися на створенні нових, конкурентоспроможних продуктів, залученні перспективних технологій, проникненні на регіональні й всеукраїнські ринки.

Технополіси – на даний момент відсутні. Необхідно внести зміни до Податкового кодексу України з метою відновлення дієвих механізмів державної підтримки інноваційних проектів та забезпечити даліше удосконалення методів державної підтримки в залежності від науково-технічних, економічних та соціальних результатів їх діяльності.

З метою активізації розвитку інноваційної інфраструктури АПК на підприємствах необхідно забезпечити виконання таких умов: формування інформаційної системи про освоєні інновації та їхній економічний ефект; усвідомлення управлінським персоналом підприємств (індивідуальними підприємцями) необхідності освоєння нововведень та готовності до підприємницького ризику; пошук джерел фінансування інноваційних проектів та технологій; наявність на підприємстві спеціальних організаційних структур, здатних підтримати процес розробки та освоєння нововведень найбільш раціональним шляхом.

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2006–2010 роки та 2010 рік : [Текст] / упоряд. В. В. Адамчук, О. М. Жукорський, О. С. Сидоренко. – К. : Аграрна наука, 2011. – 421 с.

3. Демидов В. А. Региональная инновационная система: потенциал и тенденции развития : [Текст] / В. А. Демидов, Н. Н. Лебедева, О. С. Олейник. – В.: ВолГУ, 2008. – 137 с.

4. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480.

5. Ковтуненко К. В. Інноваційна інфраструктура: напрями розвитку та участь держави : [Текст] / К. В. Ковтуненко, Ю. В. Ковтуненко // Проблеми економіки та управління : [зб. наук. праць] / відпов. ред. Й. М. Петрович. – Львів: Львівська політехніка, 2012. – С. 122–125.

6. Медынский В. Г. Инновационное предпринимательство : [Текст] / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 348 с.

Доповідь надійшла до редакції 29.12.2014.

Зарічна Олена Володимирівна, канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ РИНКОВИХ ФАКТОРІВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Розвиток економічних відносин країни передбачає формування, вдосконалення наукових підходів щодо управління економічними процесами в регіонах та впливає на визначення і розвиток стійких конкурентних переваг як критерію їх життєздатності в умовах глобальної конкуренції. Це в свою чергу вимагає виявлення основних факторів, які здійснюють вагомий вплив на формування конкурентних переваг та забезпечують розвиток регіонів. Саме в даному контексті надзвичайно актуальною стає проблема визначення та вивчення ринкових індивідуальних факторів, що формують конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність регіону визначають як його здатність досить тривалий час реалізовувати власні та залучені можливості для розвитку на сучасній технологічній основі, забезпечуючи внутрішній і глобальний ринок товарами та послугами відповідної якості [5, 46]. З цього визначення можна зробити узагальнення, що конкурентні переваги насамперед визначають рівень конкурентоспроможності регіону, який підпадає або формується під впливом різних внутрішніх і зовнішніх ринкових чинників.

Зазначимо, що фактор конкурентоспроможності - це подія, процес, явище або стан певного об'єкту, що впливають на рівень конкурентоспроможності регіону.

Дослідженнями основних факторів формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності регіону займалось багато науковців, таких як Р. Мартін [9], С. Романюк [5], Р. Фатхутдінов [8], які намагалися класифікувати їх залежно від розвитку економіки регіонів та країни. Л. Абалкін [1] вбачав за необхідне при обґрунтуванні основоположних проблем підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів, національної економіки більше увагу приділяти управлінським факторам, які направлені на узгодження взаємозв'язків.

М. Портер [4] вважав, що базовим підходом до вивчення конкурентоспроможності регіону є факторна оцінка, побудована з урахуванням детермінант регіонального ромбу. При цьому основними

детермінантами виступають: параметри чинників (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура та інші); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості товару та ін.); споріднені й підтримуючі галузі (забезпечують фірму необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими та іншими послугами); стратегії фірм, їх структура і суперництво (створюють конкурентне середовище та розвивають конкурентні переваги) [4, 275].

Р. Мартін наголошує, що неможливо виділити певний універсальний набір факторів, який би підходив для всіх регіонів. Необхідно враховувати особливості кожного регіону:

- регіон як місце виробництва;
- регіони зростаючої віддачі;
- регіони як «центри знання» [9].

В наслідок цього Р. Мартін виділяє три групи факторів [9]:

1. Інфраструктура і доступність, тобто базова і технологічна інфраструктура, доступність освітніх установ.

2. Людські ресурси, тобто врахування демографічних ознак: міграція, кваліфікація працівників, наявність робочої сили.

3. Продуктивне середовище, тобто підприємництво, його розвиток, інноваційні технології, рівень управління, доступність капіталу, природа конкуренції тощо.

Інші науковці виділяють фактори, що в першу чергу впливають на організаційно-правові можливості регіонів [3, 529–530]:

- інноваційна стратегія, яка передбачає створення програми соціально-економічного розвитку регіону або міста з врахуванням проведеного ситуаційного аналізу;

- розвиток інфраструктури ринку, з врахуванням інтересів банківських та страхових організацій бізнес-інкубаторів та технопарків;

- розвиток підприємництва;

- вдосконалення нормативної та законодавчої бази задля розвитку інноваційної сфери.

Враховуючи результати аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіонів, характеристики його ринкових факторів, отриманих провідними науковцями, вважаємо за необхідність виокремити

найбільш вагомі фактори формування конкурентоспроможності – кластеризацію та інноваційний розвиток.

Як правило, кластер передбачає концентрацію подібних суміжних або додаткових підприємств, що пов'язані та взаємодіють між собою, мають спільну мету та спільні можливості та загрози. Кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня [6, 24–25].

Процес кластеризації дозволить створити доступ до інноваційних технологій з використанням передових наукових досліджень та ноу-хау, які властиві досліджуваному регіону, що в свою чергу прискорить дію другого ринкового фактора – інноваційного розвитку та забезпечить підвищення інноваційного потенціалу регіону. Використання регіонами кластерних технологій в організації підприємництва сприятиме багатьом позитивним зрушенням, які так необхідні для піднесення їх економік: застосування стратегічного планування на регіональному рівні; виникнення нових механізмів взаємодії держави та бізнесу; виникнення природного механізму розвитку, що знижуватиме навантаження на державні органи щодо стимулювання економічних механізмів; поява високотехнологічних підприємств; прискорена інтеграція регіону в глобальну господарську систему; поява гнучких підприємницьких структур у кластерних мережах; збільшення кількості фірм навколо кластера, що супроводжуватиметься соціальним ефектом.

Отже, формування конкурентоспроможності регіону - динамічне явище, що передбачає врахування основних факторів, які впливають на створення та підтримку певних конкурентних переваг регіону. Останні в свою чергу мають бути спрямованими на забезпечення стійкого положення регіону у відносинах з іншими вітчизняними та економічними суб'єктами.

1. *Абалкин Л. И.* Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М., 1981. – 351с.
2. Академічний тлумачний словник української мови : [Текст]. – К., 1979. – Т. 11 (1970–1980). – 553 с.
3. *Малкина М. Ю.* Особенности измерения и способы повышения конкурентоспособности российской экономики : [Текст] / М. Ю. Малкина // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского.– Серия: Эконом. науки. – 2014. – № 3. – С. 529–537.
4. *Портер М.* Конкуренция / Майкл Э. Портер ; пер. с англ. - М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
5. *Романюк С.* Конкурентоспроможність регіонів: теоретичні і практичні підходи : [Текст] / С. Романюк // Робочі матеріали до круглого столу «Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Київ, 28 травня 2008 року). – К., 2008. – С. 46–48.

6. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации : [Текст] / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации : [материалы конференции (26–27 октября 2003 г.). – М. : Региональный форум, 2003. – С. 24–28.

7. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика : [Монографія] / В. П. Мікловда, І. Г. Брітченко та ін. – Полтава; Ужгород, 2012. – 307 с.

8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

9. Martin, R. A Study on the Factors of Regional Competitiveness / R. Martin. In : A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy (pp. 2–36).

Доповідь надійшла до редакції 26.12.2014.

Ільницький Денис Олександрович, канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УНІВЕРСИТЕТУ СВІТОВОГО КЛАСУ: МІЖНАРОДНЕ ПОРІВНЯННЯ

Визначення знання як основного фактору виробництва та соціально-економічного розвитку в провідних країнах світу формує глобальну конкуренцію на них. Принциповим розглядається не джерело походження знань, але місце їх ефективного застосування, що обумовлюється та обумовлює рівень соціально-економічного розвитку країни. Надихаючись ідеями Р. Лукаса слід усвідомлювати, що відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку країн спираються у тому числі на відмінності в їх забезпеченні технологіями як реалізованими знаннями [4].

Саме тому говорячи про те, що, наприклад, Японія технологічно більш розвинена ніж Китай, чи про швидкі технологічні зміни в якійсь країні, не йдеться про те, що в Японії накопичено більше знань ніж у Китаї, але йдеться лише про існуючий рівень технологій в країні, а не про різницю у знаннях. Він доводить, що **знання не мають національності**, вони є надбанням людей, людства. А в різних країнах має місце різний до них доступ та використовують їх з різною ефективністю та метою.

Ключовою інституцією, що оперує знаннями і конкурує в глобальному науково-освітньому просторі, більшість науковців визнають університети, які як зберігають знання, так і створюють нові, навчають

студентів, формуючи людський та інтелектуальний капітал нації, проводять фундаментальні та прикладні дослідження та долучаються до вирішення проблем соціально-економічного розвитку компаній, регіонів та країн. Дослідження структури інтелектуального капіталу (ІК) університетів є актуальним, особливо для України, де відбувається активне реформування системи вищої освіти (ВО). Хоча публікацій, що стосуються ІК в міжнародних науково-метричних базах даних накопичено досить багато, але лише 11,5% з них стосуються взаємозв'язку інтелектуального капіталу та внутрішніх і зовнішніх аспектів діяльності університетів [6]. М. Мартінез-Торрес обґрунтувала можливі компоненти, що формують структуру ІК університету (рис. 1). Але досліджень місця компонентів ІК в його структурі існує досить обмежена кількість.

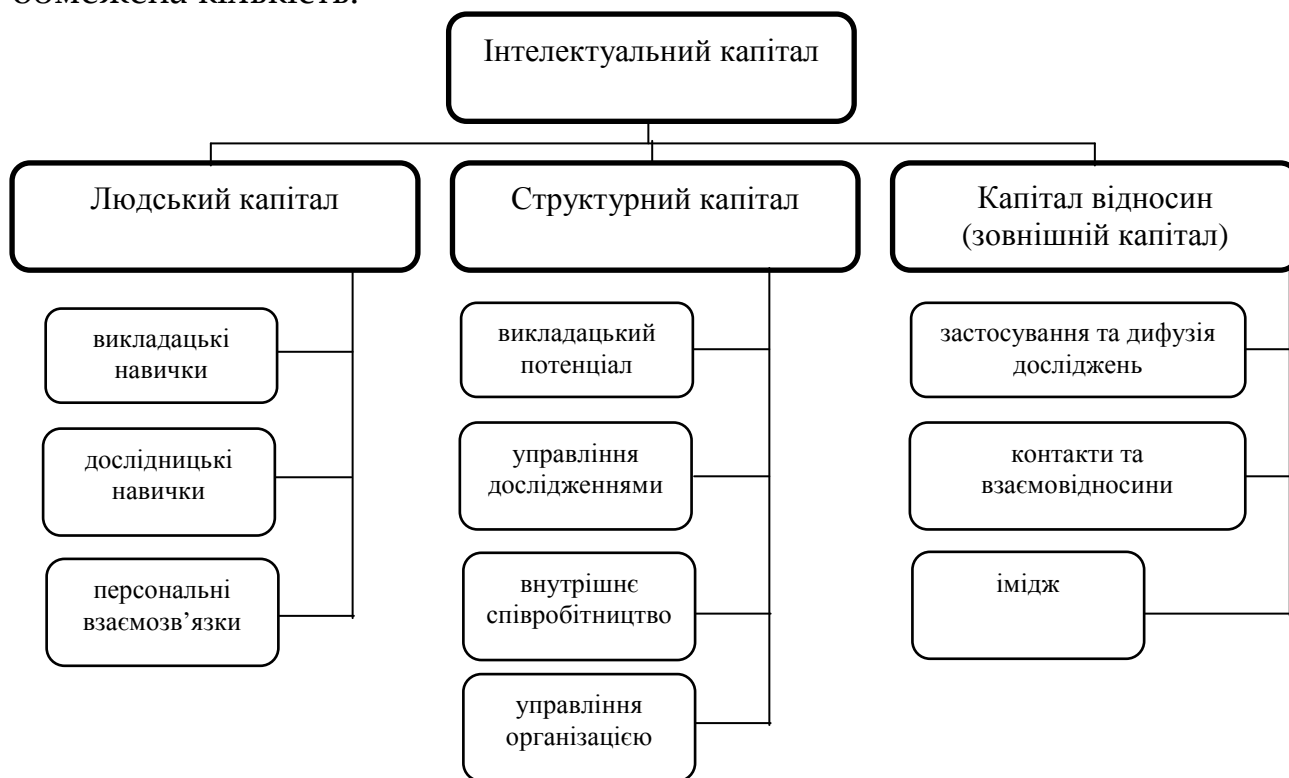


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу університету, складено за [5]

Структуру ІК університету слід розглядати більш широко. Передусім йдеться про необхідність обов'язкової ідентифікації капіталу внутрішніх відносин, які у сукупності створюють внутрішнє середовище науково-освітньої діяльності. У структурі людського капіталу варто виокремлювати як осіб, що займаються генеруванням нових знань, так й

тих, хто відповідає за трансформаційне лідерство в умовах загострення конкуренції в науково-освітньому просторі та інші види діяльності. В останніх публікаціях науковці все більш наполегливо пропонують структурний капітал розглядати як сукупність процесного капіталу та капіталу оновлення [3].

М. Мартінез-Торрес запропонувала систему показників, на основі якої ідентифіковано відносне значення компонентів ІК університетів Європи на прикладі соціально-правових факультетів (табл. 1). Очевидно, що розширення джерельної бази сприятиме більш об'єктивним результатам, які можливо будуть різними в університетах чи факультетах, що мають галузеву спеціалізацію, та навіть країнах.

Таблиця 1

**Місце компонентів інтелектуального капіталу
університетів Європи, %***

компоненти	за методом концептуальних карт	за методом часткових найменших квадратів
людський капітал	28,6	24,9
капітал відносин	25,7	25,2
структурний капітал	45,7	49,4

* складено за [5].

Іншим прикладом ідентифікації місця компонентів ІК у його структурі, але вже з Азії, можна назвати модель університету Шу-Те, який займає 41 місце в рейтингу університетів Тайваню (система ВО країни значно покращила свої позиції у світових рейтингах) та 1437 місце у світовому рейтингу «Вебометркс», був створений лише у 1997 році¹. Інструментарієм нечіткої логіки було встановлено, що у структурі ІК університету **34%** займає **людський капітал**, з яких 27,4% – студенти та випускники (основними показниками вимірювання стали загальна кількість, її коливання, тривалість навчання), 6,7% – науково-педагогічні працівники (витрати на підготовку, ставлення та компетенції); **40%** – **капітал відносин**, з яких 19% – академічна компонента (іноземні науковці, участь у конференціях, дослідницькі програми, міжнародні дослідницькі гранти), 16% – промислова компонента (кількість патентів, програми зайнятості, кооперативна

¹ Тут слід розуміти специфіку університетів Тайваню, де кількість університетів з 1991 р. зросла більш ніж у тричі, з 50 до 163 у 2010 році.

освіта), 4,7% – публічна компонента (суспільство, офіційні інституції, громада); та 26% – **організаційний капітал**, з яких 16,4% – ІКТ (бібліотеки, електронні ЗМІ), 9,6% – стратегії розвитку (культура, рутинні процеси, імідж) [2]. Досвід університету Шу-Те є тим важливий, оскільки демонструє, що навіть у досить стислі строки (десятиліття для становлення університету є невеликим терміном) в сучасних умовах університети можуть набувати певних досягнень.

Дослідження структури активів університетів Тайваню інструментами нечіткої логіки збагатили науку не лише можливістю такого аналізу, але й самим результатом [8]. Застосування методу власного вектору спирається на аналітичний ієрархічний процес, що надає можливість визначати відносну пріоритетність обраних факторів, ідентифікувати вагові коефіцієнти. Модель вимірювання ІК університету передбачає існування 3-х типів університетів (дослідницько-інтенсивні, освітньо-інтенсивні та професійно-інтенсивні), а також поділ складових ІК університету на 2 групи – інтелектуальна власність (інноваційні посилення як дослідження невідомих знань; інноваційна культура, що стимулює до генерування оригінальних ідей і кількість нових цінних ідей) та матеріальні активи (кількість публікацій; фінансова підтримка; дослідницькі результати як кількість викладачів та журналів) (табл. 2).

Таблиця 2

Структура інтелектуального капіталу університету

Складові	Показники	вагові коефіцієнти		Пріоритет фактору	Тип університету
		складових	показника		
Інтелектуальна власність	інноваційні посилення	0,801	0,163	3	дослідницько інтенсивний
	інноваційна культура		0,342	1	освітньо інтенсивний
	кількість нових цінних ідей		0,295	2	
Матеріальні активи	кількість публікацій	0,199	0,049	5	професійно інтенсивний
	фінансова підтримка		0,034	6	
	дослідницькі результати		0,096	4	

* складено за [8].

Напевно, що для різних типів університетів структура ІК та капіталу в цілому відрізнятиметься від наведених, які слід розглядати як усереднені. Наприклад, М. Волшок стверджувала, що вже на початку 1990-х років в США з 3500 інституцій ВО лише 100 дослідницьких університетів були залучені до створення нових знань у значних масштабах [7]. При цьому вся сукупність дослідників незалежно від режиму проведення досліджень включає меншість серед усіх осіб, що працюють в університетській системі [1, 31]. Це значно підвищує роль особистості, коли йдеться про знання. Очевидно, що відмінності у структурі ІК матимуть місце не лише у розрізі університетів, але й національних систем ВО, що обумовлюється існуванням взаємозв'язку між національними рівнями соціально-економічного розвитку та систем ВО.

Таким чином, у структурі інтелектуального капіталу університетів людський капітал займає 25–34%, капітал відносин – 25–40%, організаційний (структурний) капітал – 45–26%. Можна апелювати, що наведені результати стосуються виключно Тайваню чи Європи, але їх освітні системи та університети в провідних рейтингах займають кращі позиції у порівнянні з вітчизняними. Тому при виборі пріоритетів розвитку вищої освіти України, прагнучи розбудови країни з високим конкурентним статусом, варто враховувати отримані результати.

1. Changing Modes: New knowledge production and its implications for higher education in South Africa. Andre Kraak (ed). HSRC Press, 2000. 199 p.
2. Lee, S-H. (2010). Using fuzzy AHP to develop intellectual capital evaluation model for assessing their performance contribution in a university. *Expert Systems with Applications*, 37: 4941–4947.
3. Lin, C.Y.-Y., Edvinsson, L. (2008). National intellectual capital: comparison of the Nordic countries. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4): 525–545.
4. Lucas, R.E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22: 3–42.
5. Martmez-Torres, M.R. (2006). A procedure to design a structural and measurement model of Intellectual Capital: An exploratory study. *Information & Management*, 43: 617–626.
6. Science Direct, 1/12/2014 // www.sciencedirect.com.
7. Walshok, M. L. (1995). *Knowledge Without Boundaries: What America's Research Universities Can Do for the Economy, the Workplace and the Community*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco. 299 p.
8. Wu, H.-Y., Chen, J.-K., Chen, I.-S. (2010). Innovation capital indicator assessment of Taiwanese Universities: A hybrid fuzzy model application. *Expert Systems with Applications*, 37: 1635–1642.

Доповідь надійшла до редакції 22.12.2014.

Карпенко Оксана Олександрівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Яшина Ксенія Володимирівна, канд. техн. наук, доцент кафедри програмного забезпечення систем Дніпродзержинського державного технічного університету (м. Дніпродзержинськ)

ТРАНСФЕР ЗНАНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

На сучасному етапі людське суспільство знаходиться в перехідному періоді від індустріальної стадії розвитку до інформаційної. Найбільш вагомим ресурсом інформаційної економіки, що забезпечує їй конкурентні переваги, є людський капітал, в якому акумульовані кваліфікація і талант, уміння людей, їх інтелект. Саме такі особливості характеризують цей етап розвитку як економіку знань. Одним із системних елементів економіки знань є освіта [1].

Трансфер (передача) знань з метою підготовки фахівця – основна функція вищого навчального закладу (ВНЗ). На сьогодні традиційне співробітництво «ВНЗ – суспільство», «ВНЗ – установа», «ВНЗ – людина» потребує модернізації аби стати дієздатною основою трансферу знань, що в свою чергу дозволить будувати нову систему соціального партнерства та соціального діалогу [2].

Трансфер знань у контексті глобалізації світового співтовариства може розглядатися як самостійний напрямок діяльності ВНЗ, що поєднує та забезпечує як професійну підготовку, науково-дослідну, творчо-виконавську, виховну діяльність, так і додаткову освіту, міжнародне співробітництво.

У теперішній час Болонський процес визначає необхідність коригування системи відносин ВНЗ з підприємствами. Сучасний ВНЗ – це ринково-орієнтований інноваційний університет, діяльність якого базується на трикутнику знань: освіта – наука – інновації. При цьому здійснення інноваційної діяльності вимагає від університету того, щоб знання та інформація стали ринковим продуктом. Для цього необхідна відповідна інфраструктура – система трансферу знань.

Трансфер знань – це організаційні системи і процеси, за допомогою яких знання, включаючи технології, досвід і навички, передаються від однієї сторони до іншої, обумовлюючи інновації в економіці та соціальній сфері [3].

При цьому процес трансферу знань поєднує:

- трансфер юридично описаних технологій (у вигляді патентів або торгової марки);
- трансфер незапатентованих ноу-хау;
- трансфер фізичних продуктів та економічних благ;
- трансфер кваліфікованої робочої сили [4; 5].

Трансфер знань дозволить ВНЗ виступати рівноправними учасниками інвестиційно-інноваційного процесу. Саме тому діяльність сучасного ВНЗ неможлива без створення відповідної інфраструктури трансферу знань.

З метою створення сучасних центрів трансферу знань у вищих навчальних закладах України реалізується проект програми ТЕМПУС (логотип програми наведено на рис. 1) «Центр трансферу знань – від прикладних розробок і обміну технологічно-підприємницькими ноу-хау до розробки міждисциплінарних модулів учбових програм» («Knowledge Transfer Unit – From Applied Research and Technology-Entrepreneurial Know-How Exchange to Development of Interdisciplinary Curricula Modules» (логотип проекту наведено на рис. 2).



Рис. 1. Логотип програми ТЕМПУС



Рис. 2. Логотип проекту

Реєстраційний номер проекту: 544031-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES. Номер грантової угоди: 2013-5054/001-001. Тривалість проекту: 36 місяців, 12/2013–11/2016).

Грантхолдером проекту є «Joanneum university of applied sciences» (Австрія, м. Грац). У проекті беруть участь 18 партнерів, серед яких представники Європейського Союзу: «Joanneum university of applied sciences», Австрія, «World University Service-Austrian Committee», Австрія, «Budapest University of Technology and Economics», Угорщина, «Universitat de Girona», Іспанія, «Royal Institute of Technology», Швеція, вищі навчальні заклади України, такі, як: Міжнародний науково-технічний університет ім. Ю. Бугая (м. Київ), Національний аерокосмічний

університет ім. Н. Е. Жуковського (м. Харків), Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ), Хмельницький національний університет (м. Хмельницький), Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (м. Київ), Дніпродзержинський державний технічний університет (м. Дніпродзержинськ), а також Українська студентська спілка, ТОВ «Центр інноваційних технологій машинобудування», Асоціація малих підприємств України, Закарпатська торгово-промислова палата, Український інститут науково-технічної та економічної інформації, Дніпропетровський агрегатний завод, Міністерство освіти і науки України.

Виконання проекту передбачає вісім робочих пакетів [6], в рамках яких необхідно:

1. Створити і розробити стратегії для шести Центрів трансферу знань (ЦТЗ) у шести українських ВНЗ. Усі шість ЦТЗ у першій половині проекту будуть обладнані технологією швидкого прототипування (RPT) і отримують підтримку та консультації від партнерів з ЄС.

2. Встановити можливості і підтвердити трансфер знань в усіх шести ЦТЗ.

3. Реалізувати пілотні проекти в кожному ЦТЗ, розробити відповідні інструменти і послуги.

