

LE MANS UNIVERSITY
FACULTY OF LAW, ECONOMICS AND MANAGEMENT
(Le Mans, France)

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**ANTI-CRISIS MANAGEMENT:
STATE, REGION, ENTERPRISE**

November 17th, 2017

Proceedings of the Conference

Part I

**Le Mans
2017**

Organising Committee

Xavier Fairise	Dr. of Economy, Professor, Vice Dean for Economics and Management, Le Mans University, France;
Ahmed Tritah	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Management, Le Mans University, France;
Andrzej Pawlik	Dr. Hab., Profesor, Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, University named after Jan Kochanowski in Kielce, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova

International Scientific Conference Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise: Conference Proceedings, Part I, November 17th, 2017. Le Mans, France: Baltija Publishing. 172 pages.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES. THE THEORY OF CRISIS MANAGEMENT

Жукова Л. М., Зубарев В. Д., Пономаренко Я. В. ІНСТИТУЦІЙНІ АНОМАЛІ СПЕЦИФІКАЦІЇ ПРАВ ВЛАСНОСТІ В КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ.....	1
Журавльова Ю. О. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗАДОВОЛЕННЯ У ЛОКАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГАХ	3
Zaitsev O. V. THE DEVELOPMENT OF THE CLASSICAL THEORY OF LABOR VALUE	6
Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ТЕРМИНО-ОСНОВАНИЯ	8
Kulchytska N. E. THE ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF RISKS IN THE CONTEXT OF MODERN SCIENTIFIC CONCEPTS	11
Radionov Yu. D. FUNCTIONS OF THE MODERN STATE AND ITS ROLE IN THE PROVISION OF PUBLIC GOODS.....	14
Сірко А. Ю. МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	17
Цибульська Е. І. ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ХОДІ РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	20
Шедяков В. Е. РЕФЛЕКСИВНОСТЬ ПОСТСОВРЕМЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И СИСТЕМНОСТЬ КОНТРОМАНИПУЛЯЦИИ.....	23

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Карп І. М. ГЛОБАЛЬНІ ЦІНОВІ АСПЕКТИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	26
Коваленко Ю. О. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	28
Король М. М., Лапа І. В. КОНЦЕПЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ	30
Kuznetsova M. O. SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT: MODERN MANAGERIAL CHALLENGES ...	32
Meshko N. P., Zhylenko K. N. TNCs' INVESTING POLICY	34
Movsesyan A. S., Chuzhykov V. THE FACTORS OF THE TRANSFORMATION OF THE MEDICAL INSTRUMENTS MARKET	37
Нестерова К. С. ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ	38

Остапенко Т. Г. РОЗВИТОК ФАКТОРУ ВИРОБНИЦТВА «ПРАЦЯ» У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ.....	40
Parkhomenko N. O. DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE DANS LES PAYS DU MONDE.....	43
Рыmostka O. O. THEORY OF CRISIS MANAGEMENT.....	46
Semenova M. R., Skrypnik N. E. PREREQUISITES AND POLITICAL-ECONOMIC CONSEQUENCES IN THE UK AFTER BREXIT	48
Стасюк Ю. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОДХОДИ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ	51
Токарєва М. В., Скрипник Н. Є. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕГРЕТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	53
Удодова Я. В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	55
Скрипник Н. Є., Хохлова А. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ НА НАДДЕРЖАВНОМУ РІВНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ КООРДИНАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	57
 ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY, THE CRISIS OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS	
Базецкая А. И. КУЛЬТУРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	60
Бутенко В. В., Мельник А. С. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЯ.....	62
Гбур З. В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	66
Denysenko D. I., Onikienko S. V. CROWDFUNDING AS A WAY FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN BUSINESS	68
Дяченко О. П. СХЕМИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	71
Залунина О. М. ВЛИЯНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	74
Karkovska V. Ya. Yaremko I. I. FACTORS OF INFLUENCE ON DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	77
Командровська В. Є., Любезна І. І. ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ДО УМОВ КРИЗОВОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	78
Legominova S. V. PROBLEMS OF REGULATION OF THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY IN UKRAINE	81

Марина А. С., Клімова А. В. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВОГО ОБІГУ УКРАЇНИ	84
Маслош О. В. ЛАКОФАРБОВЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПОШУК «ТОЧОК ЗРОСТАННЯ»	88
Микитин Ю. В., Наконечна Н. В. ОСОБЛИВОСТІ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	90
Myroshnychenko Iu. O., Matvieieva Yu. T. INNOVATION ACTIVITY AS A FACTOR OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE.....	92
Mykhaulyenko D. G. CRISIS FACTORS IN THE PROCESS OF SMALL PRIVATIZATION AT REGIONAL LEVEL (SUMY REGION)	96
Нечипоренко В. В., Куреда Н. М., Юхновська Ю. О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	99
Нечипоренко О. М. РОЛЬ ЕКОСИСТЕМНИХ ПОСЛУГ В УПРАВЛІННІ ЗРОШУВАННЯМ ЗЕМЛЕРОБСТВОМ	101
Нікитенко Д. В. МОТИВАЦІЯ ІНВЕТОРИВ ЯК ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	104
Орлова-Курилова О. В., Сергієнко С. С. АНАЛІЗ УМОВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	107
Петрушенко Н. В. ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	111
Приходченко Т. А. КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	113
Redko K. Yu. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL FOR IMPROVING SYSTEM OF MANAGEMENT, CONTROL AND MONITORING OF THE SLREA.....	116
Рябченко К. Н. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА МОЛОКА В РЕГИОНЕ – АНТИКРИЗИСНЫЙ АСПЕКТ	119
Рязанова Н. О. ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ	122
Savastieieva O. N. SCIENTIFIC – METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE CONCEPT OF TRANSPARENCY OF THE BUDGET PROCESS	125
Starostina A. O., Kravchenko V. A. THE MODERN FINANCING STATUS OF UKRAINIAN SCIENCE AND THE IMPLEMENTATION OF ITS NEW INSTITUTIONAL MODEL.....	127
Stroyko T. V., Burkun V. V. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE NATIONAL AUTOMOTIVE TRANSPORT SYSTEM	130
Суворова Н. О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЕЗПЛОТНИХ АВІАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ПРИ ПАТРУЛЮВАННІ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	132

Taran-Lala O. M. THE SIMULATION MODEL OF THE FUNCTIONING OF COOPERATION CONSUMER OF UKRAINE AS AN INTEGRAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM ON THE BASIS OF COORDINATION OF ITS INTERESTS AND THE STATE.....	135
Химич О. В. МУЛЬТИПЛІКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	138
Ходаківський В. М. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	140
Цвайг Х. І., Михаліцька Н. Я. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ.....	143
Chala V. S., Maschenko S. O., Orlovskiy E. S. USING INTERNATIONAL GREEN CERTIFICATION SYSTEMS AS AN ELEMENT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF RESIDENTIAL BUILDING INDUSTRY	146
Юрій К. К. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	148
Yukhymenko Ya. V. CONCEPTUAL AND THEORETICAL BASIS OF TRANSITION TO THE RESULT-ORIENTED BUDGET	150
ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE: AN ANTI-CRISIS ASPECT	
Костирко А. Г., Бобровська Н. В. ДІАГНОСТИЧНА ФУНКЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	154
Krupskyi O. P., Koshevyi M. M. ORGANIZATIONAL CULTURE OF TOURISM AND HOSPITALITY ENTERPRISES AS MEANS OF ANTICRISIS MANAGEMENT OF THEIR ACTIVITY.....	156
Кучмєєв О. О. ОЦІНЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	159
Лачкова Л. І. САНАЦІЙНИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	162

MODERN ECONOMIC THEORIES. THE THEORY OF CRISIS MANAGEMENT

Жукова Л. М., к.е.н., доцент кафедри,
Зубарєв В. Д., студент,
Пономаренко Я. В., студентка,
*Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНІ АНОМАЛІЇ СПЕЦИФІКАЦІЇ ПРАВ ВЛАСНОСТІ В КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ

У трансформаційній економіці відбувається зміна інституційного поля діяльності економічних суб'єктів. Попередні інститути перестають діяти, а нові тільки починають формуватися. В цій ситуації найбільшого розвитку набуває аномія, яку можна розглядати, з одного боку, як відсутність норм (законів) у суспільстві, що необхідні для розвитку нових умов господарювання, а з другого – заперечення (неприйняття за різними обставинами) норм із боку людей, тобто останні не підпорядковують свою поведінку чинним правилам та законам [1, с. 254].

Найбільший розмах аномія одержує в умовах кризового стану економіки, внаслідок чого відбуваються негативні процеси. В Україні на сьогоднішній день процеси суспільних трансформацій, пов'язані з адаптацією до норм ЄС, істотно залежать від вихідного стану країни, ступеня розвиненості її інститутів та виразності політичної волі до змін.

В умовах, коли реформи починаються, майже неможливо уникнути трансформаційного спаду, який супроводжує практично будь-яку серйозну структурну перебудову. Через спад частина суспільства відчуває погіршення своєї ситуації і може відмовлятися від підтримки реформ. Якщо реформи не зупиняються і досягають результату, ситуація через деякий час покращується, а підтримка нових інститутів підсилюється і скоріше за все консолідується. Якщо ж реформи спиняються, ситуація залишається достатньо складною, і через деякий час може виникнути бажання нових реформ [2, с. 33]. Тобто виникає внутрішньосистемна аномія, яка проявляється у суперечності між цілями, цінностями та нормами, що панують у суспільстві, та індивідуально визначеними настановами і стереотипами поведінки конкретних людей або їх угруповань. Отже, розвиток аномії в корпоративних структурах призводить до появи інституційних аномалій специфікації прав власності, серед яких можна виділити агенезію та гіпогенезію [1, с. 256].

Агенезія (неправильний розвиток) необхідних для економіки інститутів. Наприклад, агенезією може виступати приватизація державної власності. На сьогоднішній день в Україні немає прогресу у виконанні програми приватизації. Законодавство не дозволяє гнучко встановлювати ціну на державні активи, крім того, більшість з них обтяжені боргами або представляють інтерес для місцевих олігархів і політиків, всіляко блокують продаж. У підсумку аукціони не привертають уваги іноземних інвесторів, і такі гіганти, як Одеський припортовий завод, «Центренерго», цілий ряд облenerго, ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Суми-хімпром», залишаються в руках держави,

яка не здатна ними ефективно управляти. І те ж саме відбувається з рештою державної власності, яка включає на сьогодні майже 3,5 тис. підприємств, більша половина яких ще й не працює [3]. При цьому не можна залишити поза увагою той факт, що неправильно розроблені механізми приватизації деформували розподіл власності в суспільстві, створивши умови для асоціальних і протиправних форм економічної поведінки. Однією із таких форм є рейдерство (протиправний перерозподіл власності).

Існує декілька видів рейдерства в діапазоні від абсолютно легальної діяльності (рейдерство, як бізнес, який нічим не відрізняється від інших видів бізнесу), до кримінального діяння, яке супроводжується цілим комплексом злочинів від корупції до фізичного насильства.

Треба враховувати, що недосконалість українського корпоративного права, висока корумпованість бюрократії і правоохоронних органів, роблять можливим протиправне захоплення практично будь-якого підприємства, незалежно від форми власності, легітимності придбання, якості оформлення статутних документів, реєстру акціонерів і інших документів, а також від ефективності менеджменту.

Наступною інституційною аномалією специфікації прав власності в корпоративних структурах є гіпогенезія (недорозвиненість) інститутів, що приводить до їх розмивання. Такий процес відбувається при появі нових інститутів, становлення яких ще не завершено, а тому вони не можуть повноцінно функціонувати в уже існуючій системі норм і правил. У зв'язку з цим стає зрозумілим, що рейдерство – це результат розмивання прав власності, оскільки в економіці не досягнутий суспільний вигравш від подолання їх розмивання.

Отже, виникає загроза, що інституційні аномалії специфікації прав власності та багаторічне ігнорування проблем, що існують у системі забезпечення прав власності, насамперед корпоративної, неминуче знову і знову загострюватимуть інші економічні хвороби – корупцію, монопольне завищення цін, тіньові процеси. У зв'язку з цим в Україні слід припинити практику, коли нехтування правами одних власників спостерігається на тлі абсолютизації цього права для інших.

Таким чином, Україні необхідні радикальні зміни у відносинах власності та їх правовому регулюванні, від яких багато в чому залежатиме успіх реформ, які проводяться в країні. При цьому державі необхідно виконати завдання щодо забезпечення та захисту прав власності.

По-перше, потребує удосконалення система державного нагляду у сфері захисту прав власності з метою усунення проявів корупції та зростання рівня захисту прав власності громадян, держави і суб'єктів господарювання. По-друге, необхідно створити умови для залучення непрямих інвестицій шляхом правового захисту операцій з формування статутного капіталу підприємств. У межах реформи корпоративного права і розробки програми із залучення інвестицій в Україну необхідно напрацювати вичерпну процедуру передачі до установчих капіталів підприємств охоронних документів (патентів тощо), а також типову форму укладання контрактів зі здійснення підрядної діяльності для потреб активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств. По-третє, потребує удосконалення інституційна система управління корпоративними правами держави тощо.

Реалізація зазначених завдань сприятиме встановленню нових практик функціонування корпоративних об'єднань та зростанню національного капіталу, оскільки захист прав власності та удосконалення системи управління корпоративними правами держави створюють стимули для ефективного ведення бізнесу і притоку інвестицій в країну.