4. Розвинути/модернізувати та реалізувати міждисциплінарні навчальні програми-модулі в області інженерно-технологічних наук і бізнес-адміністрування.

5. Провести контроль якості та моніторингу проекту.

6. Забезпечити сталість результатів проекту.

7. Поширити результати проекту для всіх зацікавлених сторін.

8. Здійснити проектний менеджмент.

Базові види діяльності кожного ЦТЗ наступні:

- комунікації: ЦТЗ – контактний пункт для компаній/зовнішніх партнерів з пріоритетом на трансфер знань у широке суспільне коло (підвищення кваліфікації, тренінги та семінари);

- підтримка та розвиток досліджень: написання грантів, проектний менеджмент;

- внутрішнє консультування, допомога співробітникам ВНЗ у представленні інноваційних рішень на ринку (комерціалізація) та внутрішнє

оцінювання (управління інтелектуальною власністю, маркетингові дослідження) тощо.

Основна вимога проекту – це ефективне, життєздатне та впливове функціонування Центрів трансферу знань в усіх вітчизняних ВНЗ, які є партнерами проекту, протягом та після закінчення реалізації проекту. Діяльність ЦТЗ впливатиме позитивно як на освітню, так і наукову діяльність у зазначених ВНЗ.

Центри трансферу знань, створені при вищих навчальних закладах, являють собою невід'ємну складову, органічно вплетену в інноваційну модель розвитку економіки різних регіонів та України в цілому. Їх значення полягає у створенні сприятливих економічних та соціальних умов для розвитку сфери наукових досліджень та розробок, а також сфери інноваційного бізнесу.

1. Прохорова В. В. Сучасні проблеми економіки освітніх послуг у системі ринкових відносин : [Текст] / В. В. Прохорова, Л. Ф. Чумак // Економіка і управління. – 2013. – №3. – С. 78–82.

2. Институт трансфера знаний : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [//www.kazguki.ru/kcontent/about/structura/faculties/institute_for_knowledge_transfer](http://www.kazguki.ru/kcontent/about/structura/faculties/institute_for_knowledge_transfer).

3. Стратегия трансфера знаний Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [// www.unn.ru/general/transfer.html](http://www.unn.ru/general/transfer.html).

4. Helleiner, G.K. (1975). Role of Multinational Corporation in the Less Developed Countries Trade in Technology. World Development, 3: 161–189.

5. Stephen, H. (1988). Technology and Organizational Culture : The Human Imperative in Integrating New Technology into Organizational Design. Technology in Society, Vol. 10.

6. Tempus project: knowledge transfer unit – from applied research and technology-entrepreneurial know-how exchange to development of interdisciplinary curricula modules // my-ktu.eu.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Коваленко Юлія Михайлівна, докт. екон. наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь)

НОВІ ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [8] поняття і класифікація фінансових установ відрізняються від наведених у Класифікації інституційних секторів економіки України (KICE). До переліку фінансових установ в Україні віднесені банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі

товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг. Зазначене дозволяє зробити висновок, що цей перелік є коротким і відкритим, а з іншого боку, позитивом є вже віднесення бірж, компаній з управління активами, інститутів спільного інвестування і недержавних пенсійних фондів до професійних учасників фондового ринку².

Ще однією відмінністю КІСЕ від міжнародних аналогів є те, що філії і представництва іноземних юридичних осіб, які здійснюють свою діяльність в Україні, мають бути її резидентами. На практиці це викликає розбіжності із законодавством щодо валютного регулювання. З цієї причини тимчасово допускається віднесення таких філій і представ до нерезидентів української економіки і відповідно розгляд філій і представництв українських юридичних осіб за кордоном як резидентів.

Відрізняється структура сектору «Фінансові корпорації» і у Методиці розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами [6], де він включає фінансові корпорації, зайняті фінансовим посередництвом та іншими, пов'язаними з ним, фінансовими послугами на комерційній основі. Це банки й установи страхування, фондові біржі, інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, трастові компанії, депозитарії тощо.

Отже, на нашу думку, КІСЕ повинен: по-перше, давати визначення і класифікації усіх фінансових корпорацій/квазікорпорацій і некомерційних організацій або взагалі їх не наводити, як це зроблено, наприклад, у російському КІСЕ [4]; по-друге, перелік має бути закритим з метою уникнення колізій щодо включення деяких фінансових установ до підсекторів, як це зроблено, наприклад, у Системі національних рахунків (СНР'2008); по-третє, включати до підсекторів лише ті інституційні одиниці, які мають право на існування згідно з чинним законодавством.

Наразі в Україні ключовою проблемою повноцінного переходу на СНР'2008 є запровадження різних класифікацій (табл. 1). До 2000 р. вся

² Для порівняння, Закон РФ «О защите конкуренции» до фінансових установ, які можуть надавати фінансові послуги, включає такі: кредитні установи; кредитний споживчий кооператив; страховальник; страховий брокер; товариство взаємного страхування; фондова біржа; валютна біржа; ломбард; лізингова компанія; НПФ; компанія, що управляє інвестиційним фондом; компанія, що управляє пайовим інвестиційним фондом; компанія, що управляє НПФ; спеціалізований депозитарій пайового інвестиційного фонду; спеціалізований депозитарій НПФ; професійний учасник ринку цінних паперів [4].

статистична звітність в Україні базувалась на Загальному класифікаторі галузей народного господарства (1987), який відповідав вимогам системи балансів народного господарства і чітко розмежував галузі економіки на два сектори – виробничий та невиробничий. Національну Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД (ДК 009:2005) [1] було затверджено на виконання Постанови Кабінету Міністрів України «Про Концепцію побудови національної статистики України та державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики» від 04.05.93 р. [7] і на базі міжнародної статистичної класифікації видів діяльності Європейського Союзу – Nomenclature of Activities European Community (NACE, Rev.1, mod.7).

Таблиця 1

Склад підсекторів фінансового сектору у КІСЕ і КВЕД України*

Класифікатор Підсектор	КІСЕ	КВЕД (ДК 009:2010)
1. Центральний банк	НБУ	Центральний банк
2. Інші депозитні корпорації	Банки, філії іноземних банків, клірингові установи, фонди підтримки житлового будівництва тощо	Комерційні, кооперативні і державні банки
3. Інші фінансові посередники, крім страхових компаній і недержавних пенсійних фондів	Іпотечні (земельні) банки, кредитні спілки, довірчі товариства, лізингові компанії, пайові інвестиційні фонди, ломбарди	Лізингові компанії, що займаються фінансовим лізингом; кредитні спілки; фінансові компанії; організації іпотечного кредитування; факторингові компанії; трасти, фонди та подібні фінансові суб'єкти, ломбарди
4. Допоміжні фінансові корпорації	Валютні, товарні та фондові біржі	Фондові біржі; валютні біржі; брокери на ринку цінних паперів; реєстратори; зберігачі; депозитарії; брокери на іпотечному ринку; пункти обміну валют; страхові і пенсійні допоміжні одиниці (страхові агенти; фахівці з оцінювання страхового ризику та збитків); управляючі фондами
5. Страхові корпорації і недержавні пенсійні фонди	Страхові компанії і недержавні пенсійні фонди	Страхові компанії, суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення

* складено на основі [2; 3].

Потрібно враховувати, що статистичні класифікації мають змінюватись принаймні один раз на 5–10 років. Поштовхом до останніх змін став NACE (Rev.2), упроваджений Регламентом ЄС від 20.12.2006 № 1893/2006. У результаті з 01.01.2012 в Україні набув чинності новий КВЕД (ДК 009:2010)³. Якщо в попередньому класифікаторі діяльність фінансових корпорацій входила до секції J «Фінансова діяльність», то у новому – секції K «Фінансова та страхова діяльність»⁴. Аналіз останньої дозволяє зробити такі висновки:

1) фінансова діяльність включає і страхову діяльність, тож більш прийнятним є підхід, де секція K матиме назву «Фінансова діяльність», як це було раніше. До того ж, якщо звернути увагу на розділ 65 цієї секції, то він включає, крім страхування, також перестраховування і недержавне пенсійне забезпечення, крім обов'язкового соціального страхування;

2) потребують конкретизації послуги, що включаються до відповідних розділів КВЕД, з метою уникнення помилок у віднесенні до того або іншого виду фінансової діяльності;

3) у групі 64.3 незрозумілим є, які фонди та подібні фінансові суб'єкти до неї відносяться. Щодо трастів, то в Україні вони мають назву «довірчі товариства». У цілому ж ця група не має певних ознак фінансової діяльності, а просто перераховує фінансових суб'єктів;

4) розділ 66 повинен носити назву «Допоміжна діяльність у сфері фінансових послуг», що впливає з груп 66.1 «Допоміжна діяльність у сфері фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення» і 66.2. «Допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення».

Зазначене сприятиме гармонізації законодавства України у частині структуризації фінансового сектору та фінансової діяльності міжнародним стандартам.

³ КВЕД (ДК 009:2010) гармонізовано на рівні Y XX (розділ) з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності (ISIC, Rev.4 – 2008) та на рівні Y XX.XX (клас) – з КВЕД ЄС (NACE, Rev.2 – 2006). На відміну від попередніх редакцій, КВЕД не має рівня підсекції через відсутність такого рівня в базовій класифікації NACE (Rev.2).

⁴ Зміст цих секцій відрізняється від розповсюдженого розуміння фінансової діяльності як формування бюджетів (держави, фірм, домогосподарств) і управління витратами.

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ 2014»

1. Класифікація видів економічної діяльності (ДК 009:2005): Наказ Держкомстату України від 26.12.2005 № 376 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.legal.com.ua/document/.../0CH56CH42375609-05.html.
2. Класифікація видів економічної діяльності (ДК 009:2010): Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=vb457609-10>.
3. Класифікація інституційних секторів економіки України: Наказ Держкомстату від 18.04.2005 № 96 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kapitalizator.com/natsionalni-derzhavni-statystychni-klasyfikatsiyi-klasyfikatory>.
4. Классификатор институциональных единиц по секторам экономики: Приказ Федеральной службы государственной статистики от 02.08.2004 № 110 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tmsk.gks.ru/method/classifier/KIES.pdf>.
5. О защите конкуренции: Федеральный закон: от 26.07.2006 № 135-ФЗ : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.
6. Про затвердження Методики розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами: Наказ Держкомстату України від 08.11.2004 № 610 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN36819.html.
7. Про Концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.05.1993 № 326 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/326-93-%D0%BF>.
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Коломієць Світлана Володимирівна, канд. фіз.-мат. наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання та інформатики Української академії банківської справи НБУ, м. Суми

МЕТОДОЛОГІЯ СИНЕРГЕТИКИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Реальні соціально-економічні процеси демонструють складну динаміку: періодичні цикли, нелінійні тенденції, хаос тощо. Управління складними соціально-економічними системами та процесами потребує нового світогляду, нових стратегій мислення та діяльності, якісно нових підходів до аналізу процесів розвитку суспільства, процесів управління соціально-економічними системами.

Сучасний стан розвитку суспільства характеризується зміною наукової парадигми в природничих та соціальних науках, застосуванням ідей і принципів синергетики як загальної теорії самоорганізації. Методологія синергетики вносить істотні зміни в теорію і практику управління. Хаос, кризи, які в рамках класичної парадигми розглядалися

лише як негативні явища, сьогодні розглядаються як умови та можливості переходу системи на більш високий рівень розвитку та організації.

Як зазначено в [3, 28], за нетривалий час синергетика – теорія самоорганізації – перетворюється в загальну теорію розвитку, що має великі світоглядні наслідки. Суть цієї інтегральної науки полягає в тому, що у відкритих системах, які обмінюються із зовнішнім середовищем енергією, речовиною, інформацією, виникають процеси самоорганізації, тобто процеси утворення з фізичного (біологічного, економічного, соціального) хаосу стійких упорядкованих структур з істотно новими властивостями систем. Ця властивість є характерною для систем будь-якої природи – від фізичних і біологічних до економічних і соціальних. Для високоефективних синергетичних систем будь-якої природи характерними є фундаментальні властивості: 1) обов'язковий обмін енергією, речовиною, інформацією із зовнішнім середовищем; 2) обов'язкова когерентність поведінки між компонентами системи. На переконання А.А. Колеснікова, ці кардинальні властивості синергетичних систем обов'язково повинні враховувати як сучасні керівники, так і спеціалісти в конкретній сфері діяльності [3].

Синергетика як новий метод дослідження відкритих самоорганізованих систем виникла у відповідь на кризу *стереотипного, лінійного мислення*, характерними ознаками якого є:

- розуміння хаосу як виключно деструктивного явища;
- розглядання випадковості як другорядного, побічного фактора, який не має принципового значення у пізнанні та розвитку;
- розуміння нестійкості та нерівноваги виключно як негативних та руйнівних факторів;
- твердження, що процеси, які відбуваються у світі та суспільстві, є зворотними за часом та передбачуваними на необмежено великі проміжки часу;
- уявлення про те, що процеси та явища мають жорсткий причинно-наслідковий зв'язок; розвиток є лінійним, поступальним, безальтернативним, а минуле становить лише історичний інтерес;
- твердження, що результат зовнішнього управляючого впливу є однозначним і лінійним, передбачуваним наслідком прикладених

зусиль, що відповідає схемі: «вплив – бажаний результат», тобто, чим більше вкладаєш енергії, тим краще результат.

Як відмічають О.М. Князева та С.П. Курдюмов [1, 35] саме цими та іншими стереотипами мислення визначається й панівний на сьогодні підхід до управління складноорганізованими системами, який базується на лінійному уявленні про їх функціонування.

Хоча наукова парадигма зазнала істотних змін у ХХ ст., багато уявлень класичної парадигми, нажаль, є основою сучасної суспільної свідомості. У часи класичної наукової парадигми об'єктами дослідження, головним чином, були стійкість, рівновага, порядок, замкнені системи, лінійні залежності. Нова парадигма – це парадигма нелінійності. Нелінійні уявлення змінюють лінійні уявлення. Лінійна причинність замінюється циклічною причинністю, в якій схема «причина – наслідок» замінюється на «нестійкість – стійкість – нова нестійкість».

Розглядаючи особливості феномену нелінійності [1, 50], науковці приходять до висновку, що:

- завдяки нелінійності має силу найважливіший принцип «зростання малого» або «посилення флуктуацій»;

- певні класи нелінійних відкритих систем демонструють порогову чутливість: нижче порогу все зменшується, забувається, не залишає жодних слідів у природі, науці, культурі, а вище, навпаки, – багаторазово зростає;

- нелінійність породжує так званий квантовий ефект – дискретність шляхів еволюції нелінійних систем, тобто в конкретному нелінійному середовищі можливий не будь-який шлях еволюції, а лише певний спектр цих шляхів;

- нелінійність визначає можливість неочікуваних (емерджентних) змін перебігу процесів.

Ми повністю поділяємо думку багатьох вчених, що в епоху постійних змін, в епоху хаосу саме синергетична методологія має стати основою для управління складними соціально-економічними системами. Синергетичні знання – це не лише знання сучасної наукової парадигми, це насамперед, інший погляд на світ, розуміння законів розвитку сучасного світу, що породжує нові способи мислення та

діяльності, нові підходи до управління соціально-економічними системами.

Як неодноразово підкреслюється в працях [1; 2] синергетичний світогляд дозволяє по-новому підійти до розв'язання проблеми ефективного управління розвитком складних соціальних, географічних, екологічних, економічних систем. З точки зору синергетики, неефективне управління когнітивною або соціальною системою полягає у нав'язуванні системі деякої форми організації, яка не відповідає її внутрішнім тенденціям та не є притаманною цій системі. Суть нового підходу полягає в тому, що управління повинно бути орієнтовано не на зовнішнє, а на внутрішнє середовище, на власні закони самоорганізації та еволюції складної системи. При цьому важлива не сила управляючого впливу, а його узгодженість з власними тенденціями розвитку нелінійної системи.

На думку О.М. Князевої [2, 372–373], принципи управлінської діяльності зазнають істотних змін в сучасному світі. Соціальне управління має задовольняти наступним вимогам:

- соціальне управління має бути світоглядно орієнтовним, тобто базуватись на сучасній науковій парадигмі;
- соціальне управління має бути рефлексивним, тобто базуватись на аналізі власних вчинків, співвідносити їх з минулим та майбутнім, корегувати управлінські дії в залежності від конкретних ситуацій;
- щоб бути ефективним соціальне управління має бути синергетичним, тобто нелінійним та резонансним;
- соціальне управління має бути конструктивістським, тобто базуватись на розумінні того, що суб'єкт не стільки відображає соціальне середовище, скільки створює його у відповідності з власними цінностями. Більш того, не тільки суб'єкт створює соціальне середовище, але й середовище створює його, внаслідок чого суб'єкт змінюється сам – він зростає разом зі світом, який він змінює. Соціальне конструювання – це вміння узгоджувати власні цілі з глибинними руслами історичного розвитку соціальних систем, з різними образами майбутнього в довгостроковій перспективі;
- соціальне управління має бути екологічним, тобто враховуючим те, наскільки управлінські дії є адекватними соціальному середовищу, чи є вони своєчасними та доречними;
- соціальне управління має бути глобально орієнтовним;

- соціальне управління має бути креативним, максимально гнучким та мобільним.

Синергетика сприяє становленню нового бачення світу, розумінню законів еволюції, принципів управлінської діяльності, перспектив розвитку складноорганізованих систем. З точки зору синергетики докорінним чином змінюється розуміння відносин суб'єкта та об'єкта управління. Синергетична методологія управління базується на поняттях самоорганізації, відкритості, складності та нелінійності систем, підкреслює важливість біфуркаційних процесів, малого резонансного впливу в соціальних процесах та явищах. Саме ідеї та принципи синергетики є тим фундаментом, на основі якого відбувається розуміння законів розвитку сучасного складного, нелінійного світу, саме синергетика дозволяє подолати стереотипи лінійного мислення, притаманного класичній науці.

На нашу думку, особлива роль у становленні синергетичного світогляду належить освіті. Освіта здатна та повинна донести до індивіда та суспільства ідеї сучасної наукової парадигми. Освіта має стати провідником змін, донести не тільки знання про сучасну наукову парадигму та концепцію управління, а й сприяти становленню відповідних способів мислення та діяльності.

1. Князева Е. Н. Основания синергетики: Синергетическое мировидение : [Текст] / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М. ЛИБРОКОМ, 2010. – 256 с.
2. Князева Е. Н. Принципы инновационного социального управления : [Текст] / Е. Н. Князева // Синергетическая парадигма. Социальная синергетика. – М. : Прогресс-Традиция, 2009. – С. 370–386.
3. Колесников А. А. Синергетическая теория управления : [Текст] / А. А. Колесников. – Таганрог : ТРТУ; М. : Энергоатомиздат, 1994. – 344 с.
4. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : [Монографія] / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловійов, О. Д. Шарапов. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
5. Хакен Г. Самоорганизующееся общество : [Текст] / Г. Хакен // Синергетическая парадигма. Социальная синергетика. – М.: Прогресс-Традиция, 2009. – С. 350–369.

Доповідь надійшла до редакції 29.12.2014.

Комар Наталія Григорівна, аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

АНТИКРИЗОВИЙ І ПРЕФЕКТИВНИЙ ПІДХОДИ ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах ведення бізнесу на функціонування господарюючих суб'єктів впливають (як позитивно, так і негативно) різноманітні чинники, зумовлюючи виникнення перспективних можливостей для розвитку підприємства або, навпаки, стримуючи його успішну діяльність. Виходячи з цього, пріоритетним завданням для суб'єктів підприємництва на сьогодні є вчасне реагування на виявлення резервів покращення фінансово-господарської діяльності та ліквідація загроз, які вже вплинули на ефективність функціонування підприємства, або ж є ризик такого впливу у майбутньому. Як у першому, так і в другому випадках необхідним є впровадження коригувальних дій щодо діяльності господарюючих суб'єктів, здійснити які можливо за допомогою реструктуризації.

Дослідивши нормативні документи та погляди науковців щодо сутності реструктуризації підприємства (табл. 1), опрацьовані визначення автором розподілено за такими підходами: антикризовий і префективний.

Таблиця 1

Визначення поняття «реструктуризація» у різних джерелах, авторське групування

Джерело	Визначення	Характер
Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України [1]	здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва	антикризовий

Продовження табл. 1

Джерело	Визначення	Характер
Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення реструктуризації державних підприємств: Постанова Кабінету Міністрів України [2]	здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва	антикризово-префективний
Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств: Наказ Фонду державного майна України [3]	здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва	префективний
Б. Андрушків, Н. Кирич, О. Погайдак [4]	комплекс заходів, направлених на зміну структури активів і витрат підприємств для подолання їх неефективності та ліквідацію боргів згідно з чинним законодавством	антикризовий
Ю.Є. Безугла [5]	комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств	антикризовий
О. Вятрович [6]	комплекс структурних перетворень, що здійснюється на системній основі багатьма заходами, які мають інноваційний характер і спрямовані на досягнення поставлених цілей та швидку адаптацію до динамічних змін зовнішнього ринкового середовища	префективний
Н.Л. Гавкалова [7]	перебудова підприємства, яка може бути пов'язана зі зміною форми власності (якщо це державне підприємство), організаційно-правової форми господарювання, організаційної і виробничої структури підприємства, управлінської структури, кадрів і, безумовно, з реформуванням фінансів підприємства	антикризово-префективний
О.І. Герафонова, О.В. Черташ [8]	сукупність заходів щодо проведення будь-яких корективів у зовнішньому та/чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства	антикризово-префективний
Л.Л. Гриценко, О.В. Ісаєва [9]	спосіб зняття суперечностей між вимогами ринкового середовища і застарілою логікою дій підприємства	антикризовий

Закінчення табл. 1

Джерело	Визначення	Характер
Л.А. Каткова [10]	процесс комплексного изменения финансово-экономической, технологической, производственно-сбытовой, организационно-управленческой структуры предприятия и методов функционирования, обеспечивающий эффективное использование потенциала предприятия	префективный
Л.А. Квятковська, В.І. Терещенко [11]	шлях поступових перетворень на різних рівнях управління і організації, який дозволяє підприємству відновити його ефективну діяльність, рентабельність та конкурентоспроможність	антикризовий
О.В. Марценюк, О.Л. Руда [12]	комплексність змін, є постійним інструментом управління, може охоплювати майнові перетворення як елемент змін, підлягає модифікації і корегуванню в ході реалізації	префективный
С.І. Мішин [13]	це цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які здатні підвищити ефективність його діяльності	префективный
О.П. Овсак, Л.В. Бараніченко [14]	цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які направлені на підвищення ефективності його діяльності	префективный
О.О. Терещенко, Н.В. Волошанюк [15]	комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства й управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості	префективный

Антикризовий характер мають визначення, які у своїй основі містять заходи, направлені на ліквідацію деструктивних факторів, що вже мають місце, або вірогідною є їх поява у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Антикризову реструктуризацію, в свою чергу, було поділено на два концептуальні підходи, які визначено як превентивний і кризовий. Дане розмежування здійснено, виходячи зі стадії впровадження антикризових реструктуризаційних заходів. Під кризовим підходом розуміється здійснення реструктуризаційних перетворень на підприємстві, яке вже знаходиться в кризі, коли суб'єкт господарювання має виражені ознаки порушення фінансової стійкості, а реструктуризація в цьому випадку

застосовується для збалансування фінансово-господарських процесів. Щодо превентивної антикризової реструктуризації, то вона здійснюється протягом усього життєвого циклу підприємства для попередження негативних відхилень і пристосування до змін середовища функціонування підприємства.

Сутність префективного підходу щодо реструктуризаційних перетворень має свої особливості. Префективний характер має реструктуризація, яка за своїм змістом передбачає проведення заходів щодо забезпечення подальшого динамічного розвитку суб'єкта господарювання.

Поняття «префективний» у фінансову термінологію введено автором особисто. У зміст терміну покладено частково характеристики понять: попереджувальний, профілактичний, превентивний, результативний, прогресивний. Початковою основою префективної реструктуризації є антикризова превентивна реструктуризація. Проте, якщо остання має на меті лише ліквідувати можливі причини відхилення фінансово-господарської діяльності, то префективна реструктуризація обов'язково включає також заходи, спрямовані на підвищення результативної діяльності підприємства. Відповідно, головною особливістю префективного підходу є обов'язкове отримання позитивного ефекту від впровадження реструктуризаційних заходів. Якщо ж позитивний ефект відсутній, то така реструктуризація має превентивний характер, наближений до антикризового.

До підприємства, яке має проблеми у своїй діяльності і прагне подолати їх з перспективою на подальший ефективний розвиток, мають бути застосовані по чергово дії: кризової реструктуризації, потім – превентивної реструктуризації, далі – префективної реструктуризації. Важливим моментом для успішного функціонування господарюючого суб'єкта є постійне застосування заходів превентивної та префективної реструктуризації (рис. 1).

У дійсності для реструктуризаційних перетворень, які проводяться на підприємствах, характерними є поєднання розглянутих підходів. Можливими в цьому сенсі є такі варіанти: кризово-превентивний; кризово-префективний; префективно-превентивний.

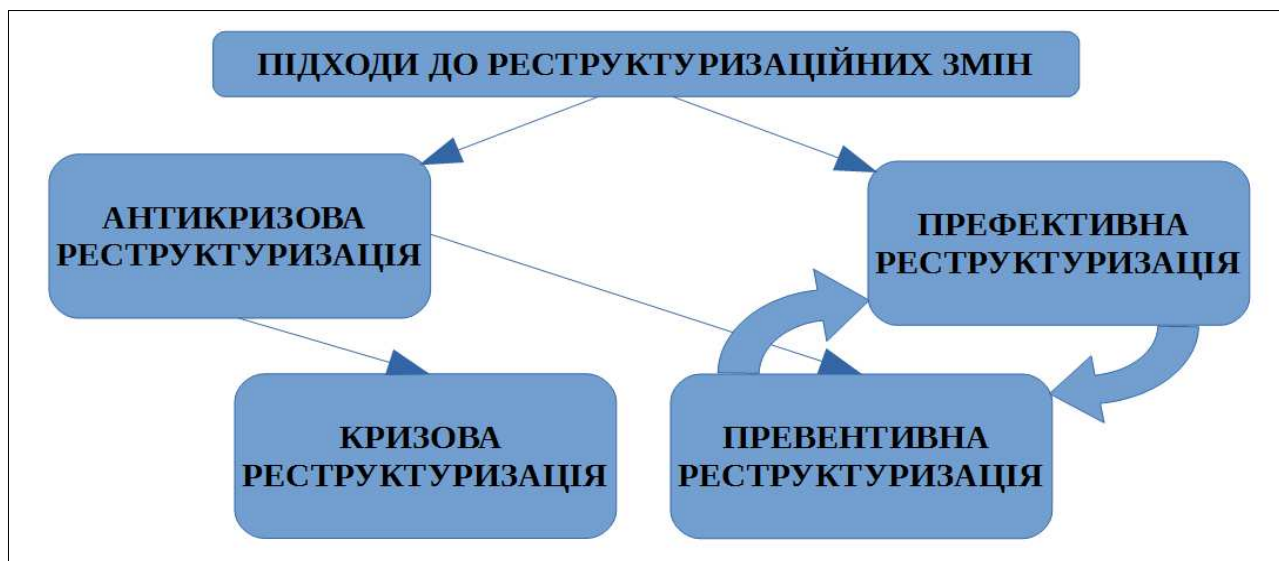


Рис. 1. Підходи до реструктуризаційних змін, авторська розробка

Кризово-превентивний – це підхід, за якого реструктуризаційні дії стосуються стабілізації фінансово-господарського стану підприємства та підтримки подальшої його стабільної діяльності.

Кризово-префективний – це підхід, за якого реструктуризаційні заходи впроваджуються з метою виходу підприємства з кризи, а також дії щодо подальшого покращення результатів його діяльності.

Префективно-превентивний – це сукупність заходів реструктуризації, направлених на стабільну діяльність підприємства з отриманням певного прогресивного результату та подальшу підтримку досягнутого ефекту за рахунок застосування превентивних дій.

Як показав аналіз наукових поглядів щодо сутності реструктуризації, то на сьогодні домінуючим є префективний підхід. Вважаємо домінування префективного підходу абсолютно обґрунтованим, оскільки реструктуризаційні заходи мають бути невід’ємною складовою управління сучасним підприємством і становити систему дій, спрямованих не лише на виведення підприємства з кризи, але й на запобігання виникненню такої ситуації, а також, що є найголовнішим, на подальші прогресивні перетворення у діяльності господарюючого суб’єкта.

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 01.08.2014 № 2343-ХІІ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення реструктуризації державних підприємств: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.03.2007 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств: Наказ Фонду державного майна від 04.05.2007 № 667 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
4. Андрушків Б. Управління процесами реструктуризації промислових підприємств в умовах економічних реформ : [Текст] / Б. Андрушків, Н. Кирич, О. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 3–5.
5. Безугла Ю. Є. Теоретико-методичні основи формування стратегії управління фінансовою реструктуризацією підприємств : [Текст] / Ю. Є. Безугла // Економіка і управління. – 2012. – № 4. – С. 116–121.
6. Вятрович О. Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємства : [Текст] / О. Вятрович // Економіст. – 2011. – № 7. – С. 40–42.
7. Гавкалова Н. Л. Реструктуризація як засіб фінансового оздоровлення підприємств : [Текст] / Н. Л. Гавкалова // Экономика и управление. – 2012. – № 6. – С. 14–17.
8. Герафонова О. І. Особливості здійснення реструктуризаційних змін на вітчизняних підприємствах : [Текст] / О. І. Герафонова, О. В. Черташ // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 82–85.
9. Гриценко Л. Л. Підходи до класифікації форм і видів реструктуризації підприємств : [Текст] / Л. Л. Гриценко, О. В. Ісаєва // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 111–116.
10. Каткова Л. А. Реструктуризація – основа підвищення конкурентоспособності підприємства : [Текст] / Л. А. Каткова // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 2. – С. 277–278.
11. Квятковська Л. А. Реструктуризація як засіб забезпечення виживання і розвитку підприємства : [Електронний ресурс] / Л. А. Квятковська, В. І. Терещенко. – Режим доступу : [http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1\(40\)/132.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/132.pdf).
12. Марценюк О. В. Теоретичні аспекти реструктуризації підприємства : [Електронний ресурс] / О. В. Марценюк, О. Л. Руда. – Режим доступу : <http://vsau.vin.ua/repository/getfile/1661.pdf>.
13. Мішин С. І. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління : [Електронний ресурс] / С. І. Мішин. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/28.pdf.
14. Овсак О. П. Ефективність реструктуризації підприємства та обґрунтування методичних засад її оцінки : [Електронний ресурс] / О. П. Овсак, Л. В. Бараніченко. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/424/412>.
15. Терещенко О. О. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств : [Текст] / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 82–90.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Кондратьєва Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту Національного університету державної податкової служби України

МЕХАНИЗМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПАМЯТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Большинство фундаментальных правил экономического поведения не создаются заново и не исчезают бесследно. Как и история человечества, институциональная экономическая история имеет

спиралевидную траекторию. Экономические институты элиминируются или реконструируются институциональными предпринимателями для реализации различных целей

Цель данного следования – междисциплинарное исследование механизмов коммеморации⁵ и забвения экономических институтов в условиях бифуркации экономической системы.

Проведенный анализ теоретического [1] и эмпирического материала позволяет выдвинуть гипотезу, что институт – это товар. Товар особого рода, но обладающий рядом характеристик, свойственных товарному рынку. Цена института – совокупные издержки освоения правил и применения нормы экономическими агентами, которые зависят от правовой и экономической культуры, предпринимательского таланта, формы собственности, количества имеющейся информации. Спрос на институт представляет собой число обращений к нему экономических агентов при осуществлении сделок. Объем предложения института определяется числом сделок, исполнение которых хотят и могут гарантировать соответствующие институциональные предприниматели [1].

В качестве последних понимаются экономические агенты, которые создают, отбирают и обеспечивают эффективность функционирования правил и норм экономического поведения с целью получения индивидуальной выгоды. Главными генераторами институциональной среды являются государство и группы специальных интересов. Однако домохозяйства и фирмы также участвуют в создании формальных и неформальных правил экономического поведения.

Соответственно, для рынка институтов в определенной мере применимы законы товарного рынка. Например, можно предположить, что чем ниже цена института, тем большее количество агентов применяет его для регулирования экономической деятельности при прочих равных условиях.

Рассмотренный классический подход непосредственно не применим для рынка институтов, так как его динамика в большой степени определяется сетевыми внешними эффектами: по мере нарастания случаев использования института увеличивается и его ценность. В

⁵ Коммеморация – сознательный акт передачи мировоззренчески значимой информации о прошлом путем увековечения определенных лиц, событий, правил экономического поведения.

ситуации сетевых благ кривые спроса и предложения меняются местами: кривая предложения имеет отрицательный наклон, так как предельные издержки стремятся к нулю на значительных интервалах, а кривая спроса имеет положительный наклон, так как предельная полезность увеличивается по мере роста количества участников потребления блага. Следовательно, кривые спроса и предложения на институт имеют компенсированный характер и их наклон зависит от соотношения масштабов влияния ценового и сетевого эффектов.

Институт – это не просто сеть, а самоорганизующаяся нейросеть, которая обладает собственной памятью. Являясь членами институциональной сети, экономические агенты могут использовать не только собственные традиционные модели экономического поведения. Экономическая система обладает институциональной памятью – механизмом наследования, изменчивости и отбора релевантной информации об институциональном развитии. Актуализация данных механизмов осуществляется объединениями агентов с похожими стимулами экономического поведения – группами специальных интересов.

Институциональную траекторию развития экономической системы задают сакральные события (Большая американская депрессия, Вторая мировая война, развал СССР, мировой экономический кризис) и их современная репрезентация [2; 3]. Но как уже отмечалось, группы специальных интересов могут влиять на эти процессы, используя такие механизмы институциональной памяти:

- 1) выбор институционального нарратива⁶;
- 2) определение зон коммеморации и умолчания;
- 3) выбор средств коммуникации;
- 4) конкурирование моделей институциональных воспоминаний (мнемические войны);
- 5) закрепление мнемической матрицы и установление институционального равновесия.

Институциональный нарратив представляет собой форму дискурса, по которой группы специальных интересов реконструируют и представляют прошлый опыт институционального развития

⁶ Нарратив – рассказ о релевантных взаимосвязанных событиях, которые представляются в виде последовательных правдивых или фиктивных вербальных образов.

экономической системы для достижения определенных целей [4]. Выделяют четыре типа нарративов: победоносная личность, содружество единомышленников, враг у ворот, рыба гниет с головы [5]. В 2014 г. в Украине нашел развитие в свете трагических событий военной агрессии жертвенный нарратив. Одновременное использование нарративов «враг у ворот» и «рыба гниет с головы» обеспечили международную и внутреннюю поддержку экономических реформ нового украинского правительства. Однако в дальнейшем жертвенная модель институциональной памяти приведет к формированию «дотационной» экономической системы. В этом контексте показателен пример США: имея трагический опыт экономического развития – период Великой депрессии – американцы не стали эксплуатировать жертвенный нарратив, а использовали идею американской мечты.

Второй этап формирования институциональной памяти – определение зон коммеморации и умолчания. Структура актуальных и умалчиваемых институтов, количество и природа информации о них не закрепляется раз и навсегда. Границы зон коммеморации и умолчания перманентно подвижны и не всегда управляемы (могут не поддаваться воздействию групп специальных интересов, инициировавших возрождение института).

Выбор средств коммуникации (третий этап) в современных условиях информационной экономики, развития компьютерных технологий и масс-медиа весьма широк. В Украине появление нового экономического поколения 20-летних людей, родившихся после распада СССР, ознаменовалось открытием в 2011 г. памятника американскому предпринимателю Стивену Джобсу на территории одесского университета.

Четвертый этап – конкурирование моделей институциональных воспоминаний (мнемические войны) – обусловлен уплотнением институционального поля, когда на рынок институтов выходят несколько групп экономических агентов, интересы которых пересекаются. Это приводит к войнам памяти, частными случаями которых являются войны образов и памятников.

Пятый этап – закрепление мнемической матрицы и установление институционального равновесия. Последнее означает такое состояние институциональной системы, при котором остаются относительно

неизменными системообразующие институты, а динамика прочих институциональных элементов способствует их стабильности и эффективности. Экономический рост в данном случае обеспечивается двумя источниками:

- стабильность системообразующих институтов обуславливает снижение неопределенности и экономию трансакционных издержек;
- динамизм «мягких» элементов институциональной системы способствует ее адаптивности и, следовательно, эффективности в условиях динамичной внешней среды.

Таким образом, современная экономическая система Украины с момента зарождения в 1990-х годах прошла сложный путь институционального развития – от полного отсутствия институтов рынка, частной собственности, индивидуальной экономической инициативы до формирования государственно-олигархических структур-конгломератов, практически не имеющих аналогов в мировой экономической практике. В ходе этого процесса одни экономические институты исчезали из практики экономического взаимодействия, другие появлялись. В результате современными экономическими агентами был накоплен определенный институциональный опыт, оказывающий ключевое влияние на их поведение и механизмы адаптации к изменяющимся внешним условиям. Институциональная память может быть как мощным детерминантом развития, так и главным фактором рискогенности экономических систем. Главной целью общегосударственных институциональных регуляторов в период бифуркации должна быть такая ценностно-символическая⁷ реконструкция прошлого экономической системы, которая способствует ее внутренней и внешней (глобальной) интеграции.

1. Валевич Ю. Институциональное равновесие : [Текст] / Ю. Валевич // Эковест. – 2002. – № 2. – С. 276–300.

2. Осипчук С. М. Memory studies: концептуальні засади дослідження : [Текст] / С. М. Осипчук // Сторінки історії. – 2013. – № 34. – С. 240–252.

3. Хальбвакс М. Социальные рамки памяти : [Текст] / М. Хальбвакс. – М. : Новое издательство, 2007. – 348 с.

4. Шейгал Е. И. Многоликий нарратив : [Текст] / Е. И. Шейгал // Политическая лингвистика. – 2007. – №2. – С. 86–93.

⁷ Под ценностно-символической реконструкцией имеется в виду аксиологическое проектирование, ориентированное на воссоздание ценностных, символических и архетипических институциональных структур, доминировавших на предшествующих этапах развития экономической системы.

5. Reich, R. The Lost Art of Democratic Narrative: Story Time. George Mason University. History News Network : [Електронний ресурс] / R. Reich. – Режим доступу : <http://hnn.us/article/10976>.

Доповідь надійшла до редакції 29.12.2014.

Лук'янчук Ігор Юрійович, здобувач Національної академії управління, м. Київ

СТРАТЕГІЧНА КАРТА КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРУ БАГАТОПРОФІЛЬНОГО ОБ'ЄДНАННЯ, ЩО ДОДАЄ ЦІННОСТІ ПІДПОРЯДКОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВАМ

Корпоративна стратегія має посилювати конкурентні позиції підприємств, додавати цінності підпорядкованим структурним одиницям у розмірах, які б компенсували неминучі втрати, пов'язані з ускладненням структури управління підприємствами об'єднання, та витрати на утримання самого корпоративного центру.

При формуванні стратегії корпоративного рівня корпоративний центр формулює відповіді на шість питань:

1. Якими підприємствами володіти, тобто на яких ринках та яких бізнесах конкурувати, а з яких ринків чи бізнесів необхідно вийти?

2. Скільки інвестувати у кожний з обраних бізнесів?

3. Які види діяльності мають бути централізовані на рівні корпоративного центру або окремих допоміжних підрозділів у межах об'єднання?

4. Як реалізовувати управління корпоративними правами в інтересах власників?

5. Якими компетенціями має володіти корпоративний центр об'єднання для максимізації додаткової цінності та як ці й нові компетенції набувати, удосконалювати?

6. Як відібрати, оцінювати та винагороджувати керівників корпоративних підприємств та бізнесів?

Стратегічна карта багатoproфільного об'єднання відображає структуровану сукупність факторів, що справляють вплив на зростання багатства власників корпоративних прав. Запропонований шаблон стратегічної карти корпоративного центру багатoproфільного об'єднання показано на рис. 1.

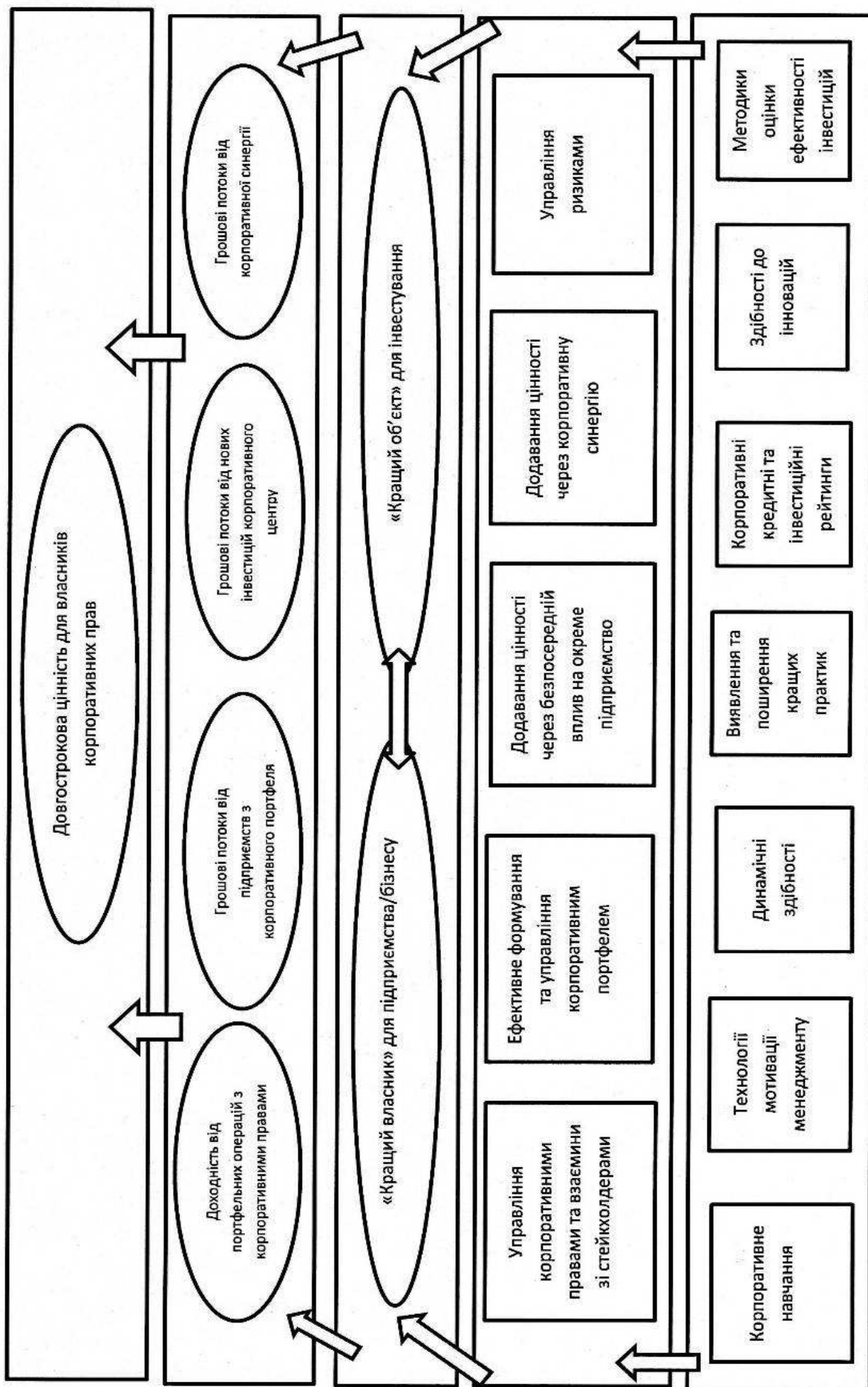


Рис. 1. Стратегічна карта корпоративного центру багатoproфiльного об'єднання підприємств,
авторська розробка

Чистий грошовий потік, яким розпоряджається власник корпоративних прав багатoproфільного об'єднання, складається з грошових потоків, що утворюються від специфічних для корпоративного центру багатoproфільних корпорацій видів діяльності:

- грошові потоки від операцій з корпоративними правами, що придбаваються як портфельні інвестиції для наступної купівлі/продажу;
- грошові потоки від інвестицій в існуючі підприємства та бізнеси;
- грошові потоки від інвестицій у нові підприємства та економія від продажу корпоративних прав фінансово непривабливих підприємств;
- грошові потоки від корпоративної синергії, що є результатом перебування підприємств у складі об'єднання.

З точки зору задоволення свого головного клієнта – власника корпоративних прав, багатoproфільне об'єднання підприємств має бути кращим об'єктом для інвестування. Разом з тим, багатoproфільне підприємство має бути найкращим власником для своїх підприємств.

Для одночасного задоволення інтересів власників корпоративних прав та підприємств, що входять до складу об'єднання, корпоративний центр має володіти унікальним, важко відтворюваним конкурентами набором ресурсів та компетенцій, що одночасно підтримують статуси «кращого об'єкта для інвестування» та «кращого власника для підприємств».

Набір унікальних внутрішніх компетенцій та бізнес-процесів корпоративного центру має включати:

- взаємини з інвесторами, державними інституціями, кредиторами, іншими впливовими стейкхолдерами та управління корпоративними правами;
- управління корпоративним портфелем;
- реструктуризацію та управління окремими підприємствами об'єднання;
- управління синергією за рахунок координації роботи підприємств об'єднання та централізації певних корпоративних функцій;
- управління ризиками.

Управління корпоративними правами обумовлюється вимогами законодавства, найбільш впливових стейкхолдерів та загально прийнятими практиками. Процеси управління корпоративними

правами можуть створювати додаткову цінність для власників корпоративних прав у тій мірі, у якій враховують на практиці саме їх вимоги. Витрати на корпоративне управління та стосунки зі стейкхолдерами, їх ефективність та прозорість мають бути під контролем з боку власника та самого корпоративного центру.

Здійснюючи управління корпоративним портфелем центр діє як посередник між фінансовим ринком та власником корпоративних прав, але робить це краще ніж фінансовий ринок. Інакше власникам корпоративних прав не буде сенсу витрачатися на утримання такого центру. Існує кілька причин для придбання активів у власність об'єднання:

- активи не обов'язково зв'язані з іншими бізнесами об'єднання, але на думку корпоративного центру виглядають недооціненими і згодом, коли ринок встановить справедливую ціну, можуть бути реалізовані з прибутком. Теперішня приведена вартість грошових потоків від цільового активу перевищує ринкову ціну на корпоративні права цього активу, що склалася на час купівлі;

- корпоративний центр завдяки наявним компетенціям має унікальні можливості для суттєвого поліпшення результатів роботи цільового активу, що особливо ефективно для створення додаткової цінності для активів, які знаходяться у перспективних зростаючих ринкових секторах;

- цільовий актив має перспективи для створення додаткової цінності у межах об'єднання за рахунок отримання синергетичного ефекту з огляду на спільність ключових факторів успіху, компетенцій, процесів, матеріальних і нематеріальних ресурсів з підприємствами, що вже знаходяться у корпоративному портфелі об'єднання.

Формування корпоративного портфелю виглядає як комплекс дій, спрямованих на реалізацію переваг багатoproфільного об'єднання з тим, щоб створювати додаткову цінність понад суму вартостей його складових частин.

Додавання цінності через безпосередній вплив на окреме підприємство, що знаходиться у складі об'єднання, базується на власних ресурсах, так само як і компетенція корпоративного центру. Для цього працівники корпоративного центру мають добре розуміти бізнес підзвітного підприємства, знати про нього більше ніж менеджмент

самого цільового підприємства і володіти навичками, відсутніми у менеджменту підприємства, але такими, використання яких додає цінності підприємству.

Додавання цінності через корпоративну синергію є ключовим аргументом існування багатoproфільного об'єднання підприємств. Корпоративна синергія базується на спільності використання кількома підприємствами об'єднання певних ресурсів, компетенцій або веденні ними спільної діяльності.

Процеси стратегічного управління ризиками є частиною загального процесу створення додаткової цінності корпоративним центром. Ефективне управління ризиками є процесом постійного балансування між використанням корпоративних можливостей та компенсацією негативних наслідків.

Внутрішні процеси корпоративного центру базуються на системі корпоративних нематеріальних активів, ключових компетенцій, що постійно підтримуються та вдосконалюються відповідно до зовнішніх та внутрішніх змін.

Таким чином, для одночасного задоволення інтересів власників корпоративних прав та підприємств, що входять до складу об'єднання, корпоративний центр має володіти унікальним, важко відтворюваним конкурентами набором бізнес-процесів, що одночасно підтримують статуси «кращого об'єкта для інвестування» та «кращого власника для підприємств».

Крім того, стратегічна карта багатoproфільного об'єднання підприємств відображає причинно-наслідкові зв'язки між процесами, ресурсами та компетенціями корпоративного центру, що спрямовані на створення додаткової цінності для власників корпоративних прав та підзвітних підприємств через набуття якостей «найкращого власника для підприємств» та «найкращого об'єкта для інвестування».