Література:

1. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [монографія] / [Л. Шевченко, О. Гриценко, С. Макуха та ін.] ; за ред. Л. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
2. Некономічні пріоритети модернізації в Україні з урахуванням інтеграційного досвіду країн Центрально-Східної Європи : наукова доповідь / за ред. канд. соціол. наук О. М. Балакіревої ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 162 с.
3. Україна посіла 20 місце в прогресі реформ серед країн Східної Європи і Центральної Азії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unian.ua/politics/2086091-ukrajina-posila-20-mistse-v-progresi-reform-sered-krajin-shidnoji-evropi-i-tsentralnoji-aziji.html>

Журавльова Ю. О., к.держ.упр., докторант,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗАДОВОЛЕННЯ У ЛОКАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГАХ

В економічній теорії локальні (місцеві) суспільні блага розглядаються як специфічні блага колективного споживання для будь-якого окремо взятого географічного розташування [1–3]. Вони характеризуються несуперництвом, невиключеністю, територіально обмежені, мають соціальний зовнішній ефект, тобто корисність, яку отримує суспільство у цілому на даний час та у майбутньому.

Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», яка схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015, передбачені чотири вектори руху: розвитку, безпеки, відповідальності та гордості. Вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави; вектор безпеки – це забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності; вектор відповідальності – це забезпечення гарантій щодо доступу до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах; вектор гордості – це забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт [4].

Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні передбачено, зокрема, розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності та наділення громад максимально широким колом повноважень [5].

До завдань першого етапу реформ належить систематизація та упорядкування системи надання публічних послуг населенню органами місцевого самоврядування, розробка широкого спектру засобів гармонізації інтересів центру та регіонів, зокрема формування стратегій, програм, планів регіонального розвитку [6].

Основною метою органів місцевого самоврядування є надання локальних суспільних благ для мешканців відповідної території, створення інфраструктури для підвищення стандартів життя громадян, їх безпеки та добробуту, ефективності проведення соціальної політики тощо.

Проблема надання локальних суспільних благ безпосередньо пов'язана місцевими витратами, оскільки останні здійснюються за рахунок коштів платників податків і, отже, теоретично повинні бути спрямовані на задоволення їх колективних потреб.

Завдяки реформі децентралізації обсяги бюджету міста Одеси значно збільшилися. Так, у порівнянні з 2015 роком видатки бюджету міста Одеси на 2018 рік збільшилися в 2,3 рази. Водночас, на місцеві органи влади передані та продовжують передаватися інші повноваження без фінансового підкріплення. Додаткові навантаження на бюджет міста Одеси складають, у 2015 році – 187563,5 тис.грн.; прогноз на 2018 рік – 1466146,6 тис.грн. Це, зокрема, передбачає утримання професійно-технічних навчальних закладів (починаючи з 2017 року за винятком оплати педагогічним працівникам); оплата праці персоналу загальноосвітніх навчальних закладів (за винятком педагогічних працівників); утримання загальноосвітніх навчальних закладів; харчування учнів 1–4 класів; харчування учнів пільгової категорії дітей у загальноосвітніх навчальних закладах; пільговий проїзд у міському електро-транспорті [7].

Таблиця 1

Основні програми, що фінансуються з бюджету міста Одеси, тис.грн.

Назва програми	Роки						всього
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Міська цільова програма розвитку освіти м. Одеси на 2017–2019 роки		91183,0	140996,5	153306,5			385486,0
Міська комплексна програма зміцнення законності, безпеки та порядку на території міста Одеси «Безпечне місто Одеса» на 2017–2019 роки		102172,0	86176,0	85311,5			273659,5
Міська цільова програма надання соціальних послуг та інших видів допомоги незахищеним верствам населення міста Одеси на 2016–2017 роки	161793,0	132213,1					294006,1
Міська програма «Рівність» на 2016–2019	7 883,3	6 493,6	4 791,2	4 099,5			23267,6
Міська цільова програма розвитку житлового господарства міста Одеси на 2017–2021 роки		106618,5	144850,1	151 114,4	158456,8	125618,5	726049,9
Всього:	169676,3	438680,2	376813,8	393831,9	158456,8	125618,5	1702469,1

Джерело: складено автором за [8–12].

У місті Одесі розроблені 13 цільових програм, які охоплюють різні сфери життя та фінансуються за рахунок місцевого бюджету. Метою програм є, зокрема:

– створення умов для рівного доступу населення міста до якісної освіти, задоволення освітніх потреб територіальної громади міста Одеси [8];

– створення безперешкодного доступу інвалідів до об'єктів соціального, громадського та житлового призначення та соціальної реабілітації шляхом створення безбар'єрного середовища, яке надасть можливість інвалідам брати повноцінну

участь у всіх сферах суспільного, культурного життя та допоможе їм працевлаштуватися [9];

– організація скоординованих дій для зміцнення національної безпеки, законності, посилення безпеки та правопорядку на території міста Одеси [10];

– удосконалення міської системи надання соціальних послуг сім'ям і особам, які перебувають у складних життєвих обставинах та деяким іншим категоріям громадян міста [11];

– здійснення ефективних заходів із попередження та недопущення аварійних ситуацій у житловому фонді; утримання у належному стані обладнання та елементів благоустрою дитячих, спортивних та інших майданчиків для дозвілля та відпочинку, територій загального користування територіальної громади міста Одеси, задоволення потреб населення у наданні житлово-комунальних послуг належної якості [12].

З таблиці 1 бачимо, що на фінансування 5 програм протягом 2016–2021 років бюджетом міста Одеси передбачено 1702469,1 тис. грн., зокрема у 2016–2017 роках – 455647,5 тис. грн.

Таким чином, можна зробити висновок, що місцеве самоврядування можна розглядати як особливий інститут, діяльність якого направлена на забезпечення населення локальними суспільними благами, що включає не тільки організацію роботи комунального господарства, а й розвиток соціально-економічного потенціалу відповідної території.