1. *Лафли А.* Игра на победу. Как стратегия работает на самом деле : [Текст] / А. Лафли, Р. Мартин ; пер. с англ. Н. Яцюк. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

2. *Campbell, A, Whitehead, J., Alexander, M., Goold, M.* (2014). Strategy for the corporate level: where to invest, what to cut back and how to grow organization with multiple divisions. John Wiley & Sons.

3. *Kaplan, R., Norton, D.* (2004). Strategy maps: converting intangible assets into tangible outcomes. Harvard Business School Publishing Corporation.

4. *Kaplan, R., Norton, D.* (2006). Alignment: using the balanced scorecard to create corporate synergies. Harvard Business School Publishing Corporation.

5. *Monier, J-H.* (2013). Keeping Multibusiness Companies Running Smoothly. The McKinsey Quarterly.

6. Syrett, M., Devine, M. (2012). Managing Uncertainty. Profile Book Ltd., London.

7. Teece, D.J., Pisano, G., Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. Strategic Management Journal, 18(7): 509–533.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Матусова Олена Миколаївна, канд. екон. наук, доцент, начальник відділу моніторингу якості освіти та аналізу діяльності університету Національного університету державної податкової служби України, м. Ірпінь

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КИТАЇ

Китайська Народна Республіка (КНР), незважаючи на певні труднощі економічного і соціального характеру, продовжує зберігати тенденцію постійного підвищення свого рівня економічного розвитку. У 2013 р. країна посіла 3 місце в світі за показником ВВП (ПКС), який становив 13,39 трлн дол. США [5]. Темп щорічного зростання ВВП у 2011–2013 рр. зберігався на середньому рівні 8% [2], а в загальному обсязі ВВП (ПКС) світу частка країни у 2013 р. становила 15,4% [3].

Суттєву роль в забезпеченні таких значень показників розвитку відіграє сектор малого та середнього бізнесу (МСБ) Китаю. Відповідно до даних Національного бюро статистики Китаю у 2013 р. суб'єкти МСБ становили 99% від загальної кількості підприємств, створили 60% ВВП країни, забезпечили 50% податкових надходжень до державного бюджету і 80% зайнятості в містах [1]. Міністерство промисловості і інформаційних технологій визначає, що 65% нових патентів зареєстровано і 80% нових продуктів було створено саме в секторі МСБ [4].

До 2000 р. в країні були відсутні адресні законодавчі і нормативні документи щодо регулювання діяльності МСБ, а державні органи керувалися у своїй діяльності документами загального характеру. Всі прийняті з 2000 р. законодавчі і нормативні акти можна поділити на загальні (законодавчі і нормативні документи – створюють базисні принципи регулювання і підтримки діяльності суб'єктів МСБ) та політики розвитку (визначають конкретні напрями фінансування і стимулювання розвитку).

До загальних можна віднести:

1. 2000 р. – постанова Державного комітету з економіки і торгівлі «Про головні принципи стимулювання і розвитку малого та середнього бізнесу» [4], в якій визначено необхідність переорієнтації з переважаючої підтримки великих підприємств на підтримку МСБ. Ключовими заходами в постанові визначено: спрощення процедури організації бізнесу, інвестиційна підтримка, спрощення доступу до нових технологій і інноваційних проектів.

2. 2003 р. – Закон «Про підтримку малого та середнього бізнесу» [4], який є основним законодавчим документом щодо МСБ країни. Закон визначає 5 ключових напрямів підтримки: 1) фінансова (передбачено видатки в державному бюджеті на МСБ, створено спеціальний Національний фонд розвитку МСБ, визначено принципи фінансування через Національний банк Китаю); 2) підтримка розвитку (створення рівних умов для всіх суб'єктів підприємництва з акцентом на збільшення прав МСБ і поліпшення умов їх діяльності); 3) технологічна (супровід технологічних проектів, розширення доступу до інноваційних програм); 4) ринкова (створення передумов до розширення доступу на національний і закордонні ринки); 5) соціальна (розвиток інфраструктури, консультативна підтримка).

3. 2003 р. – «Класифікаційні стандарти малого і середнього бізнесу в Китаї» [4] визначені Міністерством промисловості і інформаційних технологій, які було удосконалено в 2011 р. з встановленням критеріїв віднесення підприємств до мікро-, малих і середніх за кількістю зайнятих, обсягами доходу і активів відповідно до галузі функціонування.

До політик підтримки МСБ в Китаї належать:

1. 2005 р. – Державна Рада КНР прийняла постанову «Про сприяння, супроводження та підтримку розвитку приватних суб'єктів господарювання» [4], яка забезпечила розширення можливостей розвитку приватних суб'єктів МСБ.

2. 2006 р. – в межах плану 11-річної п'ятирічки Державна Рада затвердила «Проект розвитку МСБ» [4], внаслідок якого було створено робочу групу з імплементації Закону «Про підтримку малого та середнього бізнесу» з чітким розподілом повноважень між 14 міністерствами і відомствами.

3. 2009 р. – Державна Рада КНР задекларувала низку заходів щодо розширеної підтримки малого та середнього бізнесу задля забезпечення виходу з кризи: реформування галузей, у яких переважають державні монополії, і розширення, таким чином, доступу до них суб'єктів МСБ; реструктуризація державних замовлень зі збільшенням частки закупівель у секторі МСБ у сфері послуг, інжинірингу та виробництві споживчих товарів; надання однорічних канікул щодо сплати обов'язкових внесків у фонд соціального страхування для зменшення фінансового навантаження; надання протягом 2010 р. податкових канікул малим фірмам з доходом менше 30 тис. юаней на рік.

4. 2011 р. Державною радою ініційовано перший національний «План розвитку малого та середнього бізнесу» [4] в межах програми 12-ї п'ятирічки (2011–2015 рр.). Згідно з планом передбачається щорічне зростання кількості суб'єктів МСБ на 8%. У плані розвитку передбачено п'ять основних напрямів підтримки: поліпшення можливостей щодо створення бізнесу та нових робочих місць; оптимізація структури МСБ; прискорення розвитку нових, спеціалізованих, високотехнологічних галузей і кластерів; підвищення рівня менеджменту на підприємствах; удосконалення системи обслуговування МСБ.

5. 2012 р. – Державна Рада прийняла «Погляд на майбутній стабільний розвиток мікро- і малих підприємств» [4], яким визначила необхідність встановлення преференцій в сфері оподаткування, більш ефективного залучення МСБ до системи державних закупівель, сприяння зменшенню витрат підприємств. Внаслідок цього підприємства з доходами менше 30 тис. юаней повністю звільняються від податку на доходи, а ті підприємства, які приймають нових робітників, отримують соціальні субсидії. Також у 2014 р. було задекларовано скорочення обов'язкових платежів на 22 види, що за попередніми підрахунками дозволить щорічно економити сектору МСБ до 6,5 млрд дол. США [4].

6. 2013 р. – Міністерство промисловості і інформаційних технологій видало «Акт про підтримку розвитку МСБ» [4], в якому акцентувало увагу на необхідності удосконалення діяльності гарантійних агентств і створенні передумов для консультаційної підтримки в сфері підприємницького менеджменту. Для реалізації передбачається залучення близько 500 гарантійних агентств та близько 500 тис. фахівців в сфері управління.

У межах інвестиційної сфери держава намагається послабити вимоги для суб'єктів МСБ щодо виходу на фондові ринки і лістингу на них, а також створює спеціальні фонди для підвищення їх технологічного рівня. Фінансова допомога полягає:

- у послабленні податкового навантаження, передусім для підприємств з венчурним капіталом. Зокрема, у 2008 р. прибутковий податок для суб'єктів підприємництва було встановлено на рівні 25%, а для високотехнологічних підприємств – на рівні 15%;

- у фінансуванні через 6 спеціально створених фондів: технологічний, регулювання структурних перетворень, освоєння нових ринків, підвищення якості надання громадських послуг, субсидування, розвитку стартапів. В останньому передбачається до 2017 р. акумулювати не менше 15 млрд юаней (2,42 млрд дол. США) [4].

Кредитна підтримка полягає у забезпеченні функціонування систем субсидування та гарантування кредитів, створенні можливостей для залучення коштів через корпоративні облігації. Зокрема, у 2013 р. за рахунок випуску облігацій підприємствам сектору МСБ вдалося залучити капітал на суму 6,67 млрд дол. США [4].

Інноваційний розвиток МСБ визначено на загальнодержавному рівні одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Його забезпечення здійснюється через низку заходів:

1. Консолідація різноманітних технологічних ресурсів, метою якої є зміцнення наукових зв'язків між МСБ, науково-дослідними установами та великими підприємствами, що вже мають досвід практичної реалізації інновацій.

2. Створення платформи інноваційного супроводження бізнесу в регіонах найбільшої концентрації суб'єктів МСБ, основними функціями якої є надання послуг з тестування результатів розробок та оцінювання їх якості, здійснення допомоги у сфері досліджень і розробок, створенні промислових зразків, упровадженні екологічно безпечних технологій, надання логістичних послуг та інформаційних відомостей щодо ситуації на ринку.

3. Забезпечення захисту прав інтелектуальної власності і недопущення порушень у цій сфері. З цією метою було створено ринок інтелектуальної продукції і спеціалізований інформаційний сайт для сектору МСБ.

Таким чином, весь комплекс заходів підтримки малого й середнього бізнесу в Китаї сконцентровано за трьома основними напрямками: формування необхідної законодавчої та нормативної бази; фінансово-кредитна підтримка; забезпечення розвитку суб'єктів МСБ на інноваційних засадах.

Заходи щодо підтримки реалізуються за принципом «від простого до складного»: спочатку визначаються головні пріоритети підтримки, які потім деталізуються в конкретних політиках розвитку і уточнюються відповідно до галузевих і територіальних особливостей діяльності конкретних підприємств.

1. China statistical yearbooks database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn>.

2. China: World Development Indicators [Електронний ресурс] // The World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country/china>.

3. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Executive Summary: [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.

4. The official website of Ministry of Industry and Information Technology of the People's Republic of China: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miit.gov.cn/n11293472/index.html>.

5. The world factbook: China: [Електронний ресурс] // Central Intelligence Agency. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>.

Доповідь надійшла до редакції 26.12.2014.

Надрага Василь Іванович, канд. наук з держ. упр., доцент, провідний науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, м. Київ

ДЕМОГРАФІЧНІ ВТРАТИ УКРАЇНИ (1991–2013 рр.): СТРУКТУРА ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ

Демографічні процеси виступають одним з вирішальних факторів актуалізації соціальних ризиків в Україні, однак, внаслідок значної їх інерційності, досить важко піддаються управлінському впливу і тому можуть розглядатися у вигляді похідної від процесу соціальних трансформацій.

Аналіз демографічних зрушень протягом 22 років незалежності України засвідчує відсутність характерних для цього періоду кардинальних змін режиму смертності, що спостерігалися у більшості країн Східної Європи; формування досить значимого для демографічного розвитку країни масштабного міграційного відтоку

населення; стрімке демографічне старіння; депопуляція; формування територіальної демографічної деградації; обезлюднення [3, 13].

Не зважаючи на зростання смертності в 1990-ті роки в усіх вікових групах, визначальною і найбільш негативною рисою тренду смертності стала надсмертність осіб трудоактивного віку, особливо чоловіків. За оцінкою вчених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України лише у 1990–2006 рр. надсмертність в Україні склала 2,8 млн осіб або 22,2% померлих у цей період [4, 141–142].

Найбільш критичним (з демографічної точки зору) періодом в новітній історії нашої країни були 1996–2005 рр., коли втрати населення склали більше 300 тис. осіб на рік (найбільше – 373 тис. у 2000 р.). Така ситуація склалася через формування негативних тенденцій у протіканні основних демографічних процесів – збільшення рівня смертності відбувалося одночасно з падінням народжуваності (рис. 1).

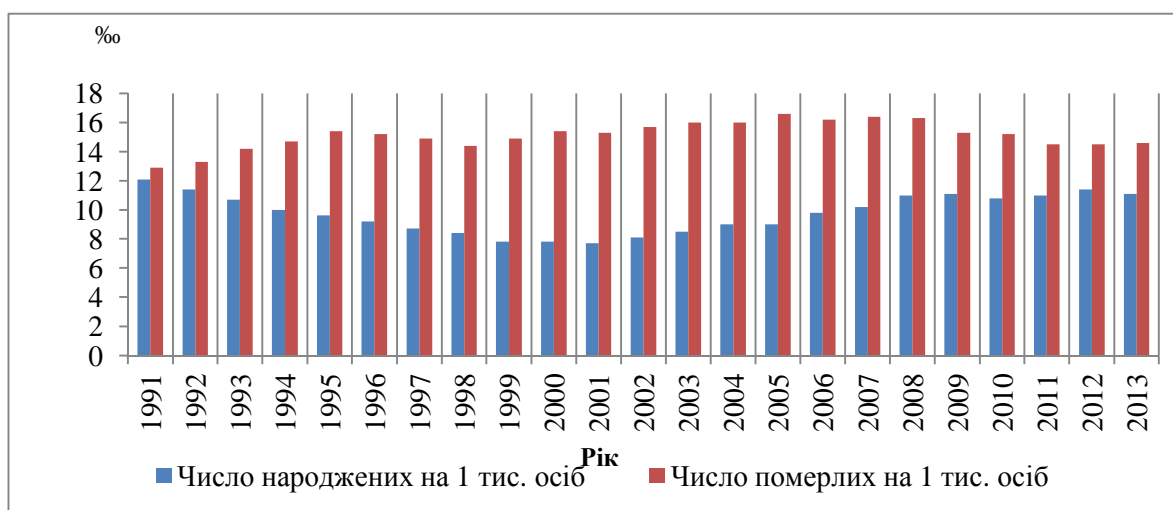


Рис. 1. Народжуваність і смертність населення України у 1991–2013 рр., побудовано за даними [2]

Статистика смертності за останні 9 років свідчить про те, що в цей період в середньому 31% смертей в Україні були передчасними (табл. 1). Найбільшою частка померлих передчасно в загальній чисельності померлих була в 2007–2008 рр. (понад 34%). Серед всієї чисельності померлих передчасно переважну більшість (в середньому 70–71%) становлять чоловіки, за статистикою 2013 р. майже 2/3 з них були працездатного віку.

Статистика смертності за 2005–2013 рр.*

Рік	Число померлих	Число передчасно (до 65 років) померлих:	
		чоловіків	Жінок
2005	781961	160382	61418
2006	758092	180518	72677
2007	762877	187511	74175
2008	754460	184774	74182
2009	706739	157396	67191
2010	698235	149109	64289
2010	698235	149109	64289
2011	664588	144238	56505
2012	663139	145116	62883
2013	662368	145386	62786

* побудовано за даними [2].

Існуючі тенденції смертності обумовили зростання в Україні за роки незалежності такого показника як ймовірність померти у віці від 15 до 60 років на тлі його зниження в усіх країнах, які входять до ВООЗ. Так, рівень смертності чоловіків цього віку зріс в Україні з 287 осіб на 1000 населення в 1990 р. до 297 осіб на 1000 населення в 2012 році. Водночас в Західно-тихоокеанському регіоні цей показник зменшився на 60 осіб за відповідний період, в Південно-східній Азії на 54 особи, в Африці – на 52 особи. Станом на 2012 р. рівень дорослої смертності серед чоловіків в Україні перевищував середньоєвропейський в 1,7 разу. Що стосується показника дорослої смертності для жінок, то він в Україні в тому ж році перевищував середньоєвропейський в 1,5 разу (116 осіб на 1000 населення проти 80 осіб), однак все ж таки був майже вдвічі нижчим за відповідний середній показник для групи країн з низьким доходом (230 осіб на 1000 населення) і помітно нижчим, ніж такий у групі країн з доходом нижче середнього (164 особи на 1000 населення). Однак тут так само, як і у показнику для чоловіків, спостерігалось зростання у період з 1990 по 2012 р. (з 112 до 116 осіб на 1000 населення відповідно) на тлі покращення цього показника в окремих країнах ВООЗ і в глобальному масштабі [5].

За оцінкою вчених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи НАН України, у випадку якщо б повікові коефіцієнти

народжуваності у 1900–2001 рр. залишалися на рівні 1989 р., то в ці роки кількість народжених дітей могла б бути більшою на 2,3 млн [1, 88]. Якщо взяти до уваги, що в цей період чисельність населення зменшилася майже на 3 млн. осіб, то можна відзначити, що неабияку роль в формуванні демографічних втрат відіграло саме падіння народжуваності.

Що стосується міграції, то, за даними офіційної статистики, за часи незалежності в результаті міждержавної міграції в Україна втратила більше ніж 500 тис. осіб (рис. 2).

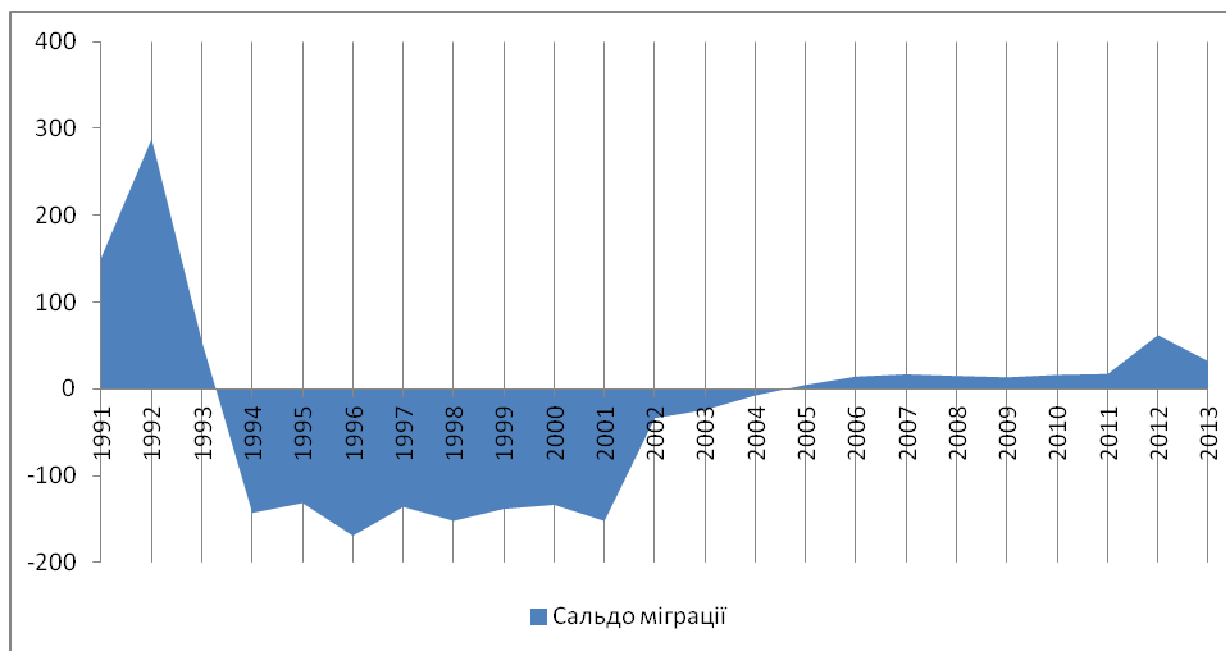


Рис. 2. Сальдо міграції в Україні у 2001–2013 рр., тис. осіб, побудовано за даними [2]

Основними країнами, з якими Україна проводить найбільш інтенсивний міграційний обмін, були і досі залишаються РФ, Молдова та Білорусь. Що стосується РФ, то найбільші демографічні втрати від еміграції до цієї країни Україна понесла в 1994–1998 рр., а в період 2002–2012 рр. кількість вибулих до цієї країни скорочується понад як у дев'ять разів (з 45008 до 4920 осіб), а з 2005 р. органи статистики фіксують приріст населення у результаті міграційного обміну з цією країною (11081 особи в 2012 р.). Водночас кількість прибулих з Білорусі стала переважати над кількістю вибулих, починаючи з 2009 р., і в 2012 р. така перевага склала 1266 осіб. В той самий період до найбільших демографічних втрат призвів міграційний обмін з такими країнами як

Німеччина, США та Ізраїль (-35409, -23201 та -9988 осіб відповідно). Хоча офіційна статистика дає правильне уявлення щодо обсягів міграцій, пов'язаних зі зміною постійного місця проживання, однак головним її недоліком є неможливість врахування значних обсягів нелегальної міграції, в тому числі трудової. Державною службою статистики України спільно з Інститутом демографії та соціальних досліджень ім. Птухи засвідчено, що в період з 1 січня 2010 р. по 17 червня 2012 р. 1,2 млн осіб (3,4% населення у віці 15–70 років або 4,1% населення працездатного віку) працювали за кордоном або знаходилися там в пошуках роботи [2].

Таким чином, наведений аналіз ризиків демографічних втрат України дає змогу охарактеризувати характер їх впливу на соціально-економічний розвиток країни, зокрема зменшення рівня народжуваності та підвищення рівня смертності, значно актуалізують ризики депопуляції населення та збільшення демоекономічного навантаження на працююче населення. Старіння населення України створює серйозне навантаження на податкову систему у плані пенсійного забезпечення у недалекому майбутньому та на систему охорони здоров'я, призводить до зменшення підприємницької активності, що у свою чергу перешкоджає економічному зростанню. Негативна тенденція зменшення чисельності населення та його природного приросту є значною мірою наслідком регресивних зрушень у стані здоров'я людей і медичному забезпеченні. Опосередкований вплив на позитивні поведінкові стратегії населення є можливим шляхом використання потенційного ефекту мультиплікативного впливу соціальної інфраструктури на весь комплекс життєвих умов.

1. Демографічна криза в Україні. Її причини та наслідки : [Зб. матеріалів ; офіц. вид.] / Верховна Рада України. Комітет з питань національної безпеки і оборони. – К. : Парламентське видавництво, 2003. – 450 с.

2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2013/dop/12_13/zvit.zip.

3. *Либанова Э. М.* Демографические сдвиги в контексте социального развития : [Текст] / Элла Марленовна Либанова // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – №1. – С. 9–23.

4. Смертність населення України у трудоактивному віці: [колективна монографія] / Е. М. Либанова, Н. М. Левчук, Н. О. Рингач [та ін.]. – К. : Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України, 2007. – 211 с.

5. World Health Statistics 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/112738/1/9789240692671_eng.pdf?ua=1.

Доповідь надійшла до редакції 12.12.2014.

Оліскевич Маріанна Олександрівна, канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедри математичної економіки та економетрії Львівського національного університету ім. Івана Франка

ДИНАМІКА ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ: ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку ринок праці України та окремих її регіонів характеризується значним перевищенням пропозиції робочої сили над попитом, існуванням прихованого безробіття та нелегальної зайнятості. Вітчизняні науковці вказують на необхідність формування ефективного соціально-економічного механізму регулювання ринку праці з метою сприяння продуктивній зайнятості населення та збільшення його реальних доходів. Розглядаються різні підходи щодо методів регулювання ринку праці та визначення їх ефективності, аналізуються їх багатоваріантні сполучення [1], пропонуються критерії оцінювання структурного безробіття та заходи державного регулювання економіки з метою підвищення рівня зайнятості населення та зниження рівня структурного безробіття [2], здійснюється аналіз інфраструктурних перетворень на регіональних ринках праці, досліджуються проблеми, пов'язані з ефективністю використання людського капіталу.

Аналіз та вивчення особливостей ринків праці у різних країнах світу зарубіжними вченими базуються на дослідженні економіко-математичних моделей. Серед інших, в [4] досліджується загальний вплив інститутів ринку праці на нерівність доходів домашніх господарств в Європейському Союзі; в [7] аналізується ринок праці Румунії з точки зору попиту на робочу силу та досліджується модель, яка описує зв'язок між рівнем зайнятості та соціально-економічними показниками функціонування ринку праці.

Ряд авторів для моделювання взаємозв'язків між показниками ринків праці різних країн застосовують економетричні моделі корегування похибки. Зокрема, в [8] досліджуються проблеми розвитку ринку праці Болгарії, здійснюється коінтеграційний аналіз та оцінюється ЕСМ-модель для опису взаємозв'язків між безробіттям, зайнятістю, заробітною платою, продуктивністю праці та інфляцією; в [6] використовується новий економетричний інструментарій для дослідження проблем на японському ринку праці. В [5] за допомогою

VEC-моделі досліджується взаємозв'язок між міграцією, зростанням та безробіттям на ринку праці в країнах OECD; у [3] аналізується західнонімецький ринок праці за допомогою коінтегрованої структурної VAR-моделі.

Після проведеного попереднього економіко-статистичного аналізу для оцінювання взаємозалежності на ринку праці в Україні було визначено такі основні показники: *RGDP* – реальний валовий внутрішній продукт (млн грн); *LF* – економічно активне населення (тис. осіб); *EMPL* – зайняте населення (тис. осіб); *UNEMPL* – безробітне населення (тис. осіб); *POP* – населення віком 15–70 років (тис. осіб); *AWAGE* – середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника (грн); *WARR* – заборгованість із виплати заробітної плати (млн. грн); *RUN* – рівень безробіття населення (за методологією МОП) (%); *RUNOF* – зареєстрований рівень безробіття населення (%); *UNB* – середній розмір допомоги по безробіттю (грн); *CPI* – індекс споживчих цін.

У результаті аналізу різних специфікацій отримано рівняння короткострокових пристосувань

$$\begin{aligned} \Delta \ln (AWAGE)_t &= 0,112^{***} + 0,386^{***} \Delta \ln (RGDP)_t + 0,005 \Delta \ln (RUN)_t \\ &- 0,029^{***} \Delta \ln (RUNOF)_t + 0,273^{**} \Delta \ln (P_CPI)_t + 0,037^* \Delta \ln (UNB)_t \\ &- 0,115 \Delta^2 \ln (P_CPI)_t + 0,037^* \Delta \ln (UNB)_t - 0,028 \Delta^2 \ln (WARR)_t \\ &- 0,09^* S_{2t} - 0,20^{***} S_{3t} - 0,12^{***} S_{4t} + 0,596^{***} \Delta \ln (AWAGE)_{t-1} \\ &- 1,0468^{***} E_AWAGE_{t-1}, \text{ Adjust. } R^2 = 0,94; DW = 1,81; \\ \Delta \ln (EMPL)_t &= 0,026^{**} + 0,069^* \Delta \ln (RGDP)_t + 0,857^{***} \Delta \ln (LF)_t \\ &+ 0,057 \Delta \ln (AWAGE/P_CPI)_t - 0,009 \Delta \ln (UNB)_t + 0,011^* \Delta^2 \ln (WARR)_t \\ &- 0,02 S_{2t} - 0,03 S_{3t} - 0,05^{***} S_{4t} - 0,8021^{***} E_EMPL_{t-1}, \\ &\text{ Adjust. } R^2 = 0,98; DW = 1,99; \\ \Delta \ln (UNEMPL)_t &= -0,315^{**} - 0,986^{**} \Delta \ln (RGDP)_t - 0,418 \Delta \ln (LF)_t \\ &- 0,284 \Delta \ln (AWAGE/P_CPI)_t + 0,107 \Delta \ln (UNB)_t \\ &- 0,216^{***} \Delta^2 \ln (WARR)_t + 0,35^* S_{2t} + 0,42^* S_{3t} + 0,48^{***} S_{4t} + \\ &+ 0,314^{***} \Delta \ln (UNEMPL)_{t-4} - 0,965^{***} E_UNEMPL_{t-1}, \\ &\text{ Adjust. } R^2 = 0,93; DW = 1,80. \end{aligned}$$

Система моделей корегування похибки у поєднанні із моделлю поведінки економічно активного населення описує короткострокові коливання на ринку праці. Змінні E_AWAGE_{t-1} , E_EMPL_{t-1} , E_UNEMPL_{t-1} вимірюють відхилення від оцінених довгострокових рівноважних коінтеграційних співвідношень, які спостерігались у попередньому

періоді. Параметри $\delta_{1m} = -1,05$, $\delta_2 = -0,80$, $\delta_3 = -0,97$ є коефіцієнтами швидкостей пристосування, які визначають збіжність до довгострокових рівноважних взаємозв'язків. Висока статистична значущість параметрів δ_1 , δ_2 , δ_3 вказує на те, що заробітна плата, зайнятість та безробіття чутливо реагують на попередні відхилення від рівноважних траєкторій. Від'ємні знаки коефіцієнтів та їх близькість до одиниці показують, що змінні мають тенденцію до подолання розриву між ними і тяжіють до зменшення у наступному періоді, якщо спостерігається додатне відхилення від рівноважних траєкторій.

Аналізуючи впливи екзогенних змінних на динаміку основних показників ринку праці, отримуємо, що чим вищим є рівень цін, тим вищою є номінальна заробітна плата, проте вона зростає не співмірно зі зростанням вартості життя. Довгострокова еластичність зарплатні за індексом споживчих цін є меншою за одиницю і становить 0,21. У короткостроковому періоді ж заробітна плата не є гнучкою і статистично значуще не реагує на зміни у темпі інфляції у поточному кварталі. Заробітна плата прямо залежить від зростання реального валового внутрішнього продукту, рівень якого є вимірником економічного зростання країни, при цьому його зростання на 1% зумовлює збільшення зарплатні на 0,47%.

Реальний випуск стимулює кількість зайнятих та зменшує кількість безробітних, при чому ступінь його впливу на зниження безробіття є значно більшим (відповідні еластичності становлять 0,06 та $-0,79$). У короткостроковому періоді підвищення темпів росту реального ВВП спричиняє зростання темпів росту заробітної плати і пропорційно зменшує темпи змін у кількості безробітних. Зазначимо також, що рівень безробіття, який визначений за методологією МОП, тобто частка тих людей, які активно шукали роботу, намагались організувати власну справу або ж чекали відповіді на запропоновану ними працю статистично значуще не впливає на зміни у заробітній платі у довгостроковому періоді. Проте статистично значущим чинником впливу на заробітну плату в Україні є рівень зареєстрованого безробіття. Зокрема, підвищення зареєстрованого рівня безробіття на 1% супроводжується зниженням заробітної плати на 2%, а підвищення темпів зміни зареєстрованого рівня безробіття на 1% спричиняє зменшення темпів росту зарплатні на 3%.

Зміна кількості зайнятих (а також кількості економічно активного населення) не впливає на динаміку заробітної плати у довгостроковому періоді. Водночас збільшення кількості економічно активного населення на 10% збільшує кількість зайнятих на 7,4% та зменшує кількість безробітних на 4,9%. Зміни у темпі росту кількості зайнятих під час короткострокових пристосувань майже пропорційно відображають зміни у темпах змін кількості економічно активного населення і не впливають на кількість безробітних.

Збільшення реальної заробітної плати суттєво зменшує кількість безробітних. У довгостроковому періоді збільшення реальної заробітної плати на 10% супроводжується зменшенням кількості безробітних на 6%. Підвищення допомоги по безробіттю значуще збільшує кількість безробітних та зменшує кількість зайнятих, причому збільшення допомоги на 10% призводить до збільшення кількості безробітних на 2,5%. Проте під час короткострокових коливань темпи росту реальної заробітної плати та темпи росту допомоги по безробіттю не спричиняють значущих змін у темпах зміни кількості зайнятих та кількості безробітних.

Обчислені значення скорегованих коефіцієнтів детермінації та статистик Фішера вказують на адекватність як довгострокових, так і короткострокових специфікацій, а значення статистик Дарбіна-Уотсона на відсутність автокореляції залишків побудованих моделей.

Використання побудованих моделей в структурі цілісної макромоделі України дасть змогу здійснити комплексний аналіз економічних процесів в національній економіці та перспектив її розвитку як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

1. Єрмоленко О. А. Методи регулювання вітчизняного ринку праці : [Текст] / О. А. Єрмоленко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 23–28.

2. Зоїдзе Д. Р. Сучасний ринок праці: вивільнення найманих працівників як чинник структурної невідповідності між попитом та пропозицією : [Текст] / Д. Р. Зоїдзе // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 59–65.

3. Carstensen, K., Hansen, G. (2000). Cointegration and common trends on the West German labour market. *Empirical Economics*, 25(3): 475–493.

4. Checchi, D., Garcia-Penalosa, C. (2008). Labour market institution and income inequality. *Economic Policy*, 23: 601–649.

5. Damette, O., Fromentin, V. (2013). Migration and labour markets in OECD countries: a panel cointegration. *Applied Economics*, 45(16): 2295–2304.

6. Nakanishi, Y. (2001). Dynamic labour demand using error correction model. *Applied Economics*, 33(6): 783–790.

7. Rotaru, PC. (2013). A regional model for labour demand in Romania. Theoretical and Applied Economics, XVIII, 5(582): 71–78.

8. Stavena, A. (2008). Analysis of the Labour Market in Bulgaria through a Error Correction Model. Economic Thought journal (Bulgarian Academy of Sciences), 3: 90–106.

Доповідь надійшла до редакції 18.12.2014.

Присяжнюк Анна Юріївна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

ДО ПИТАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні Україна як цілісна держава, що відновлює економічний суверенітет, прагне європейських стандартів й поступово інтегрується в світовий економічний простір шляхом економічних трансформацій. Кластерні трансформації економічно розвинених країн Європи й світу неодноразово доводили високу ефективність кластерно-мережевих економічних систем.

Так, для національної економіки відхід від галузевої структуризації або вертикально інтегрованих економічних агломератів є принциповим, оскільки синергетичні ефекти горизонтально інтегрованих структур кластерного типу значно посилюють інноваційний поступ державної політики, тому актуалізація дослідження кластеризації через призму проблемних точок зростає.

Процеси кластеризації економічних систем, принципи формування кластерів на засадах державно-приватного партнерства є предметом активної наукової полеміки, що знаходить своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: Н.О. Микитюк [1], М.Е. Портера [3], С.І. Соколенка [4], Л.І. Федулової [5] та багатьох інших. Проте, зважаючи на внутрішньоорганізаційну складність архітектури кластерів, їх організаційно-правові фрейми в контексті державних кластерних ініціатив, залишають місце для наукової дискусії.

Формування технологічних кластерів та й інших їх видів є відмінним від процесу класичної вертикальної інтеграції, оскільки полягає у вільному виборі усіх учасників організаційно-правової форми об'єднання або ж навіть її відсутності. При цьому, найбільш поширеними формами все ж варто вважати бізнес-інкубатори,

інкубатори, технопарки й технополіси, тобто об'єкти інноваційної інфраструктури, які продукують продукт із високою доданою вартістю.

Формування технополісів або ж технологічних кластерів завжди було прерогативою та складовою стратегічної державної політики. В Україні усвідомлення необхідності формування таких структур можливо вперше за роки незалежності й економічної свободи і знайшло своє відображення в пакеті проектів національного розвитку. Так, сьогодні на державному рівні ініціюється 5 національних проектів (табл. 1), серед них проект створення технополісу «BIONIC Hill» в складі національного проекту «Технополіс».

Таблиця 1

Пакет інфраструктурних національних проектів*

Назва проекту	Короткий зміст проекту
«Повітряний експрес»	залізничне пасажирське сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону. Бюджет проекту складає 372313,5 тис. дол. США, фінансувати яке буде Ексімбанк Китаю, з яким уже укладено угоду про початок фінансування.
Національний проект «Індустріальні парки України»	створення промислово-виробничої інфраструктури. Бюджет проекту ~0.3 млн грн.
«Технополіс»	створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій. Бюджет проекту – відповідно до попереднього ТЕО 10 300 000 – 12600000 тис. грн. У тому числі: державна підтримка не менше 20%.
Міська кільцева дорога	Автомобільна дорога навколо м. Києва. Бюджет проекту – 5,412 млрд грн.
Пріоритет «Олімпійська надія 2022»	створення спортивно-туристичної інфраструктури. Бюджет проекту орієнтовно 80 млрд грн.

* складено за даними [2].

Таким чином, національні проекти є практичним засобом імплементації кластерних ініціатив, останні також визначають шляхи формування конкурентних переваг в регіональному розрізі. Їх можна вважати за практичну платформу для здійснення економічних реформ в країні.

Вищенаведені національні проекти реалізуються на новій моделі державно-приватного партнерства. Базовими принципами роботи над «Національними проектами» – є пріоритет інвестиційних коштів над бюджетними, проектний менеджмент в державному управлінні, гарантований результат, персональна відповідальність та партнерство з кращими світовими компаніями. Найбільш важливим для формування кластерної моделі економіки і відповідно інноваційної інфраструктури звичайно ж є проект «Технополіс», а його найпотужніший пріоритет – створення «BIONIC Hill». Детальніше розглянемо основні параметри цього проекту (табл. 2).

Таблиця 2

Основні параметри національного проекту «Технополіс»

Назва проекту	«Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій»
Короткий опис	Створення інфраструктурних комплексів інноваційного розвитку з визначеними спеціалізаціями в галузі високих технологій. Матеріально-технічна складова інноваційної інфраструктури включає в себе: об'єкти наукового-дослідного, виробничого, офісного та адміністративного призначення; об'єкти соціальної інфраструктури (навчальні заклади, дитячі садочки, загальноосвітні школи); об'єкти житлової забудови (житлові будинки, гуртожитки, готелі); об'єкти технічної та інженерної інфраструктури (пожежне депо, технічні споруди, інженерні комунікації тощо).
Основні характеристики проекту	кількість робочих місць – 70000–75000; загальна площа будівництва – 1,6–2,0 млн м ² ; обсяг інвестицій – 10,3–12,6 млрд грн; термін реалізації проекту – 7–15 років.
Рішення уряду про затвердження ТЕО	Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій і його складових» від 31.10.2012 № 1014
Партнери/інвестори	Ukrainian Development Partners (Україна).

* складено за даними [2].

Вищі органи державної виконавчої влади в особі Кабінету Міністрів України визначили створення інноваційного парку «BIONIC Hill» частиною концепції кластерного розвитку економіки шляхом формування центрів компетенції в пріоритетних галузях. Окреслимо основні вигоди

для регіону в результаті створення високотехнологічного кластеру «BIONIC Hill» на засадах державно-приватного партнерства (рис. 1).

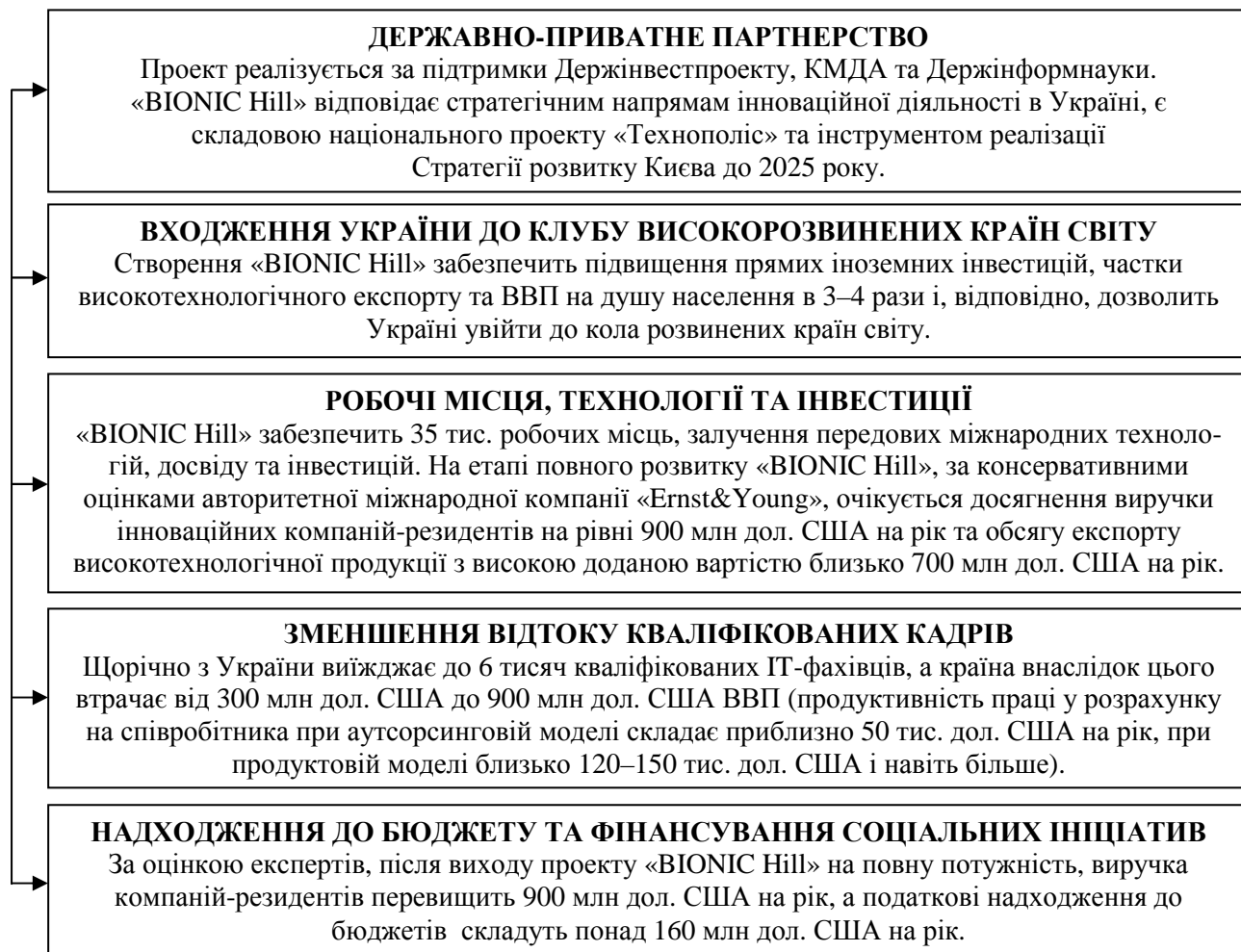


Рис. 1. Основні вигоди для регіонального розвитку внаслідок реалізації проекту «BIONIC Hill», побудовано за даними [2]

За традиційною організаційною схемою формування кластерів в структурі парку «BIONIC Hill» функціонує ресурсний центр – «BIONIC University» та підприємницька екосистема, яка забезпечує доступ до інвестиційних ресурсів. Звичайно, що заснування лише одного «BIONIC University» на базі Києво-Могилянської академії є недостатнім. Проекти національного масштабу та й структура технополісу (за міжнародним зразком) вимагає як мінімум наявність 3-х університетів для проведення науково-дослідних робіт з метою їх подальшої трансформації в інноваційний продукт.

Для підтримки даного проекту держава задіяла фінансові механізми. Проте, їх недостатньо. Площина проблемного поля виходить

за межі прямої фінансової підтримки. Топ-менеджмент проекту визначив, що основними деструктивними факторами є: невизначене правове поле щодо реалізації, відсутність економічних стимулів, відсутність фінансування проекту в частині державних зобов'язань на 2013 рік. В цілому для держави важливо долати деструктивні фактори впливу на розвиток високотехнологічних кластерів і відповідно забезпечити: правове поле для функціонування кластерів; подолати бар'єр недовіри між органами державної влади і бізнесом, а також між окремими компаніями, інформаційний «вакуум» малого і середнього бізнесу; посилити умовно діючі кластери на внутрішньому ринку шляхом впровадженням «агресивних» ринкових стратегій; надати державні гарантії в частині пільг та дотацій за будь-яких організаційних чи виробничих змін (у т.ч. при входженні до кластеру); забезпечити когерентність науки, освіти та реального виробництва.

1. Микитюк Н. О. Особливості застосування системного підходу при формуванні та управлінні кластерами : [Текст] / Н. О. Микитюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Вип. 683. – Львів, 2012. – С. 112–117.

2. Національні проекти : [Електронний ресурс] // Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua>.

3. Портер М. Международная конкуренция : [Текст] / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

4. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : [Текст] / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 486 с.

5. Федулова Л. І. Методологічні засади формування технологічних кластерів : [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 61–73.

Доповідь надійшла до редакції 30.12.2014.

Рудь Надія Терентіївна, докт. екон. наук, професор кафедри прикладної статистики та економіки праці Луцького національного технічного університету

Барський Юрій Миколайович, докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри прикладної статистики та економіки праці Луцького національного технічного університету

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПАРАМЕТРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Інтенсивний процес переходу економіки України від експортно-сировинного до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку є

основною умовою довгострокового соціально-економічного розвитку, що докорінно впливає на характер соціально-трудових відносин. Так, перехід до інноваційної моделі економічного зростання пов'язаний з формуванням нового механізму соціального розвитку, заснованого на збалансованості підприємницької свободи та соціальної справедливості.

Основними суб'єктами, зацікавленими в переході до інноваційної соціально-орієнтованої економіки, є не тільки зайняті в економіці знань і високих технологій, але і більш широкі верстви працівників та представників бізнесу.

Сьогодні стає все більш очевидним, що саме регіональний масштаб є найбільш прийнятним для реалізації інноваційних процесів, тому що його передумовою є локалізація різних інноваційних структур.

Акцент на регіональні інновації спонукає розглянути тенденції розвитку інноваційних систем більш докладно. Пропонована авторами концепція регіону як соціально-економічної системи (СЕС) створює базу для об'єднання різних парадигм регіону і дозволяє зв'язати їх в єдине ціле, тобто представити регіон як систему, що складається із чотирьох основних компонентів: соціуму, ринку, економіки (виробництва) і держави.

Компоненти регіональної системи:

1. Соціум складається із населення, громадських організацій та рухів. Населення, що утворює соціум, формує потреби ринку. Основна характеристика соціуму – це рівень життя. У світі формується глобальне інформаційне суспільство. З появою Інтернету багато людей стали жити у віртуальному просторі, утворюючи віртуальне глобальне суспільство.

2. Ринок, який утворює сегменти та ніші і складається зі споживачів, надає населенню задоволення потреб. Стираються національні та культурні кордони, формується глобальний міжнародний інноваційний ринок. Товари стають інтернаціональними, стандартизуються. Україна цікавить весь світ як суттєвий ринок збуту. Саме ринок і покупець визначають ступінь новизни пропозиції, а не новатор.

3. Економіка складається з інфраструктурних та товарних галузей, кластерів і організацій. На ринку формується попит, економічні суб'єкти задовольняють цей попит, збуваючи свою продукцію. Від соціуму суб'єкти отримують робочу силу, виплачуючи співробітникам зарплату. Провідні галузі в світі контролюються ТНК, які можуть швидко

переміщати ресурси і цілі підприємства туди, де їм це вигідно. Великі корпорації приватизують доходи і націоналізують збитки. У зв'язку з цим скорочуються можливості держави впливати на соціально-економічний розвиток країни. Вони знаходяться у владі корпорацій. Л.В. Канторович вважає, що фактор інновацій забезпечує приблизно від 67 до 87% збільшення ВВП [3, 61].

4. Держава, що складається із законодавчих, судових, виконавчих органів влади, забезпечує соціуму захист (отримуючи від нього підтримку), керує економічними процесами регіону (отримуючи податкові та неподаткові доходи), регулює і розвиває ринок. Розвинений потужний ринок забезпечує державі додаткову силу. Держава поступово втрачає владу в економічній області і підсилює в інших, наприклад, у розвитку людського капіталу. Держава повинна створити ефективну систему підготовки новаторів. Їх неможливо підготувати за допомогою короткострокових програм. Це особливий стиль мислення, який формується з дитинства, з самого народження, у дитячому садку, школі, ВНЗ.

Запропонована чотирьохкомпонентна концепція регіону допомагає системно проаналізувати процеси, що відбуваються у кожній компоненті і на стику між ними.

Взаємодія компонентів регіональної системи дозволяє організувати обмін між економічно вільними розробниками і споживачами інновацій за допомогою економічних структур, завдяки державній підтримці у вигляді певних умов і стимулів. Виділяють різні підстави для класифікації інновацій, що створюють цілісну систему залежно від розв'язуваних завдань. Деякі фахівці пропонують до 25 підстав для структуризації інновацій.

Запропонована авторами роботи класифікація інновацій на основі області застосування містить десять видів, наприклад, регіональних інновацій (табл. 1).

Соціально-економічні системи – це специфічні системи матеріальних, енергетичних і інформаційних відношень між окремими суб'єктами, їх групами і спільнотами [5, 24–25]. Вказані системи характеризуються як загальносистемними, так і особливими властивостями [2]: цілісність, ієрархічність, інтегративність, динамічність, відкритість, нелінійність тощо.

Стан СЕС може визначатися кількома параметрами. Якщо мова йде про стан, коли найважливішою метою є виживання, то ми говоримо про безпеку. У цьому випадку потрібно наздоганяти інші системи. Коли система діє нарівні з іншими системами, то на перший план виходить її конкурентоспроможність серед рівних. Коли система випереджає інші системи, займаючи лідируючі позиції, то є сенс говорити про її інноваційність.