Література:

1. Tiebout Charles M. A Pure Theory of Local Expenditures / Charles M. Tiebout. – Journal of Political Economy, LXIV, 1956.
2. Аткинсон Э.Б. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э.Б. Аткинсон, Дж. Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
3. Nowlan David M. A Short Essay on Local Public Goods https://uwaterloo.ca/economics/sites/ca.economics/files/uploads/files/a_short_essay_on_local_public_goods.pdf
4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
6. Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/528/file/DDecentral-15-1.pdf>
7. Офіційний сайт міста Одеси. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>
8. Міська цільова програма розвитку освіти м. Одеси на 2017–2019 роки: рішення Одеської міської ради від 14.06.2017 № 2136-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>
9. Міська програма «Рівність» на 2016–2019: рішення Одеської міської ради від 03.02.2016 № 262-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>
10. Міська комплексна програма зміцнення законності, безпеки та порядку на території міста Одеси «Безпечне місто Одеса» на 2017–2019 роки: рішення Одеської міської ради від 15.03.2017р № 1778-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>
11. Міська цільова програма надання соціальних послуг та інших видів допомоги незахищеним верствам населення міста Одеси на 2016–2017 роки: рішення Одеської міської ради від 16.12.2015 № 21-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>

12. Міська цільова програма розвитку житлового господарства міста Одеси на 2017–2021 роки рішення Одеської міської ради від 26.07.2017 № 2267-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/>

Zaitsev O. V., Ph. D, Associate Professor of the Department
Sumy State University
Sumy, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF THE CLASSICAL THEORY OF LABOR VALUE

The vast majority of calculations in various fields of the economy is related to calculations of cost indicators. Today valuation of products, goods, material objects and services is measured only by monetary indicators. In economics and finance, the term “value” in the present is understood as an indicator in the form of the amount (number) of money and does not mean other numerical indexes.

However, along with a monetary estimate that has historically been quantitatively calculated, economic science has been focusing for over four centuries on an understanding of value as an indicator measured not by money. Starting from the works of A. Smith, D. Ricardo is the basis of the value of every object made by humans, goods they produce is labor, which is understood as the human effort necessary for the production of this object or thing or service. The labor value, interpreted as the “deposit of labor into goods” and as the evaluate of goods by the human labor, is at the heart of the evaluation of goods and services in the theory, which is referred to as classical political economy. The economic teaching of A. Smith and D. Ricardo became the basis for K. Marx's economic theory. Later in the economic literature, the doctrine of K. Marx and his followers began to be called the theory of labor value.

However, neither A. Smith, nor D. Ricardo, nor K. Marx, and none of their supporters offered an indicator of measuring the amount of labor spent in the form of a numerical indicator. Thus, in the first volume of *Capital*, K. Marx gives a definition that labor value are measured by the number of hours of working time. And based on the superficial interpretation of the expression – “hours of work,” – followers of classical political economy believe that the measurement of the value of labor is calculated by astronomical hours, that is, those hours, which counting is carried out by the clock. However, the amount of astronomical time during which a worker (employee, manager) works is not an indicator of labor spent. For more details, see [1; 2; 3; 4 and 5]. In fact, other mechanism functions, which give, as a result, a numerical indicator of the amount of labor spent.

Observing the worker during the performance of his work functions provides a number of effective indicators that characterize the amount of work. See more about it [1]. In order to determine the indicator that describes the amount of labor spent, choose one of them, namely, – the frequency of heart rate, or, what is the same, the number of human pulse on the worker during his work over a period of time, as a rule – in one minute. Observations show that the more labor is put into goods (employee, manager), the greater the number of impacts of his pulse. This is directly proportional to the dependence of the number of human pulse on the number of work many times registered, for example [6; 7; and 8].

Specific types of work can be divided into groups depending on the load, using as an indicator of the frequency of pulse. In 1963, Brown and Growden in England investigated the industrial workers associated with the Slough Industrial Health Service and published

the following data in Slough Scales: – the pulse (beats per minute) dependence on the workload: light work – 60–100, moderate 100–125, heavy 125–150, very heavy 150–175 beats per minute [6]. A group of scientists from France, Switzerland and Belgium in 1967 published J. Scherer's book "Physiologie du travail (ergonomie)" [7]. In this book, H. Monod and M. Pottier give the following classification of work on the frequency of heart pulse: very light work – up to 75, light 75–100, moderate 100–125, heavy 125–150, very heavy 150–175, extremely hard work – more than 175 beats per minute [7]. In studies of the Soviet period, 1981, in [8] the following data: very light work of 70–80 heart beats per minute, light 80–90, moderate 90–100, average 100–125, severe 125–150.

We choose the unit of labor value light work, which is characterized by 75 pulses per minute. That is, one hour of labor value is 4,500 pulse hit. The figure of 4500 pulse points is calculated as a product of 75 beats per minute for 60 minutes. So, let's write: 1 hour of labor value = 1 hour of value = 4,500 human pulse beats. The unit of measurement of labor value chosen by us has the following dimension: 1 hour of cost is equal to a total of 4,500 impacts of an employee's pulse. Then, respectively, 2 hours of cost is equal to 9000 pulses, 3 hours of cost is equal to 13,500 pulses, 8 hours of cost equals 36,000 pulses of the worker. Consequently, having an aggregate amount of human heart pulses per day, for example, 8 hours of work, of a particular worker in total, for example, in the amount of 63000 heart pulse, we have 14 hours of value ($63000/4500 = 14$). This means that during the period of 8 astronomical hours of work, the worker (employee, manager) transferred to the product the labor (to a goods or to service) 14 hours of value or the work of such a worker during 8 astronomical hours creates a value of 14 hours. Such a "discrepancy" between the amount of astronomical hours of work and the number of labor value hours of work is due to the fact that the amount of work of such an employee takes into account its number of heart pulse, which averaged over 130 beats per minute, that is, it was a hard work compared to light in 75 heart pulse per minute, and therefore, such a work has created a higher value compared to light work for the same period of work during one and the same astronomical time. Such indicators have long been used extensively in the measurement of sports work and in the characteristics of the number of work in space medicine [9; 10].

As a result, a new economic indicator is proposed that characterizes the amount of human labor expended, or that it is an indicator of such value that is different from the traditional monetary indicators. Scientists of the Sumy State University (Sumy, Ukraine) have theoretically substantiated and proposed a practical application of a new economic indicator that characterizes and measures quantitatively spent labor during its performance of labor functions, namely, 1 hour of value is equal to 4,500 heart pulse for worker, or that one and the same thing, – a 1 hour of labor value contains 4,500 impacts of the employee's pulse (worker, employee). Briefly, in essence, about the indicator of the labor value, see Authors' certificates No. 69353 of 22.12.2016 [11] and No. 72280 dated June 21, 2017 [12].