Таблиця 1

Види регіональних інновацій, авторська розробка

Види інновацій	Зміст
Соціальні	Модернізація умов життя населення, вдосконалення структури суспільства
Ринкові	Удосконалення функціонування ринкового механізму
Економічні	Поліпшення роботи економічної системи регіону, провідних галузей, інфраструктури
Державні	Модернізація структури органів державного і муніципального управління, створення нових технологій роботи, підвищення кваліфікації держслужбовців
Соціально-ринкові	Поліпшення механізму взаємодії соціуму та ринку
Соціально-економічні	Удосконалення механізму взаємодії соціуму та економіки. Підтримка населенням вітчизняних виробників, розробка нових методів «паблік рілейшнз» – зв'язків з громадськістю
Соціально-політичні	Нові методи соціального захисту населення, вдосконалення передвиборних технологій, посилення впливу громадських організацій на політику держави
Ринково-політичні	Модернізація методів державного регулювання ринків, вдосконалення технологій держзакупівель, посилення взаємодії споживачів з органами державної влади
Ринково-економічні	Створення нових технологій підвищення продуктивності економіки на основі ринкових механізмів, створення нових ринків
Економіко-політичні	Розробка нових методів державного регулювання економіки, технологій лобювання інтересів підприємців в органах влади

Безпека як певний стан економіки регіону, що характеризується найбільш повним та раціональним використанням його економічного потенціалу в ключі загальнодержавних інтересів. Діагностика даного стану проводиться за показниками: стійкість, стабільність, здатність до розвитку, передумови до автопоезису (самовідновлення,

самоорганізація), зовнішньоекономічна відкритість, захищеність від потенційних конфліктів [1, 176–177]. Автори діагностують стан безпеки, ризику та небезпеки, що дозволило виявити перші два стани у регіонах України. У стані безпеки в СЕС можливі незначні інновації, які дозволяють їй виживати.

Другий рівень стану – *конкурентоспроможність*. Л.Л. Ковальська [4, 269, 271] виділяє основні ознаки, що формують сутнісну характеристику конкурентоспроможності регіону: фактори виробництва; конкурентні переваги; продуктивність використання ресурсів; потенційні можливості об'єкта конкурентної боротьби; суперництво на ринку. На основі розробленого підходу до оцінювання рівня конкурентоспроможності проведено типологію регіонів за напрямками: рівень використання конкурентних переваг, рівень людського розвитку та рівень конкуренції.

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [8]. Підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [6]: конкурентна перевага низького рангу (сировина) не дає країні довгострокових переваг. Необхідно розвивати переваги вищого рангу (технології, диференціацію на основі унікальності товарів і послуг). Переваги більш високого рангу, зазвичай, можливі на основі довгострокових та інтенсивних інвестицій у виробничі потужності, за постійної модернізації виробництва.

Конкурентоспроможність СЕС дозволяє забезпечити інновації, порівняні з тими, які проводять конкуренти. Секрет конкурентоспроможності системи криється в неявному знанні. Таке знання нелегко передавати. Навіть перебування усередині системи неможливо зрозуміти, що складає основу успіху.

Вищим станом СЕС є *інноваційність*. В основі інноваційності лежать постійні зміни. Стан системи радикально кращий, ніж у інших. Критерій – в дослідження вкладається більше коштів, ніж в основні фонди. Для забезпечення ефективності і оптимальності взаємодії учасників інноваційних процесів розроблено концептуальні положення формування регіональної інноваційної системи (РІС) [7, 11]:

- інноваційний процес розглядається з позицій нелінійної тріадної моделі;

- інноваційний процес є результатом ефективної взаємодії різних учасників інноваційного процесу у регіоні;
- раціональне поєднання і доповнення елементів інноваційної інфраструктури з урахуванням нелінійної структурної моделі інноваційних процесів;
- розв'язок проблем невизначеності і ризику інноваційних процесів відповідними організаційними формами інноваційної інфраструктури;
- поєднання ринкових механізмів з державною підтримкою інновацій;
- створення об'єктів інноваційної інфраструктури для підтримки малого інноваційного підприємництва як фактора активізації інноваційних процесів у регіоні;
- виділення РІС як самостійного об'єкта управління – умова постійної орієнтації науково-дослідних організацій на реалізацію програм регіонального розвитку;
- формування точок зростання в науково-інноваційній сфері на основі конкурентних переваг;
- ефективні механізми функціонування системи взаємодії між регіональними компаніями, науково-дослідними організаціями і державними установами для реалізації моделі «потрійної спіралі» при формуванні РІС.

Кожному стану системи притаманні певні властивості, які змінюються при зміні її стану (табл. 2).

Таблиця 2

Кореляція властивостей системи з її станом, авторська розробка

Властивості системи	Стани системи		
	Безпека	Конкурентоспроможність	Інноваційність
Динамічність	Гальмування	Динаміка	Прискорення
Нелінійність	Лінійність	Збалансованість	Нелінійність
Детермінованість	Відсутня	Мінлива	Чітка
Відкритість	Закритість	Напіввідкритість	Відкритість
Чутливість	Груба	Вибіркова	Тонка
Рефлексивність	Захист	Партнерство	Напад
Адаптивність	Незмінність	Адаптація	Конфронтація
Активність	Пасивність	Активність	Агресивність

У формуванні інноваційних властивостей велика роль належить соціології, яку цікавлять тенденції в настроях та в способі життя різних груп людей. Для створення інновації та просування на ринок потрібно тримати руку на пульсі суспільства. Соціологічні опитування допомагають виявляти слабкі сигнали у суспільстві, які з часом можуть стати стійкими тенденціями. Для розпізнавання сприятливого поля для інновацій важливі саме слабкі сигнали. Особливо значима поведінка малих інноваційних груп населення, оскільки саме вони виступають як ініціатори інновацій і законодавці моди. На них орієнтуються і з них беруть приклад інші верстви населення.

Нові технології змінюють поведінку людей. Незважаючи на технологічний прогрес і досить високий рівень освіти сучасного суспільства, останнє виявляється вкрай вразливим щодо маніпуляції громадською свідомістю, яка може радикально змінити поведінку людей. Чим більше проблем і суперечностей накопичується у тій чи іншій соціальній системі, тим більш важким стає управління нею, починається відчуження керуючих структур, посилюються дезорганізаційні процеси, які, досягнувши певної критичної фази, призводять систему в стан хаосу.

Багато демократичних ідеалів (багатопартійність, мажоритарний принцип обрання влади, форми лібералізму в економіці) з причини відсутності локальної самоорганізації населення виявилися соціально неефективними і виникли точки біфуркації у розвитку соціуму, які загрожують його деградацією і розпадом.

Ігнорування соціальних явищ у процесі економічного розвитку призводить до розвитку кримінальних структур і «чорних» доходів, які приховуються від оподаткування та використовуються проти інтересів громадян і держави.

У суспільстві формується певна ідеологія. Роль держави у її створенні і прищепленні величезна. Розвиток суспільства в даний час істотно залежить від розвитку науки і технологій. Прогрес у галузі науки керується складною динамікою наукових ідей і дослідницьких груп, інтегрованих у соціальну систему.

Процеси, що відбуваються у сучасному соціумі, носять прискорений характер зі зростанням ролі особистості. Все відмічене переконливо

ДОВОДИТЬ, ЩО ОСНОВОЮ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Є КОНКРЕТНІ ЛЮДИ І СУСПІЛЬНІ ГРУПИ.

1. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 244 с.
2. Ерохіна Е. А. Теорія економічного розвитку: системно-синергетический підход: [Електронний ресурс] / Е. А. Ерохіна. – Режим доступу : URL:<http://ek-lit.narod.ru/eroh/index.html>.
3. Канторович Л. В. Укрупнений расчёт вклада науки и техники в национальный доход СССР: [Текст] / Л. В. Канторович // Сб. трудов ВНИИСИ. – 1978. – № 10. – С. 56-64.
4. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: [монографія] / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.
5. Нелюбіна Т. А. Управление инновационной восприимчивостью социально-экономических систем: [Текст] / Т. А. Нелюбіна, О. А. Романова. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010. – 176 с.
6. Портер М. Международная конкуренция: [Текст] / М. Портер; [Пер. с англ. под ред. и с предисл. В. Д. Щегина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Рудь Н. Т. Інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів у регіонах: [автореф. дис... докт. екон. наук] / Н. Т. Рудь. – Луцьк, 2012. – 40 с.
8. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: [Текст] / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 200 с.

Доповідь надійшла до редакції 26.12.2014.

Серкутан Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління, м. Київ

Серкутан Олексій Сергійович, аспірант Національної академії управління, м. Київ

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРЯМОМУ ПРОДАЖУ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

Сучасні інформаційні технології в прямому продажі є ефективним інструментом комунікацій і маркетингових досліджень, сприяють розширенню сфери використання інтерактивного маркетингу й персоналізованих комунікаційних засобів. Ключове місце серед них займає Інтернет.

У прямому продажі використання компаніями Інтернету як основної інформаційної технології, виступає в наступних формах:

1. Автоматизація рекламно-інформаційної функції.
2. Програмно-інформаційне забезпечення діяльності компаній прямого продажу та автоматизація обслуговування клієнтів.
3. Прямий продаж через інтернет-магазини.

4. Інформаційно-програмна підтримка торговельних представників (дистриб'юторів) компанії.

5. Продаж товарів і поширення рекламної інформації через соціальні мережі.

Компанії прямого продажу, які реалізують свою продукцію або послуги не через Інтернет, а через інші канали збуту (за телефоном, поштою, за каталогами, через мережу дистриб'юторів і т.ін.), використовують можливості Інтернету, насамперед, для поліпшення якості обслуговування клієнтів та інформаційно-програмної підтримки своєї діяльності.

Основні серед них:

- 1) прямий продаж із використанням баз даних;
- 2) програмна підтримка телемаркетингу;
- 3) Інтернет-комунікації прямого продажу.

Двома основними інформаційними технологіями Інтернету, які використовують компанії, що спеціалізуються на прямому продажі, є його здатність передавати повідомлення через електронну пошту й здійснювати електронну комерцію.

Але, як показує практика, ефективність прямого поштового розсилання не є досить високою. При початкових витратах на тисячу адресатів, вищих за рекламні, реакція буває дуже низькою (середній показник – 2%). Тому компаніям прямого продажу треба пам'ятати, що пряме поштове розсилання електронною поштою слід розглядати, в першу чергу, як інструмент довгострокового використання для формування та підтримки стійкого сегменту постійних споживачів та прихильників торгової марки компанії [3].

Сучасні інформаційні технології активно використовуються не тільки для підтримки діяльності компаній прямого продажу в цілому, але й для підтримки та покращення роботи їх торговельних представників (дистриб'юторів).

Серед основних напрямків інформаційно-програмної підтримки дистриб'юторів компаній прямого продажу можна назвати такі:

1. Забезпечення дистанційного доступу до комп'ютерної мережі компанії.
2. Використання електронного та мобільного зв'язку.

3. Програмне забезпечення для обробки текстового матеріалу, презентацій графічних матеріалів та локального видавництва рекламних та інших матеріалів.

4. Бази даних інтегрованої маркетингової інформації.

5. Програмне забезпечення по управлінню клієнтами.

6. Програмне забезпечення по управлінню продажами, що дозволяє здійснювати управління продажем на різних територіях, планування та прогнозування.

7. Програмне забезпечення підготовки та навчання торговельних представників.

Діяльність торговельних представників у прямому продажі пов'язана, насамперед, з клієнтами.

Одними з відносно нових багатофункціональних продуктів, що пропонує в цій галузі ринок програмного забезпечення, є системи управління відносинами з клієнтами (CRM-системи).

Інформаційні технології для управління продажами дозволяють торговельним представникам підвищувати продуктивність в таких сферах як управління територіями та планування поїздок, найм та відбір персоналу, підготовка співробітників, прогнозування продажів, визначення кількості торговельних представників та оцінювання їхньої діяльності [3].

В прямому продажі CRM-системи найчастіше використовують для автоматизації телемаркетингу, поштового розсилання, обліку клієнтів тощо.

1. Безрукова Т. Л. Использование CRM-технологий в сбытовой сфере : [Електронний ресурс] / Т. Л. Безрукова, А. М. Катеринич. – Режим доступу : <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=9&page=12>.

2. Григорьева М. В. Сетевые технологии в экономике прямых продаж и их автоматизация : [Електронний ресурс] / М. В. Григорьева. – Режим доступу : <http://www.tusur.ru/filearchive/reports-magazine/2011-23-1/131.pdf>.

3. Приемы прямого маркетинга и информационных технологий для продаж : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.delovgoru.ru/sales/trading0>.

4. Успешная торговля в социальных сетях : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank-kredit24.ru/uspeshnaya-torgovlya-v-soczialnyix-setyah.html>.

5. Учебник по ведению бизнеса в Интернет : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://el-business.ucoz.ru/literatura/vedeniebiznesa.pdf>.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Серкутан Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління, м. Київ

Шлапак Наталія Степанівна, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Приазовського державного технічного університету, м. Маріуполь

ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ В УПРАВЛІННІ СИСТЕМАМИ ЗВОРОТНОГО РОЗПОДІЛУ

Все більша кількість виробничих компаній у багатьох країнах світу використовує соціально-етичний та екологічний маркетинг для підвищення ефективності управління, будує на цих принципах свою базову стратегію.

Практика ж діяльності багатьох вітчизняних підприємств показує, що охорона навколишнього середовища в їхньому уявленні зводиться, в кращому випадку, до установки різного роду фільтрів, очисних споруд тощо, тобто застосування так званих технологій «на кінці труби». В першу чергу, це обумовлено досить поширеною думкою серед виробників, що екологічна відповідальність викликає значні додаткові витрати, що знижує ефективність бізнесу.

В економічно розвинених країнах багато компаній використовують інтегрований підхід до вирішення даних проблем, який передбачає не тільки зниження енерго- і матеріалоемності продукції, а й екологічно спрямовані зміни всього виробничого процесу.

Більшість ринкових каналів розподілу обслуговує рух продукції від виробника до споживача, зворотні ж канали служать для руху в протилежному напрямку. У практиці виробництва найбільш поширені два зворотних канали, що забезпечують збір та переробку вторинної сировини, а також заміну або ремонт некондиційних товарів. У даному випадку споживач стає першою ланкою каналу розподілу, а не останньою, тому саме споживач є виробником відходів, що підлягають переробці. Таким чином, переробка відходів формує систему зворотного розподілу. Але, як правило, проблема утилізації відходів мало хвилює кінцевих споживачів і в більшості випадків вони не розглядають себе як виробників відходів.

У функції каналу зворотної логістики входить збір відходів, сортування, зберігання, транспортування, пресування, ущільнення або

подрібнення відходів, спілкування з покупцями, обробка чи фільтрація і зворотне виробництво. Серйозними проблемами при створенні ефективних зворотних каналів для вторинної переробки вживаних товарів або упаковки є відмінності в характеристиках виробів, значні витрати на переробку і незначний обсяг поставок [6].

Як позитивний приклад можна навести активне зростання ринку паперової продукції, виробленої з вторинної сировини. Все більша кількість утилізованої паперової маси переробляється в найрізноманітніші товари: офісний, газетний, туалетний папір, картон, пакувальні матеріали, листівки, упаковку для продуктів швидкого харчування тощо.

Для вторинної переробки продукції можуть використовуватися і традиційні прямі канали розподілу, наприклад, з використанням зворотної тари при виробництві напоїв тощо. Однак навіть ці системи зворотного розподілу в Україні поки слабо розвинені. Головний недолік зворотної логістики – це її економічна неефективність. Підприємствам просто не вигідно її розвивати, тому виробництво товарів, що не підлягають утилізації, пов'язане з меншими витратами, а вартість матеріалів, які не були у вжитку, дорівнює, а нерідко навіть нижче вартості матеріалів, використаних повторно [6].

Як показує досвід розвинених країн, зломити опір виробничників в цьому сенсі можливо тільки, застосовуючи комплексно маркетинговий і правовий інструментарій.

Активна правова діяльність громадських організацій та урядових установ із захисту довкілля та прав споживачів змусила наприкінці 1980-х рр. деякі західні компанії повністю переглянути свої маркетингові стратегії. Сьогодні ці компанії виробляють екологічно чисті вироби, впроваджують численні розробки екологічно чистої упаковки, а також беруть участь у рециклінгу продукції, будучи важливою ланкою в системі зворотного розподілу.

Щоб сформувати дійсно ефективний канал зворотного розподілу, насамперед, необхідно стимулювати кінцевого споживача до створення зворотного потоку. Крім того, слід забезпечити більш тісну взаємодію учасників каналу. Цьому перешкоджає низька рентабельність вторинної переробки. За відсутності законів, що заохочують діяльність підприємств, які займаються утилізацією відходів, а також в умовах

недостатньої мотивації і незначних обсягів прибутку, підвищення якості та обсягів вторинної переробки потрапляє в пряму залежність від рівня соціальної відповідальності споживачів і посередників.

1. *Беляев И. П.* Управление отходами и экономическая безопасность города : [Текст] / И. П. Беляев, И. А. Соломин, А. Н. Удальцов // Чистый город. – 2004. – №1. – С. 2–13.
2. *Березовская Ю.* Цивилизация мусора : [Электронный ресурс] / Ю. Березовская, Н. Гамоля // Корпоративная имиджология. – 2008. – №2(3). <http://www.ci-journal.ru>.
3. *Заржицкий О. В.* Экологическая безопасность в регионе, как объект правового регулирования : [Текст] / О. В. Заржицкий // Право Украины. – 2002. – № 5. – С. 63–67.
4. *Хачатуров А. Е.* Экологический маркетинг : [Учеб. пособие] / А. Е. Хачатуров. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 278 с.
5. *Химич А. А.* Экологическая безопасность, как элемент национальной безопасности : [Текст] / А. А. Химич // Право Украины. – 2002. – № 11– С. 44–48.
6. *Штерн Л. В.* Маркетинговые каналы : [Текст] / Л. В. Штерн, А. Эль-Ансари, Э. Кофлан ; [пер. с англ.]. – 5-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Сугак Тетяна Михайлівна, аспірант Національної академії управління, м. Київ

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

В умовах інтеграції України до європейського співтовариства та стрімких процесів глобалізації, з одного, а також зatoryж зatoryж економічної кризи, з іншого, перед Україною постало ряд невирішених питань. Одне з болючих питань – низька якість людського капіталу. Адже людський капітал визнають найціннішим ресурсом держави, набагато важливішим за природні ресурси і накопичене багатство.

В теорії людського капіталу основна увага приділяється з'ясуванню впливу та доцільності інвестицій у людські ресурси, які призводять до якісних та кількісних змін у продуктивності праці, якості життя населення та економічному зростанні держави.

Основоположник сучасної концепції людського капіталу Г. Беккер визначив, що людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій [3]. Відправним пунктом для Г. Беккера була раціональна поведінка людей, які зрівнювали свої доходи та видатки при інвестуванні в освіту. Тобто, доходи індивідів залежать від результатів реалізації прийнятих раніше рішень.

Людський капітал формується за допомогою вкладення коштів та ресурсів і витрат часу та сили. Всі види витрат, які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та заробітків працівника, розглядаються як інвестиції в людський капітал. Віддача від інвестицій у людський капітал залежить від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони даватимуть віддачу. Особливістю людського капіталу є також те, що у процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду навіть без спеціальних інвестицій. Якщо у процесі використання людського капіталу постійно робляться додаткові інвестиції у безперервну освіту, здоров'я тощо, то його якісні й кількісні характеристики можуть поліпшуватися протягом життя людини.

Процес формування та розвитку людського капіталу послідовно проходить кілька етапів у відповідності до фаз життєдіяльності людини.

1. Етап формування охоплює період від народження і до отримання освіти. На цьому етапі проходить період виховання, дошкільна робота, загальна середня освіта, профорієнтація, професійно-технічна та вища освіта, підтримка та профілактика фізичного та психологічного здоров'я, закладаються моральні якості та культурні цінності, виявляються та розвиваються таланти та здібності людини. Це головний етап в розвитку людини, адже в цей період закладається основа розвитку людського капіталу і чим більше буде вкладено інвестицій, тим якіснішим та конкурентоспроможнішим буде людський капітал. На цьому етапі держава створює сприятливі умови для народження та виховання дітей, охорони здоров'я, освітнього та культурного розвитку людини.

2. Етап нагромадження та відтворення людського капіталу визначається нарощуванням якісних та кількісних характеристик людського капіталу з метою підвищення ефективності та терміну його використання. Це період підвищення кваліфікації, набуття практичного досвіду та більш глибока професійна спеціалізація, самовиховання, підтримка здорового способу життя. На цьому етапі держава сприяє підвищенню кваліфікації, проводить переатестацію кадрів.

3. Етап пасивного використання – це період після завершення трудової діяльності. Людина на цьому етапі вже не бере участь у виробничому процесі, але може передавати свій досвід іншим, людський капітал втрачає свою значущість частково або повністю, а сама людина стає об'єктом соціального забезпечення держави. В залежності від етапу життєдіяльності людини визначаються напрямки та обсяги інвестицій. Основні напрямки – інвестиції в здоров'я та освіту. Здоров'я та психологічні можливості людини це один із перших критеріїв, від якого залежить доцільність та розміри інвестицій. Адже тільки здорова людина може активно приймати участь у соціальному житті та володіти високою працездатністю. В преамбулі закону «Основи законодавства України про охорону здоров'я» зазначено наступне «Суспільство і держава відповідальні перед сучасним і майбутніми поколіннями за рівень здоров'я і збереження генофонду народу України» [1]. А також в статті 8 цього закону визначено, що держава гарантує безоплатне надання медичної допомоги у державних та комунальних закладах охорони здоров'я. Тобто держава несе відповідальність за рівень здоров'я населення та гарантує безоплатне надання медичної допомоги. Ці принципи спроектовані в основу системи охорони здоров'я України і від того як керують нею і як її фінансують залежить здоров'я людського капіталу.

В 2013 р. на охорону здоров'я витратили 61,6 млрд грн, що складає 4,23% від ВВП, а середня очікувана тривалість життя для жінок становить 76 років, для чоловіків – 66 років [5]. А, наприклад, у Фінляндії, яка займає перше місце в рейтингу найкращих країн для життя, витрати на систему охорони здоров'я становить 6,9% від ВВП, а очікувана тривалість життя для жінок – 81 рік, чоловіків – 74 роки [4]. У цій же країні фінансується охорона здоров'я за рахунок держави на 25%, з фондів державного медичного страхування на 15%, приватне медичне страхування на 2%, а решта – за рахунок приватних осіб.

Німеччина знаходиться на восьмому місці в рейтингу найкращих країн для життя, витрати на систему охорону здоров'я – 10,6% від ВВП, очікувана тривалість життя для жінок – 81 рік, чоловіків – 75 років [4]. Фінансується охорона здоров'я за рахунок обов'язкового медичного страхування на 88%, решта, тобто 12%, як добровільне медичне страхування.

Порівнюючи ці показники можна зробити висновки, що в Україні недостатньо фінансування охорони здоров'я, треба або збільшувати фінансування та ефективно їх використовувати, або збільшити частку медичного страхування.

В Україні переважно надається медична допомога населенню, а профілактиці захворювань та охороні здоров'я приділяється недостатньо уваги. Водночас відомо, що у профілактиці закладено великий оздоровчий потенціал. Необхідно активізувати профілактичну діяльність, зокрема запровадити обов'язкові регулярні медичні огляди, посилити гігієнічне виховання населення, стимулювати та пропагувати здоровий спосіб життя, створювати умови для заняття масовими видами спорту, налагодити відповідну інфраструктуру: басейни, стадіони, велосипедні доріжки, спортивні майданчики тощо.

Другий напрямок інвестування в людський капітал – це освіта. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей. В Законі України «Про освіту» у ст. 3 зазначено, що громадяни України мають право на безкоштовну освіту в усіх державних навчальних закладах [2]. У 2013 р. загальні витрати на освіту склали 105,5 млрд грн – це 7,25% від ВВП [5]. При цьому понад 90% державних витрат в галузь освіти спрямовується на утримання: заробітну плату, сплату комунальних послуг, харчування, тобто переважна частина коштів, що витрачаються на систему освіти, йде на підтримання поточного стану, а не на розвиток.

У період 1991–2014 рр. зменшилась кількість професійно-технічних навчальних закладів на 22% та ВНЗ I–II рівнів акредитації на 36%, а кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації збільшилась на 108% [4]. Близько 85% випускників українських середніх шкіл після закінчення школи вступають до ВНЗ III–IV рівнів акредитації. Для порівняння, в 2013 р. у США близько 66% випускників середніх шкіл вирішили отримувати вищу освіту. Тобто вища освіта в Україні стає популярною, але при цьому загальний рівень освіченості населення України на сьогодні складає лише 22,7% [4]. Отже, в Україні існує суттєве перевищення кількості ВНЗ III–IV рівнів акредитації. При цьому, Україна залишається неконкурентоспроможною в глобально-освітньому просторі. Так, жоден ВНЗ України не входить до Топ-500 світових університетів за 2014 р. по

Академічному рейтингу університетів світу, який визнаний одним з найбільш авторитетних глобальних рейтингів [6].