References:

1. Зайцев, А. В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 6 (65). – С. 159–165. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504>
2. Зайцев, А. В. Развитие принципов экономической науки / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Том 2. – С. 5–21. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005>
3. Зайцев, О. В. Вимірювання цінності грошей / О. В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2 (39). – С. 46–52. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439>

4. Zaitsev, O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky, Košice, Slovakia. – 2016. – Volume 4, № 6, – P. 184–186. Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012>
5. Zaitsev, O. V. Monetary Inflation and its Connection with Rising Prices / O. V. Zaitsev // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2016. – Vol. 7. – № 3. – С. 698–707. Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/48774>
6. Руководство по физиологии труда. Под ред. проф. Виноградова М. И. Москва, 1969. – С. 156.
7. Шеррер Ж. Физиология труда. Москва, 1973. – С. 204.
8. Шибанов Г. П. Количественная оценка деятельности человека в системах человек – техника. – М. : Машиностроение. 1983. – 263 с.
9. Баевский Р. М. Концепция физиологической нормы и критерии здоровья // Российский физиологический журнал имени И. М. Сеченова. – 2003. – Т. 89. – № 4. – С. 473–478.
10. Волков Н. И., Попов О.И., Самборский А. Г. Пульсовые критерии энергетической стоимости упражнения // Физиология человека. – 2003. – Т. 29. – № 3. – С. 98–103.
11. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О. В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір. Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246>
12. А. с. 72280 Україна. Коефіцієнт вартості – характеристика вартісно-монетарного аналізу та діагностики / О. В. Зайцев (Україна). – № 72803; зареєстровано 21.06.2017 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір. Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/63416>

Диденко Л. В., к.философ.н., доцент,
Кондрашова-Диденко В. И., к.э.н., профессор,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ТЕРМИНО-ОСНОВАНИЯ

Предложенная к рассмотрению тема является, на первый взгляд, тенденциозной, ибо апеллирует к отдельной сфере/сектору (в данном случае к экономической). Впрочем, её можно «применить» к любой сфере/сектору общества страны, ибо феномен кризиса может проявиться где угодно в любой форме. Мы не стремимся быть моновекторными в изложении, дабы избежать обвинений в преференцированности к отдельной сфере/сектору общества страны, скорее свою задачу мы очертим через необходимость обратить внимание на сам феномен антикризисного управления и его термино-основания.

И общество, и экономика практически всегда были объектами исследовательского интереса древних мыслителей и современных ученых – экономистов, политэкономов, экономсоциологов, политологов, философов, футурологов и других. И это объясняется хотя бы уже тем, что они – и общество в целом, и экономика в частности – являются значимыми в создании условий преуспевания и процветания жизнедеятельности человека и народа страны. Развитие каждой сферы/сегмента общества (будь то экономика, политика, культура и др.) суть неоднозначный феномен, к тому же он всегда будет цикличным. Сложнейшая фаза цикла-развития любой сферы/сегмента общества – это кризис. Главными параметрами последнего на

примере экономики являются: сокращение объема производства, массовые банкротства, рост безработицы, стремительная инфляция, падение уровня жизни человека и народа страны в целом и др. Отметим, что в современном мире не существует исключительно экономических феноменов-и-процессов, ибо каждый из них обусловлен другими сферами/сегментами общества отдельной страны. Впрочем, кризис сферы/сегмента общества (например, экономики) содержит не только негативные, но и позитивные (и даже желаемые) явления и процессы. Однако их нужно уметь прогнозировать, определять и главное – использовать для достижения успешного развития не только отдельной сферы/сегмента общества, но и страны в целом. Именно это и есть основной проблемой, которую содержит тема нашей работы. Её решение заключено в антикризисном управлении деятельностью во всех сферах/секторах общества страны. Практическому использованию антикризисного управления должно предшествовать его понимание, но не общее, а именно частное, с помощью которого можно «схватывать» квинтэссенцию феномена. Термино-сущностное понимание антикризисного управления деятельностью в рамках страны – это широкая и сложная проблема для исследования, а так же для предложения решений. Поэтому в пределах названной проблемы мы ставим перед собой более узкую цель – дефиницировать термины, составляющие сущность антикризисного управления. Указанные тема, главная проблема и цель исследования таким образом формулируются впервые в специальной литературе – экономической, экономико-социологической, философской, соответственно, и способы решения-реализации будут нами предложены так же впервые. Все вышеизложенное актуализирует тему нашей работы.

Термино-основания антикризисного управления мы рассмотрим, с одной стороны, через этимологию термина «кризис»; с другой – через концепт «кризис», в котором содержатся «способствующие» и «исключающие» исследуемый феномен элементы; с третьей – через антикризисное управление, которым необходимо «компенсировать наперед» возможные риски для предотвращения неизбежных темпоральных, антропных и ресурсных трат.

Главным термином в основании антикризисного управления является «кризис». Последний не нов для теоретиков и практиков, поскольку время от времени он появляется в разных сегментах общества страны. До начала XXI века кризис «превратился» в универсальное состояние и субстанцию мира, незаметно трансформируя антропоценности. Поэтому термин «кризис» имеет свою историю употребления (и терминологическую, и сущностную, и сегментную). На современном этапе развития существуют теоретические и практические аспекты-исследования кризиса как явления и как феномена. Однако результаты упомянутых исследований необходимо расширить: в них кризис рассматривали в общем, мы же обратим внимание на него в качестве главного компонента термино-основания антикризисного управления, используемого в системе жизнедеятельности общества страны. Кризис в таком ракурсе ранее не исследовали и даже не вопрошали об этом. Вполне вероятно, подобные практики не были необходимыми на то время.

Рассмотрение первое: этимологическое. Началом современного термина «кризис» является древнегреческое слово «κρίσις», обозначающее в дословном переводе 1) «суд»: «суд самого себя», «суд над самим собой»; 2) «решение»; 3) «перелом», «сложное переходное состояние»; 4) «результат». Этот термин «пришел» в большинство европейских языков через латинский (“crisis”). В китайском языке слово «кризис» («вэйцзи») состоит из двух компонентов: первым обозначают «опасность», а вторым – «возможность». Таким образом, в большинстве языков термин «кризис»

является не просто полисемантическим, а «схватывающим дуальности». С помощью последнего возможно передавать различные «линии изменений», учитывать переходы и вариативы трансформаций. «Линии изменений» не гарантируют «позитивного исхода ситуации», ибо каждая линия только задает направление изменений, которые могут корректироваться в процессе (и самими субъектами, и через «фактор случайности», и через реализацию чёткого сценария). В данном случае речь идет об «открытой программе» изменений: нет гарантий ни для чего/кого – ни для решений самой ситуации, ни для трат/обретений, ни для рисков, ни для самих субъектов в любой роли (создателя ситуации, Актора, фигуранта, наблюдателя; последующих поколений; всего человечества).

Этимологические основания термина «кризис» позволяют определять его: 1) как переход от одного уровня развития к другому (в равной степени: и к более высшему, тогда имеем дело с индивидуальной «неготовностью» к (ин) новациям; и к более низшему, тогда сталкиваемся со «сбоями в работе» отдельного сектора и/или всего общества); 2) как сильное обострение противоречия (-ий) в развитии одного или всех секторов экономики и/или сегментов общества страны; 3) как переломный момент периферийных и/или сущностных преобразований сегментов общества страны и др. Главная причина кризиса вариативна – ею могут оказаться: *либо* ошибки в управлении экономикой и/или обществом страны (при несвоевременном исправлении подобных «ошибок» неизбежны резкие смены тенденций – от повышения до понижения – параметров-показателей преуспевания и процветания человека), *либо* избрание неоптимального пути развития отдельного сегмента общества и/или его самого как целостности (это результат некорректного принятия решения относительно отдельной ситуации и/или «внутри» неё), *либо* неумение руководителей мыслить сценарно и на несколько десятков шагов вперед. Таким образом, первое – этимологическое – рассмотрение приводит нас ко второму.

Рассмотрение второе: концептное. «Кризис» не является единичным феноменом, взятым безотносительно других компонентов. Его *структуру* можно рассматривать *либо древовидно*, т. е. от одного источника всё разветвляется, и вполне возможно быстро определить «проблемный» участок (при условии предварительного корректного и подробного составления этой «карты»), *либо пирамидально*, тогда или сама основа будет составлять сущность кризиса (предполагается дезинтеграция элементов), или ось (последствия дезинтеграции элементов основания); *либо сферически*, в таком случае сущностью кризиса может быть «дальняя от ядра периферия» (начало кризиса, распространение которого еще можно остановить, приняв быстрые меры и чаще оптимальные решения), «средняя периферия» / «центр периферии» (затягивающийся кризис, распространение которого всё еще можно остановить, приняв быстрые меры и чаще неоптимальные – «жертвенные» – решения), «ближняя к ядру периферия» (затянувшийся кризис, распространение которого маловероятно остановить, хотя при условии привлечения специалистов-системщиков и проведении мультивекторных изменений и такое возможно), само ядро (плюриверсный кризис, затронувший все компоненты и сегменты; похож на ризому; разрешить кризис на этом уровне практически невозможно). Мы сознательно не уделяем внимания компонентам, которые могут быть затронуты кризисом, ибо, во-первых, их перечень слишком велик, а во-вторых – вероятность переплетения компонентов достаточно высока. Таким образом, второе – концептное – рассмотрение приводит нас к третьему.

Рассмотрение третье: антикризисно-управленческое. Парадокс: сам кризис содержит в себе решения. Первым из таковых является феномен «*управление*» (и его

вариатив «самоуправление»), а вторым – маркер «антикризисный». Последний дефинируем как «совокупность способов, методов, приемов, путей (инструментов), то есть механизм (-ы) недопущения или смягчения последствий кризисных явлений в экономике в частности и/или обществе страны в целом». Т. е. антикризисное управление – это «решение» кризиса. Оно необходимо для снижения вероятности кризиса, уменьшения возможных потерь (материальных и морально-психических), предотвращения длительности (пост) кризисных явлений в секторе/сегменте общества страны. Речь идет о главных негативных явлениях – массовой безработице (потеря работников-профессионалов) и отказе от личностного развития/роста (утрата профессионализма и мастерства, интеллектуальная деградация, прогрессирующее некомпетентности), причины которых зиждутся в незадействованности антропо-ресурса. Последний является самой большой ценностью для любого сферы/сегмента общества каждой страны мира.

Антикризисное управление напрямую связано с *налогом*, который является важным компонентом в системе экономической политики государства. Если последняя непродуманна и неэффективна, то государственное регулирование и управление в целом будет недейственным. Поэтому налоги должны стимулировать субъектов к действию, результат которого – преуспевание и процветание одного-и-всех.

Нормирование действий – это необходимый фактор сосуществования субъектов: с одной стороны, для регламентирования действий каждого, с другой – для предотвращения необратимых последствий, связанных со здоровьем и/или жизнью антропоединицы. Нормы – это предписания и/или запреты, с помощью которых возможно управление как таковое. Ведь последнее будет эффективным лишь при «умеренном использовании» норм (сбалансированном распределении действенности предписаний/запретов на каждого фигуранта отдельного сегмента общества).

Таким образом, термины-основания антикризисного управления заключены в термине «кризис», прогнозируя появление и проявления которого возможно избежать коллапса в одном или во всех сегментах общества страны, что поспособствует прогрессу человечества (а не потере времени на восстановление «необходимой линии изменений»).

**Kulchytska N. E., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chortkiv Education and Research Institute
of Entrepreneurship and Business
Chortkiv, Ukraine**

THE ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF RISKS IN THE CONTEXT OF MODERN SCIENTIFIC CONCEPTS

Against the background of increasing volatility of economic processes, the significance of uncertainty, as a factor in the environment in which companies operate, is increasing. The implementation of economic activity and business development in conditions of uncertainty requires special attention to assessing the risks of the company and building a competent management system for them.

Risk is a complex phenomenon, having a large number of mismatches, and sometimes, as opposed to the basics, because of which the concept of “risk” can be characterized from different points of view.

The first direction is represented by the classical school. In his work, A. Smith [5, p. 144] describes an entrepreneur who, is the owner of capital, consciously takes risks for the realization of commercial ideas, since the investment of capital always contains an element of risk. D. Ricardo [4, p. 247] also linked the level of risk to the level of entrepreneurial profit, describing profits as “reward for troubles and risks associated with the productive use of capital”, which is typical of this school, but it should be noted that, recognizing the existence of risk, risk management and evaluation has not been addressed.

A transitional moment in the study of the problems of risk is reflected in the works of the representative of the neoclassical school of A. Marshall [2, p. 258], where he examines an entrepreneur who carries out his activities under risk. It emphasizes the existence of alternatives, in choosing which the economic entity will be guided by the size of the expected profit and the magnitude of its possible fluctuations. Thus, the entrepreneur makes a choice in favor of a guaranteed profit, and not a profit of the same size, but associated with greater risks.

The main difference between the classical and neoclassical theory of entrepreneurial risk lies in the relation to the possibility of a positive deviation from the expected value of profit.

However, both schools consider risk as a consequence of the uncertain environment in which the company operates, without sharing these two concepts.

For the first time, the relation between the terms “risk” and “uncertainty” is considered in the works of F. Knight [1, p. 150], who understands the probability, evaluated in any way, by probability, and under uncertainty, a situation that makes it impossible to make calculations, calculate the numerical probability, even if only subjective. Also, his work underlined the possibility of measuring risk. So, only in case of risk “the distribution of results in the group is known” [1, c. 193], while in the case of uncertainty, it will be impossible to predict the result.

The next step in developing the theory of risk is the theory of strategic games, first introduced in the article by John von Neumann, and then in a work published in co-authorship with O. Morgenstern [3, p. 547]. The difference of this theory was that if previously an entrepreneur is considered in isolation, the theory of strategic games takes into account his environment, where everyone tries to maximize their benefits simultaneously, knowing about the goals, benefits and possible actions of others. If previous theories regarded risk as a given, then they paid insufficient attention to its origin, then the theory of games demonstrated the intentions of others as a source of risk.