Підсумовуючи, робимо висновки про те, що потрібна модернізація вищої освіти та подолання багатьох проблем, серед яких найбільш актуальними є: зниження якості освіти, недостатність фінансування наукових досліджень, дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей, руйнування системи професійно-технічної освіти, неможливість для багатьох випускників ВНЗ знайти роботу за фахом, повільні темпи інтеграції в світовий інтелектуальний простір. В результаті цього вища освіта не є тим соціальним ліфтом, який гарантовано підніме людину на вищу соціальну позицію, і все ж таки освічені люди значно менше потрапляють за межу бідності.

Отже, держава фінансує освіту і медицину, створює нормативно-правову базу та програми розвитку, створює рівні можливості для громадян реалізувати свій потенціал і активно саморозвиватися. Тобто, ключову роль у розвитку та формуванні людського капіталу відіграє державне управління.

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 № 2801-ХІІ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.

2. Про освіту: Закон України від 23.05.1991 № 1060-ХІІ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.

3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: [Текст] / Г. С. Беккер; [Пер. с англ.]; Сост., науч. ред. Р. И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

4. Забезпечення сталого прогресу людства: зменшення уразливості та формування життєстійкості: Доповідь про людський розвиток, 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/articles/2014/07/24/-83-187-.html>.

5. Стан виконання зведеного бюджету України за 2013 рік: [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=392172&cat_id=77440.

6. Academic Ranking of World Universities 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2014.html>.

Доповідь надійшла до редакції 29.12.2014.

Тулай Оксана Іванівна, канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ФІНАНСОВІ ДОМІНАНТИ СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Актуальним питанням сучасності є спрямування діяльності держави у напрямку забезпечення сприятливих умов для довгого, безпечного, здорового та щасливого життя громадян. На його важливості було наголошено у Декларації тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, затвердженій ще у 2000 р. резолюцією Генеральної Асамблеї та прийнятій Україною. У цьому документі особливу увагу приділено ролі держави у боротьбі з бідністю та в охороні навколишнього природного середовища [3]. Зміст Декларації слугував підставою для прийняття визнаних світовою спільнотою, у тому числі й Україною, Цілей розвитку тисячоліття – восьми глобальних цілей, яких повинні досягти країни-підписанти до 2015 р.: подолання абсолютної бідності та голоду; забезпечення загального доступу до освіти; забезпечення гендерної рівності та прав і можливостей жінок; зменшення дитячої смертності; поліпшення системи охорони здоров'я матерів; обмеження поширення ВІЛ-інфекції / СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів; забезпечення сталого розвитку довкілля; поглиблення глобальної співпраці задля розвитку.

Вищезазначені цілі були адаптовані для України у 2003 р. та переглянуті у 2010 році. В результаті було сформульовано 7 цілей, 15 завдань та 33 індикатори для оцінювання ступеня їхньої реалізації. До вітчизняних цілей було віднесено: подолання бідності; забезпечення якісної освіти впродовж життя; забезпечення гендерної рівності; зменшення дитячої смертності; поліпшення здоров'я матерів; обмеження поширення ВІЛ-інфекції / СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів; сталий розвиток довкілля [7].

Сьогодні в Україні гостро стоїть проблема економічної бідності, коли працездатні громадяни не можуть забезпечити собі належний рівень добробуту. Бідність серед працюючого населення – це явище, яке уособлює стан економічно активного населення і виражається у частковій або повній відсутності власних грошових засобів для накопичення через їх цілковиту спрямованість на задоволення

мінімальних споживчих стандартів для працівників і базових потреб непрацюючих членів власної родини [13, 242].

До основних потреб людини, які найбільш точно окреслюють ситуацію з бідністю в країні та є актуальними для нашого суспільства, відносяться: можливості вести здоровий спосіб життя; якісне медичне обслуговування; доступність якісної освіти; побутові умови для нормального життя; доступ до зайнятості згідно зі здобутою освітою і кваліфікацією тощо [2, 62].

Ратифікувавши Європейську соціальну хартію у 2006 р., Україна зобов'язалася підтримувати якомога високий і стабільний рівень зайнятості та реалізовувати права працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм та їхнім сім'ям достатній життєвий рівень [4]. Для цього необхідно розробити прозору систему соціальних стандартів відповідно до європейських вимог.

Під соціальними стандартами розуміють визначені законодавчими джерелами норми та нормативи, які є основою для формування соціальних прав населення та виступають індикаторами якості життя населення. До соціальних прав відносяться: право на працю та гідні і справедливі умови оплати праці, справедливу та достатню пенсію, соціальну рівність, професійну підготовку, медичну допомогу, екологічну безпеку, соціальну підтримку з боку держави, соціально справедливі податки, відпочинок, захищеність материнства, підтримка непрацевдатних та вразливих верств населення, духовний і фізичний розвиток тощо [8, 183].

Основою формування соціальних стандартів у нашій країні виступає прожитковий мінімум. Тобто еталоном, що відображає рівень життя в Україні, є гранична межа, поза якою людина практично не може існувати. Це суперечить розумінню зазначеного поняття у розвинутих країнах. Сучасний розмір прожиткового мінімуму (1176 грн) [1] абсолютно не відповідає цінам на товари та послуги. Індекс споживчих цін у 2014 р. зріс до 24,9% [10].

Існуюча в Україні практика встановлення мінімальної заробітної плати, яка хоч і ґрунтується на економічних показниках і має соціальну спрямованість, не є економічною за природою та соціальною за дією. Цей показник не відображає реального стану соціально-трудова відносин. Про рівень дійсно мінімальної заробітної плати в Україні

дізнатись неможливо, оскільки механізм її встановлення та дії є одним із чинників тінізації економіки [12, 97–98]. Через ухилення від сплати податків реальний дохід громадян складно вирахувати.

Разом з тим, у системі найдорожчих людських цінностей особливе місце посідає здоров'я. Як для кожної окремої людини, так і для суспільства загалом важко знайти іншу цінність, якій би здоров'я поступалося за своєю роллю та впливом на всі інші аспекти життєдіяльності. Стан здоров'я і довголіття населення – одна з найважливіших характеристик сталого людського розвитку, оскільки вона визначає фізичну, розумову та психічну здатність особи до праці та різноманітних видів соціальної діяльності. Звичайно, одного фізичного довголіття недостатньо для всебічного розвитку людини. Проте довге і здорове життя відкриває для такого розвитку значно більші можливості [6, 42–43].

Завдяки ефективній системі охорони здоров'я розвинуті європейські країни досягли хороших показників якості та очікуваної тривалості життя людей. Ефективною є така система охорони здоров'я, яка забезпечує людям надання якісних послуг тоді і там, де їх потребують. Держава, в якій цінується здоров'я громадян, спрямовує інвестиції на створення високоякісної системи охорони здоров'я, орієнтованої на людину. Основними стовпами, на яких має будуватися така система, є: стійкий механізм фінансування; належний стан закладів охорони здоров'я; система матеріально-технічного забезпечення (якісні лікарські засоби та медичні технології обладнання).

Питання щодо сталого людського розвитку також може бути конкретизоване до проблеми розширеного відтворення знань та специфічного суспільного інституту – освіти, яку можна розглядати у контексті інтеграції двох блоків – економічного та неекономічного. Економічна функція освіти, з одного боку, полягає у відтворенні знань та робочої сили, адекватної певному способу виробництва (динамічне відтворення суспільного способу виробництва), з іншого – в наданні суспільству специфічного продукту – освітніх послуг. Некономічний блок є складною сукупністю елементів духовного, ментального, культурного характеру, що направлені на відтворення духовно-ментальної матриці суспільства [11, 10, 14].

Відповідно до Проекту Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 рр., представленого на широке обговорення громадськості, серед основних принципів фінансування зазначеної сфери мають бути: окупність (прибутковість) витрат на освіту; багатоканальність фінансування (у т.ч. через стимулювання суб'єктів господарювання шляхом пільгового оподаткування, кредитування тощо); економічне стимулювання якісної освіти (через гранти, контракти тощо); конкурсне грантове фінансування наукової діяльності за рахунок бюджетних коштів; легітимізація існування та сприяння розвитку фондів сталого розвитку (ендаументів) навчальних закладів усіх рівнів [9].

Сталий людський розвиток передбачає також збалансоване природокористування. Членство в ЄС та виважена екологічна політика – це дві взаємопов'язані складові цілісної національної політики України. Під екологічною функцією держави необхідно розуміти напрям діяльності щодо охорони, відтворення та оздоровлення навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, що є власністю держави, юридичних та фізичних осіб, забезпечення екологічної безпеки, охорони і захисту екологічних прав фізичних і юридичних осіб [5, 10].

Оскільки державні фінансові ресурси є обмеженими, необхідно формувати в Україні сприятливий податковий, кредитний, інвестиційний клімат з метою залучення коштів міжнародних організацій, приватного капіталу, що в результаті дозволить впровадити екологічно чисті та водночас ресурсо- та енергозберігаючі технології. Адже сьогодні наша промисловість втрачає конкурентоспроможність на світовому ринку. Саме тому вкрай необхідно спрямовувати фінансові ресурси на екологічну модернізацію господарського комплексу України.

1. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

2. *Бабак І. М.* Бідність як соціальний феномен: специфіка українського суспільства: [Текст] / І. М. Бабак // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 56. – С. 61–68.

3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных наций: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_621.

4. Європейська соціальна хартія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_062.

5. *Іванова Т. В.* Державне управління еколого-економічною безпекою як умова сталого розвитку України: [автореф. дис... докт. наук з держ. упр.: 25.00.02] / Т. В. Іванова; Акад. муніцип. упр. – К., 2011. – 36 с.

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ 2014»

6. Кондратюк Ю. Ф. Дослідження чинників впливу на продуктивність праці у людському аспекті : [Текст] / Ю. Ф. Кондратюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія : Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 39–50.
7. Національна доповідь «Цілі розвитку Тисячоліття. Україна – 2010» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://undp.org.ua/files/ua_53509MDGS_UKRAINE2010_UKR.pdf.
8. Омелянович Л. О. Соціальні стандарти якості життя громадян : [Текст] / Л. О. Омелянович, Д. С. Гвасалія // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9, № 3. – С. 181–189.
9. Проект Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 рр. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files/project_30102014.doc.
10. Статистика : [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Тітар О. О. Освіта як фактор економічного розвитку : [автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01] / О. О. Тітар ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2009. – 16 с.
12. Фінансові важелі подолання бідності в Україні : [колективна монографія] / кол. авт. ; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ ; Економічна думка, 2010. – 432 с.
13. Яровий І. М. Бідність серед працюючого населення : [Текст] / І. М. Яровий // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 241–247.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Федулова Любов Іванівна, докт. екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

«РОЗУМНА» ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ

В останні десятиліття регіональний і місцевий рівень інноваційного розвитку привертає велику увагу політиків і економістів, тому що саме на цьому рівні рішення про пріоритетні інноваційні напрями розвитку є найбільш ефективними й реалістичними, особливо за практичної взаємодії різних зацікавлених та поінформованих сторін, що відіграють важливу роль в процесах розробки, збереження, передачі й комерціалізації знань.

Ретроспектива показує, що починаючи з 1990-х рр., спостерігається суттєве зрушення у формуванні регіональної політики в індустріальних країнах: від зниження регіональної нерівності до розвитку місцевих малих і середніх підприємств (МСП) та інновацій в регіонах за допомогою регіональних систем підтримки інноваційних процесів. Цей підхід, започаткований на «місцевих» пріоритетах (place-based approach), - філософська основа сучасних реформ політики когезії (вирівнювання) Європейського Союзу (EU Cohesion Policy) [6].

У сучасній економіці цілеспрямована інноваційна політика сприяє активізації інноваційних процесів на всіх рівнях господарського розвитку. Для підтримки інновацій на рівні регіонів і муніципалітетів при вирішенні цього завдання необхідна наявність ефективних і динамічних національних та регіональних інноваційних систем.

У цьому контексті, *регіональна інноваційна системою* (РІС) – це система відповідних інститутів, що забезпечують сприятливі умови і стимули для інноваційної діяльності регіону, яка реалізується в рамках довгострокової стратегії розвитку за допомогою комплексу інструментів, використання яких забезпечує баланс інтересів суб'єктів зазначеної системи і економічну ефективність, врахування конкурентних переваг та особливостей регіону, у тому числі обумовлених параметрами його науково-технологічного та інноваційного потенціалу з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону і скорочення диференціації в рівнях соціально-економічного розвитку за рахунок активізації інноваційної діяльності [1].

За останні 15 років Європейський Союз напрацював суттєвий досвід в експериментуванні й стимулюванні інновацій на субнаціональному рівні. Такі ініціативи як «Science and Technology for Regional Innovation and Development in Europe» (STRIDE), «Regional Programmes of Innovative Actions» (PRAIs), досвід розробки інноваційних стратегій у десятках регіонів Європейського Союзу (програми RITTS, RIS та інші) дозволили акумулювати накопичені знання, винести корисні уроки на майбутнє і адаптувати основні напрями інноваційної політики до нової економічної ситуації в Європі та світі.

Стратегія ЄС «Europe 2020» [3] ініціює бачення структурних змін у Європі на основі трьох взаємно посилюючих пріоритетів: 1) розумне зростання, засноване на знаннях та інноваціях; 2) стійке зростання, на основі ресурсозбереження, екології й конкурентної економіки; 3) інклюзивне зростання, що сприяє високій зайнятості й економічній, соціальній та територіальній когезії (вирівнюванню).

Порівняння інноваційної ефективності регіонів, здійснене на рівні ЄС (Regional Innovation Scoreboard) [4], дозволило зробити наступні висновки:

1. Ефективність регіональної інноваційної діяльності в регіонах істотно розрізняється. Це підкреслює необхідність у політиці,

адаптованої до регіонального контексту, і в більш надійних методах оцінювання інноваційної ефективності регіонів. Найбільш гетерогенними країнами в цьому сенсі є Іспанія, Італія й Чеська Республіка, де інноваційна ефективність варіюється від низької до середньо-високої.

2. Найбільш інновативні регіони звичайно перебувають у найбільш інновативних країнах. Майже всі регіони з високим рівнем інновацій відносяться до групи «інноваційних лідерів» згідно класифікації Європейського Інноваційного Табло (European Innovation Scoreboard - EIS). При цьому регіони з низьким рівнем інновації перебувають у країнах нижче середнього рівня в EIS.

3. Проте існують також регіони, що перевищують середні результати по країні, наприклад «Noord-Brabant» у Нідерландах; Прага в Чехії; «Pais Vasco», «Comunidad Foral de Navarra», «Comunidad de Madrid i Cataluña» в Іспанії; «Lombardia» та «Emilia-Romagna» в Італії; «Zahodna Slovenija» у Словенії; «Oslo og Akershus», «Sor-Ostlandet», «Agder og Rogaland», «Vestlandet» та «Trøndelag» у Норвегії. Столиці Угорщини й Словаччини показують інноваційний рівень, що відповідає середньому по ЄС, але перебувають в групі країн «наздоганяючого» розвитку із загальним рівнем інновацій нижче середнього.

4. Регіони мають сильні й слабкі сторони, що впливають на їхню інноваційну ефективність. Слабкість регіонів, які мають низькі результати в інноваційній діяльності, часто пов'язана з низькими показниками в «сприятливих факторах», зокрема, з наявністю кваліфікованих людських ресурсів.

Упровадження в останні роки в ЄС нового покоління інноваційних субнаціональних або місцевих (place-based) «стратегій розумної спеціалізації» (Smart Specialisation Strategies – S3), обґрунтовано тим, що концентруючи ресурси знань і поєднуючи їх з обмеженим спектром пріоритетної економічної діяльності, країни й регіони можуть стати – і залишатися – конкурентоспроможними в глобальній економіці. Такий тип спеціалізації дозволяє регіонам використовувати переваги масштабів, розмірів і дифузії створення та використання знань, що є важливим двигуном продуктивності.

Разом з тим необхідно враховувати, що здійснювана на практиці регіональна політика є «мистецтвом можливого» і визначається

складними економічними умовами. Тому не існує єдиного запропонованого рецепту застосування різних інструментів її реалізації. Кожна держава й кожний регіон підходить до вирішення завдань регіонального науково-технологічного розвитку з урахуванням своїх особливостей, традицій, наявних ресурсів і потреб.

Крім специфічних для регіону і його галузей пріоритетних напрямів розвитку, підхід ЄС до «розумної спеціалізації» рекомендує включити в інноваційну стратегію й важливі горизонтальні напрямки, а саме: кластери, центри компетенцій й наукові парки, інструменти «фінансового інжинірингу», інноваційне держзамовлення, «зелене зростання», соціальні інновації. З точки зору політичної прийнятності чітко проступає відмінність між традиційними, новими і експериментальними інструментами [5].

У XXI ст. конкурентоспроможність визначається не тільки ціною і якістю продукції, але й здатністю компаній швидко реагувати на мінливий попит вимогливих замовників, використовувати інноваційний дизайн, нові технології, матеріали й виробляти унікальні, неповторні товари. Перевага в конкурентній боротьбі вже не визначається ані розмірами країни або регіону, ані рівнем запасів природних ресурсів, ані навіть потужністю фінансового капіталу. Усе більш очевидно, що в найближчі роки будуть розквітати ті держави, регіони й міста, які забезпечать найбільш повний прояв професійних здібностей і талантів своїх громадян, зуміють перевершити інших в освоєнні нових знань і практичних досягненнях, і трансформації їх у сучасні технології й продукцію [2].

У цілому, при розгляді регіональної інноваційної політики важливо враховувати її наступні положення: в рамках її реалізації основні зусилля необхідно спрямовувати, з одного боку, на підвищення кваліфікації працівників, утримання кращих учених в університетах, фінансування наукових досліджень, створення наукових центрів; з іншого боку, регіональна інноваційна політика повинна торкатися розвитку інноваційної підприємницької діяльності через консультування, надання фінансових ресурсів і налагодження співробітництва. створення центрів трансферу технологій, діяльність яких також пов'язана з координацією культурних, освітніх проектів з інноваційною домінантою.

Для українських регіонів характерною є наступна ситуація: по-перше, поліпшення інституційного середовища в регіонах малоймовірно, влади регіонів майже не мають стимулів до цього й продовжують сподіватись на державну підтримку або штучні інституціональні переваги у вигляді особливих зон та інших режимів; по-друге, численні приклади показують, що роль інститутів як стимулів розвитку поки ще другорядна, більш значимими залишаються переваги ресурсозабезпеченості, вигідного географічного положення й агломераційний ефект. Політика, що поліпшує інвестиційне середовище для всіх форм бізнесу не формується; по-третє, регіони будуть прагнути поліпшувати інститути тільки за наявності найважливішої умови – реальної конкуренції за інвестиції й людський капітал, в той же час реальна конкуренція регіонів може виникнути тільки за умови децентралізації ресурсів і повноважень.

Взаємодія між регіональною і національною політикою в сфері інновацій та регіонального розвитку має на меті вплив на динаміку інновацій на даній території. Регіональна інноваційна політика все частіше стикається з певними вимогами, щоб довести свою ефективність. Діапазон і характер компетенцій, передані від центрального уряду в регіони, – як в цілому і у відношенні питань, що стосуються інновацій – це вплив на формування регіональної інноваційної політики.

Інноваційна політика повинна зосереджуватися на результатах. Дія політичних інструментів має розпочинатися з визначення очікуваних результатів, а не від дії внутрішніх механізмів відповідних інструментів. Зокрема, правила та механізми фінансування вищої освіти необхідно враховувати при сприянні інноваціям для відповідних типів університетів; стимули для працевлаштування у фірмах повинні включати інноваційну необхідність, ринок праці і міграційна політика мають сприяти залученню та утриманню талантів тощо.

В цілому, регіональні дії в умовах децентралізації повинні зосереджуватися на інструментах підтримки розповсюдження знань, враховуючи ефекти агломерації. Технологічне розширення, підтримка розвитку бізнесу та розвитку людського капіталу є одними із традиційних інструментів, що застосовуються для стимулювання інноваційної практики бізнесу. Нове покоління інструментів

інноваційної політики, як правило, має більш системний підхід. Цей новий підхід прагне звести до мінімуму кордони між генерацією, поширенням та використанням знань.

1.Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних викликів : [монографія] / за ред. д.е.н., проф. Л. І. Федулової. - К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2013. – 724 с.

2.Хопкинсон Л. Поддержка инноваций на уровне регионов и муниципалитетов: Руководство для государственных служащих : [Электронный ресурс] / Лана Хопкинсон ; М.А. International Business (Великобритания). – Режим доступа : <http://eep.org.ua/files/MANUAL%204%20Feb%202013.pdf>.

3.EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20>

4.European innovation scoreboard 2014 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.

5.OECD Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy. Publications on Regional Development, 2011.315 p.

6.Regional Policy, Economic Growth and Convergence: Lessons from the Spanish Case. By Juan R. Cuadrado-Roura (Editor). Springer, 2009.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Чучка Іван Михайлович, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Мукачівського державного університету

Гаврилець Олесья Василівна, канд. екон. наук, старший викладач кафедри маркетингу Мукачівського державного університету

МАРКЕТИНГОВІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

Розвиток ринкових відносин в сучасних реаліях господарювання є можливим за рахунок активного впровадження маркетингових засад в усі сфери діяльності ринкових контрагентів. Охоплюючи практично всі сфери комерційної діяльності, маркетинг є найважливішим інструментом бізнесу. Ринок освітніх послуг не є винятком. Методи маркетингу відкривають широкі можливості для дослідження ринку освітніх послуг, вивчення соціально-економічних характеристик потенційних споживачів: учнів, студентів, слухачів тощо, самого навчального закладу як виробника освітніх послуг, засобів і методик надання освіти, що забезпечує надійний зв'язок між виробником освітньої продукції та її споживачем. Вміле і науково обґрунтоване застосування маркетингових технологій та інструментарію здатне

формувані і закріплювані у споживачів систему освітніх переваг, працювати на створення позитивного іміджу навчального закладу, суспільної думки. Воно забезпечує встановлення взаєморозуміння між «продавцем» – університетом чи інститутом і «покупцем» – абітурієнтом, тобто перекидає місток між їхніми взаємними інтересами.

Однак відносна новизна маркетингу у освіті, відсутність орієнтованих на цю сферу діяльності науково обґрунтованих маркетингових методик та інструментарію призводить до епізодичного використання деяких з них, що звичайно не дає відчутних результатів. До того ж, очікувана інтеграція України до ЄС призведе до необхідності адаптації вітчизняного освітнього ринку до умов європейського освітнього простору. Тому, на наш погляд, актуальним напрямком маркетингових досліджень в сфері освіти має стати саме вивчення потреб молоді в отриманні певних знань, вмінь та навичок у майбутній професійній діяльності.

В ході формування в Україні цивілізованих суспільних відносин, актуальність маркетингових засад функціонування як продавців, так і покупців, зростає. В такому контексті особливої ваги та успіху на ринку здобувають спеціалісти з питань маркетингу, професіонали-ринкознавці. Вивчення їх мотивації в здобутті професії, перешкод, що заважають повному оволодінню нею, а також сфер застосування маркетингових засад є тими завданнями, вирішення яких сприятиме закріпленню постаті маркетолога на ринку праці як визначальної. З даною метою було проведено дослідження у формі глибинного інтерв'ю, респондентами якого виступили як студенти спеціальностей «Маркетинг» та «Менеджмент організацій», так і маркетологи-випускники. Даний контур вибірки був сформований в зв'язку з тим, що за даними як Державної служби зайнятості, так і даних провідного сайту з працевлаштування в об'явах вакансій на посади в галузі маркетингу, реклами та PR часто зазначається спеціальність «Менеджмент» як необхідна [5, 49–50].

Методика глибинного інтерв'ю дозволила запропонувати респондентам такі запитання, відповіді на які були б позбавлені поверхневості, що, в свою чергу, підвищує результативність вирішення поставлених завдань. В дослідженні взяла участь репрезентативна кількість респондентів, які за статевою ознакою розподілилися

наступним чином: 27,02% – склали чоловіки та 72,97% – жінки. Учасникам інтерв'ю було запропоновано дати відповідь на запитання щодо сфер застосування отриманих знань з маркетингу (надавалась можливість обирати 2 і більше варіантів відповідей). Дане питання дозволило визначити рівень оптимізму серед студентства та рівень фактичного застосування навиків в сфері маркетингу серед випускників. Так, 56,7% тих, що брали участь в інтерв'ю, відзначили, що знання маркетингу найбільше їм знадобиться при виконанні професійних обов'язків. Важливим є і те, що такі знання є корисними не тільки у професійному, але й у повсякденному житті респондентів, про що відмітили 10,8% учасників дослідження.