The next stage was the appearance of the work of the American economist H. Markowitz [1, p. 79], where he proposed the variance indicator used in the risk assessment process, thereby replacing decision-making on an intuitive basis with statistical calculations, and also developed an algorithm for the formation of an effective investment portfolio.

As follows from the above analysis, the content of such a concept as “risk” has undergone great changes, each of the scientific schools had its share in its understanding. However, considering the evolution of this concept, it is possible to single out its main components, such as the result of risky activity and risk measurement. Result of activity:

- if the classical school associated risk only with possible losses, then starting with the representatives of neoclassical school, the result of risky activity is considered as a positive deviation of profit. Risk measurement:

- representatives of classical and neo-classical schools considered risk an integral part of economic activity, but the first work, which examined the possibility of risk measurement in

detail, can be considered F. Knight's Risk, Uncertainty and Profit [1, p. 147], the “distribution of results in a group”.

Value of concepts risk and uncertainty is the possibility of measuring the risk and deviating real profits from the planned required division of the concepts of risk and uncertainty. So, there are two potential sources of uncertainty:

- uncertainty due to incomplete knowledge of factors affecting the behavior of economic entities;

- uncertainty, as a result of internal unpredictability in behavior economic subjects, which determine their decisions taking into account the potential significance of accidental impacts.

Based on the analysis, the following aspects of the concept of “risk” can be distinguished:

- the result of a risk situation can be either positive or negative for the economic entity;

- the risk contains an element of chance and the probability of any outcome

(quantitative measure of risk);

- an indispensable condition for the existence of a risk is uncertainty;

Both external and internal environment of the economic subject can serve as a source of risk.

Thus, the risk can be defined as the quantifiable measurable possibility of deviating the planned income of the economic entity from the actual received.

The above aspects allow us to disclose the nature and main functions of risk.

Analysis of the data in the above table allows us to identify a number of risk functions.

1. The analytical function assumes that when making a decision the entrepreneur always calculates several variants of the development of events – pessimistic, realistic and optimistic. Software products developed for risk management now provide opportunities to provide a very large number of scenarios.

2. The innovative or stimulating function is that the risk forces the enterprise to look for new unconventional solutions to eliminate the adverse consequences of the onset of risk events, which often leads to the introduction of new technologies into the production process, changes in the assortment, introduction of novelties, and optimization of production and business processes.

3. Regulatory function in fact allows eliminating barriers that prevent the introduction of product or process innovations at the enterprise, but at the same time it can lead to management decisions, not taking into account the laws of business development.

4. The protective function is necessary in order to stimulate the enterprise to create reserve funds and apply modern forms of insurance.

The risk in the work of the entrepreneur is a kind of reflection of economic freedom, therefore the market economy in fact always concludes for the companies greater risks than any other. We can not talk about eliminating the uncertainty in entrepreneurial activity, since this element corresponds to the economic laws of the free market.

The variety of risks inherent in companies in the course of carrying out activities can be classified in accordance with several approaches.

The system-wide approach used in this classification combines financial risks with commercial risks, risks associated with the purchasing power of money, and investment risks. Thus, financial risks are present in both the first and the second group.

They are divided into different groups of classifications, which demonstrates the heterogeneity of this concept.

Hence, risk management is one of the most important components of the company's activities.

Risk management can be characterized as a management activity aimed at risk classification, identification, analysis and evaluation, development of ways to protect against risk [1, p. 273].

Thus, the risk management system aims not only to neutralize the consequences of risk, but also to take advantage of opportunities arising in a risk situation; therefore, risk management can be considered as the development and implementation of activities aimed both at counteracting the negative impact of risk factors, and on the use of their positive effect. It is management that comes to the forefront, not risk elimination. In general, the task of risk management can be defined as the development and implementation of an integrated solution that minimizes the impact of adverse events that can cause adverse harm to the company.

Thus, risk management is one of the most important stages of company management. In the process of management, the entrepreneur faces the task not only to identify possible risks and prepare measures for their optimization, but also to identify the level of risk necessary to obtain a given profitability and stable development of the company.

References:

1. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit Publisher: Andesite Press. August 26, 2017. – 404 p.
2. Marshall Al. Principles of Economics Paperback, Abridged. Published May 1st 1997 by Prometheus Books. – 319 p.
3. Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior (Princeton Classic Editions) Paperback. Publisher: Princeton University Press; 60th Anniversary Commemorative edition. – 776 p.
4. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. Paperback. Published June 11th 2004 by Dover Publications. – 320 p.
5. Smith A. The Wealth of Nations. Mass Market Paperback. Published March 4th 2003 by Bantam Classics. – 1264 p.

**Radionov Yu. D., Candidate of Economic Sciences,
The Head of Department,
*The Accounting Chamber of Ukraine
Kyiv, Ukraine***

FUNCTIONS OF THE MODERN STATE AND ITS ROLE IN THE PROVISION OF PUBLIC GOODS

In economic theory, the term “market failure” is used, which means the failure of a market mechanism to perform its tasks. This insolvency is conditioned by the objective need of the state as a public institution to assume the functions that are not under the control of a market mechanism, among such functions – providing citizens with public goods.

In our view, the functions of the state are a reflection of its state of development, demonstration of socio-economic priorities, which the country seeks to achieve by applying appropriate levers and mechanisms of influence on the economy [1, p. 40].

In the modern welfare economy, the opinion is advocated that the basic principles and purpose of the state is to create a social welfare. In the theory of public choice, institutions are being put on the forefront, and the mechanism for studying state functions is considered complex on an equal basis with other institutions. Any economic system represented by the

social system with its mentality, customs and relevant institutions, including the institution of the state.

The evolution of social development changes the economic system, leads to the transformation of state functions, changes in economic policy, including financial [2, p. 55].

In the opinion of the advocate of James Buchanan's public choice theory: "... the state in the broad sense is a complex institutional complex capable of achieving much of what is "good" ... but state activities can also have negative consequences – that is, it can do a lot of "bad" ... in general, a collective enterprise" [3, p. 76]. J. Buchanan says that: "... we are immersed in anarchic chaos and uncontrolled exploitation under the weight of the state – Leviathan" [3, p. 25]. Richard Masgrave, a well-known representative of the modern theory of public finance, agrees with the opinion of Professor J. Buchanan, however, in his opinion, the government is needed, and the question is, what should and should not be done. The thoughts of R. Masgrave coincide with the position of J. Buchanan, which should restrict the state. It is necessary to limit not only the actions of the state, so that the coexistence in society has risen over the situation of the Hobbsian jungle, and also need restrictions and for those actions that are entitled to individual people. To impose such restrictions, the collective action of a democratic state is required. Therefore, it is truly important that the combination of restrictions imposed on collective and individual actions [3, p. 89]. We agree with R. Masgrave's opinion that only a democratic society with developed institutions, which not only controls the actions of the state, but also actively participate in the system of public administration can limit the actions of the state.