Як зазначають ряд вітчизняних вчених, сучасний етап розвитку економіки в Україні та у світі висуває нові вимоги до маркетолога та появу нових спеціалізацій: економіст-аналітик, економіст-дослідник, менеджер з реклами, маркетолог у сфері послуг тощо [6, 111, 116]. До того ж аналіз даних вторинної маркетингової інформації свідчить, що найістотнішим для успішного становлення молодих фахівців виявилися перешкоди, пов'язані з професійною підготовкою, а саме: відсутність практичних навичок роботи і професійного досвіду [4]. В зв'язку з цим, доцільним було визначити, чого саме бракує респондентам для повного оволодіння професією. При відповіді на дане питання, можемо стверджувати, що наведена вище вторинна інформація підтверджується отриманими результатами. Зокрема, 89,1% респондентів відмітили відсутність практичного досвіду як основну перешкоду у повному ствердженні себе як маркетолога.

Так, проблему, пов'язану з розривом між теоретичними знаннями, що даються у ВНЗ, і практичними навичками, які вимагаються від фахівців, визнають ключовою проблемою на ринку освітніх послуг [1, 156]. Уникнути даної проблеми в ході працевлаштування майбутні випускники можуть, якщо дотримуватися наступних правил [2, 615–616]:

- усвідомлення студентами необхідності засвоєння знань по предметах, адже результатом навчання є не отримання диплому як досягнення цілі, а отримання диплому як засобу побудови успішної кар'єри і проходження практики, а стажування є мотивацією до цього;

- розвиток лідерських якостей, а саме, рішучості, орієнтованості на результат, упевненості, уважності і критичної налаштованості, які сприяють працевлаштуванню при зверненні до роботодавця;
- оцінювання переддипломної практики як одного з перспективних видів працевлаштування.

Відсутність маркетингового мислення у керівництва ряду підприємств, які виховані ще на радянських методах управління, не допомагає студентам отримати повноцінні практичні навички в ході проходження практики. Адже, як зазначає О. Репев, якщо маркетинг розглядати не як наукову теорію, але як спосіб мислення, світогляд, що спирається на певні знання, то й шляхи його засвоєння й зміст професійної діяльності набувають новизни: «Практичний маркетолог навряд чи досягне успіху, якщо він не має особливе маркетингове мислення» [3]. Цікавим є і те, що тільки випускники відмітили пропуски лекційних та практичних занять у ВНЗ як перешкоду до оволодіння професією (26,7%). Натомість, природно, що студенти відзначають такий фактор як незнання певних дисциплін, які на їх думку стали б у нагоді. Це вказує на те, що навчальна програма ними ще не завершена, а, отже, ця проблема, в майбутньому, може бути усунена.

Завданням даного дослідження було також визначити мотивацію учасників інтерв'ю в зв'язку з отриманням диплома маркетолога. Так, серед мотивів отримання диплома за фахом респонденти найчастіше відмічали такі як можливість реалізувати себе в житті, можливість оволодіти професійними навичками та знайти роботу за спеціальністю.

Причому, якщо серед випускників мотивація пов'язана головним чином з можливістю реалізувати себе в житті (53,3% опитаних випускників), то студенти отримання диплому пов'язують з можливістю знайти роботу за спеціальністю (45,4% відповідно). Позитивним є той факт, що майже 27% від числа опитаних випускників відзначають такий мотив як можливість відкрити власну справу, що, виходячи з їх статусу, засвідчує реальність такої можливості, перевіреної на особистому досвіді. Є принагідним те, що за таку мотивацію висловилися тільки жінки – 11,1% від числа опитаних. Це може свідчити про те, що жінки більш схильні до ризику на відміну від представників чоловічої статі.

Таким чином, результати проведеного маркетингового дослідження надають можливість визначити та порівняти відмінності у сприйнятті

маркетингових засад та їх практичному впровадженні як випускниками-маркетологами, так і студентами, що брали безпосередню участь. Отримана інформація засвідчує наявну нагальну потребу у розробці та впровадженні як на державному рівні, так і в рамках окремих вищих навчальних закладів, програм по активному сприянню тестування здобутих теоретичних знань в практичній діяльності, шляхом активізації та вдосконалення програм виробничої та переддипломної практик. Саме відсутність практичних навиків перешкоджають випускникам не просто знайти роботу, але й усвідомлювати свою роль та місце в сучасних економічних процесах. До того ж відсутність маркетингових досліджень сфери вищої освіти в цілому і діяльності кожного окремого навчального закладу призводить до колосальних витрат на підготовку фахівців, які завідомо не знайдуть роботи і стануть потенційними клієнтами Державної служби зайнятості. Дедалі гостріше постає проблема трудового виховання молодого покоління. Тому, на наш погляд, актуальним напрямком маркетингових досліджень в сфері освіти має стати саме вивчення потреб молоді в отриманні певних знань, вмінь та навичок у майбутній професійній діяльності та вимог роботодавців до конкретних професій з метою врегулювання та урівноваження ситуації на ринку праці.

1. *Бутенко А. І.* Проблеми та перспективи розвитку підприємництва у сфері освіти : [Текст] / А. І. Бутенко, І. М. Сараєва, А. І. Мергут. – Одеса : Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. – 270 с.
2. *Маркетинг : [Підручник] / За заг. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка, д.е.н., проф. С. А. Єрохіна.* – К. : Національна академія управління, 2011. – 632 с.
3. *Репьев А. П.* Маркетинговое мышление или клиент : [Електронний ресурс] / А. П. Репьев. – Режим доступу : <http://www.repiev.ru/MarketThinking-ТОС.htm>.
4. *Хтей Н. І.* Маркетологи на ринку праці: проблеми підготовки та професійної адаптації : [Електронний ресурс] / Н. І. Хтей, О. І. Дриль, І. Я. Земляк. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2012. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16042/1/35-Khtey-236-243.pdf>.
5. *Чорний О. О.* Аналіз кандидатських дисертаційних досліджень в Україні за маркетинговою проблематикою : [Текст] / О. О. Чорний // *Маркетинг в Україні.* – 2009. – №4. – С. 48–53.
6. *Чухрай Н.* Кадри в маркетингу і логістиці : [монографія] / Н. Чухрай, Я. Гаврись, О. Гірна ; [за наук. ред. Н. Чухрай]. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2010. – 228 с.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

Шестаковський Олексій Петрович, канд. соц. наук, науковий співробітник відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій Інституту економіки і прогнозування НАН України, м. Київ
Білоус Євгеній В'ячеславович, аспірант Київського національного університету ім. Тараса Шевченка; м.н.с. відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій Інституту економіки і прогнозування НАН України, м. Київ

МОДЕРНІЗАЦІЯ І КУЛЬТУРА:

ПОПЕРЕДНІЙ АНАЛІЗ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ВИМІРАМИ ЗА Г. ХОФСТЕДЕ І ПОКАЗНИКАМИ ЕКОНОМІЧНОГО І ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Метою успішної модернізації економіки не слід ставити лише зростання валового продукту. Такий підхід може призводити до швидкого припинення росту (наприклад, через зміну кон'юнктури при застарілій економіці), бути нечутливим до масштабного майнового розшарування, соціального виключення і низької якості життя, а також наслідків для екології [14]. Сучасна модернізація передбачає стійкий розвиток, збільшення частки інноваційних і наукоємних галузей в продукті країни і високий людський капітал.

Зміст модернізації можна визначити як запровадження інститутів, що відповідають викликам сучасності. Провідні неоінституціоналісти сучасності описують їх як порядок відкритого доступу [11] або інклюзивні інститути [5]. Вони мають давати якнайширший доступ громадянам до економічного життя і прийняття політичних рішень, встановлювати єдині «правила гри» для всіх, максимально використовувати їхню ініціативність і збільшувати свободу, зберігаючи при цьому стабільний соціальний порядок. Однак, на жаль, не існує єдиного рецепту – набору інститутів, буквально запозичення яких гарантувало б зростання і процвітання. Успішний проект модернізації завжди специфічний щодо конкретного суспільства у певний час.

На думку низки вчених, додатковим чинником, що впливає на успішність модернізації та реформ, є культура [2; 3]. В нашій роботі ми намагаємося уточнити зв'язки між цінностями як фундаментом культури (якими, проте, культура не обмежується) і окремими показниками модернізації.

Теоретично зв'язок між цінностями і інститутами модернізації має бути таким. У нортіанській перспективі інститути – це набори «правил

гри» різного рівня і ступеня формалізації, які впливають на поведінку індивідів і структурують економічні взаємодії [4]. Цінності – це поширені переконання високого рівня абстракції про найбільш бажаний стан речей, які впливають на вибір цілей і засобів їхнього досягнення [6; 10], не виключаючи економічні відносини. Провідні дослідники погоджуються, що цінності культури якщо і змінюються, то дуже повільно [1; 10; 13]. Тому вони є неформальними, надконституційними, найбільш загальними правилами [3], які опосередковано впливають на інші інститути, а їх самих змінити дуже складно. Таким чином, цінності культури задають рамку для успішного інституційного дизайну.

Виміри культури і показники модернізації. За Г. Хофстеде, цінності можливо об'єднати навколо кількох вимірів культури, які відображують базові проблеми, які завжди стояли і стоять перед усіма суспільствами, і показують, які рішення різні культури схильні пропонувати. Наразі виокремлено шість канонічних вимірів (їхній зміст узагальнено по [6]):

1. *Дистанція влади (індекс PDI)* показує, наскільки велику нерівність у розподілі влади підлеглі очікують і сприймають як природну в соціальних інституціях і організаціях. Вищі значення свідчать про згоду сприймати більш нерівний та ієрархічний розподіл влади.

2. *Індивідуалізм, на противагу колективізму (IDV)* як соціетальна характеристика показує, наскільки сильно люди інтегровані до груп: чи вони досить автономні і самі дають собі раду, чи щільно пов'язані зі згуртованими групами в обмін на безумовну лояльність.

3. *Маскулінність, на противагу фемінінності (MAS)* – показник розподілу «традиційних» гендерних ролей. У маскулінних суспільствах більше цінуються напористість, досягнення і конкуренція, очікування від чоловіків і жінок відрізняються. У фемінінних важливішими є турбота, скромність і кооперація, а розподіл гендерних очікувань не такий виражений.

4. *Уникання невизначеності (UAI)* виражає міру здатності толерувати неоднозначні і неструктуровані ситуації. У культурах з більшим індексом є вищими тривожність, емоційність, дискомфорт при зіткненні з невідомим, намагання мінімізувати такі ситуації чіткими правилами, менша терпимість до девіацій.

5. *Довготермінова орієнтація (LTO)* передбачає заохочення чеснот, орієнтованих на майбутні досягнення і винагороди – передусім, наполегливості й ощадливості. Короткотермінова орієнтація заохочує чесноти, пов'язані з минулим і теперішнім, зокрема, «збереження обличчя» і виконання соціальних зобов'язань.

6. *Потурання на противагу стримуванню (IVR)* – вимір стосується задоволення людських потреб і бажань, пов'язаних з насолодою життям. Культури з вищими значеннями передбачають їх відносно вільне задоволення. Нижчі значення говорять про їх суворішу регуляцію соціальними нормами.

Усі виміри мають сенс лише для культур/суспільств, а не для окремих індивідів. Оцінки значень вимірів культури ми взяли з офіційного сайту Г. Хофстеде (<http://www.geerthofstede.com>). По кожному виміру було представлено від 69 до 91 країни, не враховуючи суб- чи наднаціональні регіони.

Низку індикаторів, які було нами використано як показники модернізації і розвитку, можна розбити на три групи. Як інтегральні показники соціально-економічного розвитку, ми використали власне подушовий ВВП, взятий за паритетом купівельної спроможності, а також зростання ВВП; Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), який робить акцент на інститутах, заходах і факторах, які детермінують продуктивність; Індексу людського розвитку (ІРЛ), який додатково враховує рівень людського капіталу; та Індекс скоригованих чистих накопичень (ІСЧН), який має враховувати стійкість розвитку.

Якість політичних інститутів ми оцінювали через шість так званих світових показників управління (*World Governance Indicators*), що відображують інтегральні суб'єктивні сприйняття традицій та інституцій здійснення влади у суспільстві [9].

Нарешті, ми взяли кілька індикаторів окремих аспектів модернізованості: міри розшарування (частка населення за межею бідності та індекс Джині); рівень освіти і використання науки у виробництві (результати міжнародного тестування школярів *PISA*, рівень залучення до вищої освіти і державних витрат на освіту, а також частка працівників у НДДКР); а також рівень здоров'я (загальна очікувана тривалість життя і частка витрат на охорону здоров'я).

Майже всі показники було взято за 2007 рік, щоб вони були ближчими до останніх замірів за Хофстеде, і водночас не зазнавали впливу світової кризи 2008 року. Виключенням є результати *PISA* (2009–2010 рр.) та ІГК (2007–2008 роки). Дані було взято з баз даних Світового банку [16], МВФ [8], Програми розвитку ООН [3], Світового економічного форуму [17] і звітів *PISA* [12; 15].

Основним методом аналізу виступила побудова повних і часткових кореляцій за Пірсоном. При часткових кореляціях контролювався вплив індексів *PDI* і *IDV* за Хофстеде, які мали помірковані кореляції між собою та з іншими індексами. Також контролювався подушовий ВВП, який сильно корелює з індексами та більшістю інших показників, і тому ми перевіряли стійкість зв'язків без його впливу. Відповідні кореляції наведено у табл. 1–3.

Таблиця 1

Коефіцієнти повної кореляції*

	<i>PDI</i>	<i>IDV</i>	<i>MAS</i>	<i>UAI</i>	<i>LTO</i>	<i>IVR</i>
ВВП на одну особу по ПКС, міжн. \$ США	-0,55	0,57	-0,04	-0,25	0,24	0,34
Індекс глобальної конкурентоспроможності, ранг	0,52	-0,61	0,09	0,35	-0,31	-0,27
Індекс людського розвитку	-0,59	0,67	-0,04	-0,08	0,37	0,26
Індекс скоригованих чистих накопичень, % від ВНД	0,06	0,01	-0,07	-0,43	0,36	-0,16
<i>WGI</i> : Важливість думки і підзвітність влади, бали	-0,61	0,68	-0,10	0,06	0,16	0,38
<i>WGI</i> : Політична стабільність і відсутність насильства, бали	-0,44	0,55	-0,09	-0,12	0,33	0,19
<i>WGI</i> : Ефективність держуправління і держпослуг, бали	-0,61	0,64	-0,09	-0,35	0,23	0,37
<i>WGI</i> : Якість регуляторної політики, бали	-0,59	0,62	-0,06	-0,22	0,25	0,32
<i>WGI</i> : Панування права, бали	-0,66	0,72	-0,11	-0,25	0,22	0,31
<i>WGI</i> : Контроль над корупцією, бали	-0,66	0,65	-0,12	-0,27	0,13	0,42
Зростання ВВП, % на рік	0,41	-0,43	-0,12	-0,04	0,23	-0,30
Частка населення, що живе за межею бідності за національними критеріями, %	0,04	-0,55	-0,15	0,42	-0,49	0,42
Індекс Джині	0,37	-0,60	0,34	0,29	-0,51	0,42
Результати тестування школярів <i>PISA</i> з математики, бали	-0,36	0,44	0,05	-0,32	0,40	0,02
Результати тестування школярів <i>PISA</i> з природничих наук, бали	-0,39	0,48	0,04	-0,29	0,33	0,06

Закінчення табл. 1

	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO	IVR
Результати тестування школярів PISA з читання, бали	-0,42	0,47	0,02	-0,28	0,25	0,12
Сукупна доля тих, хто отримує вищу освіту, %	-0,49	0,53	-0,24	0,09	0,25	0,17
Державні витрати на освіту, % від ВВП	-0,61	0,66	-0,28	-0,25	0,10	0,25
Відносна кількість дослідників у НДДКР, осіб на 1 млн населення	-0,60	0,56	-0,20	-0,42	0,27	0,15
Загальна очікувана тривалість життя, років	-0,52	0,46	0,03	-0,06	0,32	0,24
Витрати на охорону здоров'я, % від ВВП	-0,48	0,60	-0,02	0,14	0,06	0,28

* складено за розрахунками даних [3; 8; 12; 15–17] та <http://www.geerthofstede.com>.

Таблиця 2

Коефіцієнти часткової кореляції, контрольованої за окремими індексами культурних вимірів*

	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO	IVR
Кореляції, контрольовані за PDI						
ВВП на одну особу по ПКС, міжн. \$ США	–	0,35	0,04	-0,15	0,28	0,14
Індекс глобальної конкурентоспроможності, ранг	–	-0,42	0,02	0,29	-0,45	-0,03
Індекс людського розвитку	–	0,48	0,05	0,07	0,33	0,15
Кореляції, контрольовані за IDV						
ВВП на одну особу по ПКС, міжн. \$ США	-0,30	–	-0,08	-0,16	0,19	0,24
Індекс глобальної конкурентоспроможності, ранг	0,22	–	0,15	0,28	-0,38	-0,11
Індекс людського розвитку	-0,29	–	-0,09	0,09	0,21	0,25

* складено за розрахунками даних [3; 8; 17] та <http://www.geerthofstede.com>.

Пошуковий кореляційний аналіз дозволяє припустити, що найбільш значущими для перспектив модернізації є низька дистанція влади і високий індивідуалізм. Вони мають значущі помірковані кореляції з подушовим ВВП, конкурентоспроможністю, людським розвитком та якістю інститутів. Також ці характеристики корелюють з часткою витрат на відтворення людського капіталу (освіту і охорону здоров'я). Кореляції з соціальним розшаруванням і окремими показниками людського капіталу виявляються незначущими, якщо контролювати рівень ВВП. Водночас, темпи зростання ВВП, навпаки,

корелюють з більшою дистанцією влади і колективізмом – що вимагає додаткових досліджень для різних груп країн за рівнем багатства.

Таблиця 3

Коефіцієнти часткової кореляції, контрольованої за ВВП на одну особу по ПКС*

	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO	IVR
WGI: Важливість думки і підзвітність влади	-0,41	0,50	-0,10	0,30	0,05	0,20
WGI: Політична стабільність і відсутність насильства	-0,10	0,25	-0,09	0,08	0,25	-0,08
WGI: Ефективність держуправління і держпослуг	-0,33	0,36	-0,10	-0,25	0,08	0,17
WGI: Якість регуляторної політики	-0,33	0,36	-0,05	-0,05	0,14	0,08
WGI: Панування права	-0,45	0,52	-0,14	-0,09	0,07	0,06
WGI: Контроль над корупцією	-0,45	0,39	-0,16	-0,11	-0,11	0,26
Зростання ВВП, % на рік	0,31	-0,33	-0,14	-0,13	0,27	-0,18
Частка населення, що живе за межею бідності за національними критеріями, %	<0,01	-0,42	-0,19	0,52	-0,44	0,43
Індекс Джині	-0,10	-0,20	0,27	-0,20	-0,57	0,71
Результати тестування школярів PISA з математики, бали	-0,07	0,20	0,07	-0,14	0,47	-0,28
Результати тестування школярів PISA з природничих наук, бали	-0,14	0,27	0,06	-0,10	0,37	-0,22
Результати тестування школярів PISA з читання, бали	-0,17	0,25	0,03	-0,08	0,27	-0,14
Сукупна доля тих, хто отримує вищу освіту, %	-0,12	0,13	-0,28	0,35	0,31	-0,12
Державні витрати на освіту, % від ВВП	-0,37	0,38	-0,32	-0,05	0,02	0,11
Відносна кількість дослідників у НДДКР, осіб на 1 млн населення	-0,31	0,26	-0,18	-0,19	0,22	-0,10
Загальна очікувана тривалість життя, років	-0,22	0,07	0,07	0,18	0,26	<-0,01
Витрати на охорону здоров'я, % від ВВП	-0,28	0,47	<0,01	0,30	-0,02	0,17

* складено за розрахунками даних [8; 12; 15; 16] та <http://www.geerthofstede.com>.

Довгострокова орієнтація значущо, хоч і менше за попередні індекси, корелює з подушовим ВВП, а також – негативно з рівнем конкурентоспроможності. Водночас цей вимір більш стійко пов'язаний з людським розвитком і показниками людського капіталу: з охопленням вищою освітою, результатами тестування школярів, витратами на НДДКР. Крім того, навіть за умови контролю ВВП, довгострокова орієнтація асоційована з меншим розшаруванням за доходами,

більшими темпами зростання ВВП і стійким розвитком (як часткою скоригованих чистих накопичень).

Інші три індекси за Г. Хофстеде менше пов'язані з показниками модернізації. Зв'язки індексу UAI показують суперечливі і загалом негативні зв'язки. Зокрема, більше уникання невизначеності слабо корелює з нижчим ВВП і більшою часткою бідних, нижчою якістю держуправління, і помірковано – з гіршим стійким розвитком. З іншого боку, індекс корелює з конкурентоспроможністю, більшим охопленням вищою освітою, часткою витрат на охорону здоров'я, підзвітністю влади.

Потурання насолоді життям слабо корелює з ВВП, людським розвитком, якістю інститутів (особливо щодо контролю за корупцією) і тривалістю життя, але кореляції ще знижуються або зникають, якщо контролювати за іншими індексами або за ВВП. З іншого боку, потурання суттєво пов'язане з бідністю і вищою нерівністю за доходами, особливо при контролі подушового ВВП, з нижчими темпами зростання, гіршими результатами тестування школярів. В цілому вираженість потурання на протигагу стримуванню якщо й справляє вплив на економічний розвиток, то скоріше негативний.

Нарешті, маскулінність лише слабо пов'язана з більшим соціальним розшаруванням, меншим охопленням вищою освітою і витратами на освіту, меншою часткою дослідників НДДКР, а також нижчими темпами економічного розвитку.

Таким чином, успішні інститути модерну мають у першу чергу або використовувати наявні цінності індивідуалізму, більш егалітарного розподілу влади і довгострокової орієнтації, або намагатися їх запроваджувати у перспективі кількох десятиліть. Уникання невизначеності і потурання життєвим насолодам грають меншу і швидше негативну роль, а маскулінність майже не пов'язана з потенціалом модернізації.

1. *Инглхарт Р.* Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития : [Текст] / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М. : Новое издательство, 2011. – 464 с.

2. *Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу :* [Текст] / Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. – М. : МШПИ, 2002. – 320 с.

3. *Культурные факторы модернизации :* [Текст] / А. А. Аузан, А. Н. Архангельский, П. С. Лунгин, В. А. Найшуль и др. – М. ; СПб : Фонд «Стратегия 2020», 2011. – 221 с.

4. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : [Текст] / Дуглас Норт. – М., 1997. – 180 с.

5. *Acemoglu, D., Robinson, J.* (2012). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business.

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ 2014»

6. Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Third Edition. McGraw Hill. 561 p.
7. Human development index (HDI) : [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme. – Retrieved from : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi-table>.
8. IMF (2007). *World Economic Outlook Database: October 2007 Edition* : [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Retrieved from : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/index.aspx>.
9. Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2009). *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*. World Bank Policy research working paper #4978. 103 p.
10. Kluckhohn, C.K. (1951). *Values and value orientations in the theory of action*. In: Parsons, T., Shils, E.A. (Eds.). *Toward a general theory of action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
11. North, D.C., Wallis, J.J., Weingast, B.R. (2009). *Violence and Social Order*. Cambridge, Massachusetts.
12. OECD (2010). *PISA 2009 Results, Executive Summary*. Paris.
13. Schwartz, S. (2006). *A theory of cultural value orientations: explication and applications*. *Comparative Sociology*, pp. 137–182.
14. Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009). *The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited: Reflections and Overview*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
15. Walker, M. (2011). *PISA 2009 Plus Results: Performance of 15-Year-Olds in Reading, Mathematics and Science for 10 Additional Participants*. Melbourne: ACER Press.
16. World Bank Open Data : [Електронний ресурс]. – Retrieved from : <http://data.worldbank.org>.
17. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2014–2015: Competitiveness Dataset* : [Електронний ресурс]. – Retrieved from : http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCI_Dataset_2006-07-2014-15.xlsx.

Доповідь надійшла до редакції 6.01.2015.

ПРИМІТКА

[матеріали VIII-ої міжнародної конференції,
Київ, 12 грудня 2014 року]

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ 2014

Підп. до друку 27.04.2015. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «Palatino Linotype».
Ум.друк.арк. 7,5. Обл.-вид. арк. 5,9. Наклад 100 прим.
Замовлення № 63.

Національна академія управління,
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.
тел. 254-31-96, тел./факс 280-80-56.
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua

Віддруковано в типографії
ТОВ «Наш формат», 02105,
м. Київ, пр-т Миру, 7