In our opinion, the state is an institution that should protect the interests of individuals in society, create conditions for their self-realization and development, honest, harmonious and just coexistence in society [1, p. 44].

We agree with the position of R. Masgrave and believe that the state as a joint venture, which reflects the interests of individuals and social groups, must function successfully. Since, in other circumstances, it will not be able to provide the population with a large number of high-quality public goods and services. However, this issue can be solved through the creation and operation of effective institutions that will adjust the behavior of individuals in the appropriate direction.

It is quite understandable and logical that the state as a huge enterprise should have a flexible structure of public administration in order to respond in a timely and effective manner to challenges, both internal and external. Its mobility will increase significantly if part of the authority is delegated to regional and local self-government bodies. Because at the local community level, the problems and needs of social groups and individuals are better understood.

In the state, according to R. Masgrave: "... the very individuals themselves, but in a democratic society, it is the group of individuals who act and determine the results" [3, p. 92]. It follows that the individual, though he is the subject of public relations, however, is not the final instance in decision-making, since the social group takes over this right.

Developed civil society is one of the indicators of the formation and success of the country. In such a country, citizens are not just individuals living in the same territory, but free people who know that the future of citizens depends on their joint actions [4, p. 105].

According to our belief, without the institution of the state and its "embedded" institutions, including the government, it is almost impossible to solve the "problem of a non-cash" in the provision of public goods, besides, it is necessary to take into account the fact that the state is a communicative link in the private and public security. The model of the "problem of a non-cash" is a reflection of the deep essence of society, an understanding of one or another behavior of an individual or group of people in society.

According to R. Masgrave: "... for the functioning of society there must be principles, there must be a rule of law, there must be restrictions related to permissible behavior. However, the function of the principles lies not only in limiting, but also in giving the opportunity" [3, p. 43]. This statement by R. Masgrave is, in our opinion, logical and absolutely correct, since the introduction of some restrictions alone will not allow individuals to self-improvement, both individually and in society, but on the contrary humiliates the individual and the state itself.

In our opinion, the opinion of R. Masgrave deserves attention on the fact that: "... The share of government expenditures on goods and services flowing into investments, especially if humanitarian investments into human capital (education and health) are taken into account, as a rule exceeds the share of investments in private expenditures. In addition, by its nature, certain public investments, such as investments in transport, education and science, are particularly important for economic growth" [3, p. 52]. Thanks to state investments in human capital, citizens receive better education, save health and live longer, improve their skills for work throughout their lives. In addition, healthy and intelligent people provide a steady dynamics of socio-economic development of the country, promote scientific and technological progress, help to use natural resources more efficiently, strengthen economic potential.

Modern highly developed states, which are still called "welfare states", face the problems of increasing transfers on the one hand and on the other, not the desire of taxpayers to generate new revenues. After all, we do not live in an ideal society, where full mutual understanding and comprehensive responsibility of each person reigns.

The research shows that the institution of the state today fulfills the main social function – providing citizens with public goods. The effectiveness of the functions of the state is closely linked to the democratic maturity of economic, political and social institutions, and their role and importance in the socioeconomic life of the country. What is the optimal size of the state (public) sector, the society decides. For Ukraine, in our opinion, at the current stage of socio-economic development, not so much the size of the public sector is important, as the establishment of interconnection and trust between the state and society.

In modern conditions of evolution, especially with the expansion of decentralization, the state already passes part of the national functions to the level of local self-government. This process meets the principle of maximum efficiency with the definition of clear goals and objectives from the point of view of the greatest effect from their implementation. We hope that the transfer of state functions will positively affect the quality of providing public goods.

Improving public relations will facilitate the transformation of state functions and in the future there will be a shift of functions into the category of service services that the state must provide to society. This will lead to the fact that the state, as a socio-economic institution, will not be over, but along with society, and this will have a greater effect on the economy. Means of financial, including fiscal policy, will be weakened by focusing only on general public needs [2, p. 55].

References:

1. Радіонов Ю.Д. Наукові засади функцій держави у наданні суспільних благ// Information Economy: knowledge, competition and increase: Collective monograph. – С.Е.І.М., Valencia, Venezuela, 2017. Р. 40–59.
2. Радіонов Ю.Д. Теоретичні аспекти держави та її функції в економічній системі // Problems of employment and unemployment: Collective monograph. – GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa, 2017. Р. 33–56.
3. Бюкенен Дж. М., Масгрейв Р.А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – 175 с.

4. Як організувати державну політику сприяння розвитку громадянського суспільства / [М.В. Лациба О.С. Хмара, А.О. Красносільська [та ін.]; Укр. незалеж. центр політ. дослідж. – К.: [Агентство «Україна»], 2011. – 224 с.

**Сірко А. Ю., аспірант кафедри,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна**

МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки України та її інтеграція у світовий економічний простір зумовлює необхідність пошуку для вітчизняних підприємств нових способів взаємодії із зовнішнім оточенням. Як засвідчує світовий досвід, дієвим механізмом, який дає змогу подолати проблеми адаптації до мінливого зовнішнього середовища, забезпечити конкурентоспроможність та фінансову стійкість підприємства у довгостроковому періоді, є організація управління фінансами на основі стратегічного підходу.

Відмінною рисою стратегічного фінансового аналізу є не лише його ретроспективний характер, але і характер прогнозування, тобто спрямований на дослідження майбутнього стану фінансового потенціалу підприємства під впливом зміни окремих умов і чинників зовнішнього фінансового середовища. У цій ситуації виникає потреба в розробці показників для оцінки фінансової стійкості підприємства, які б враховували не лише внутрішній фінансовий потенціал, але і його зовнішню фінансову позицію.

В основу аналізу фінансової стійкості покладена система відносин основних показників, які формують фінансову стійкість. Відносні показники дають можливість детально оцінити стійкість фінансового стану підприємства, визначити її тенденції, нівелювати вплив інфляції на звітні дані.

Проаналізувавши додатково показники доходності, ліквідності і оборотності, отримуємо більш повну інформацію про фінансовий стан підприємства, що дасть можливість виконати оцінку фінансової стійкості. Такий аналіз дозволяє виявити чинники, які впливають на поточну фінансову діяльність і знижують рівень короткострокової фінансової стійкості підприємства.

Комплексна оцінка стратегічної фінансової стійкості суб'єкта господарювання дає можливість чітко ідентифікувати особливості і результати його фінансової діяльності, виявити проблемні зони і перспективи фінансового розвитку, враховуючи фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, а також оцінити ефективність системи управління фінансами підприємства [1, с. 107]. Така оцінка інтегрує результати аналізу факторів зовнішнього фінансового середовища і діагностики внутрішнього фінансового середовища підприємства (рис. 1).

Зовнішнє середовище включає всі сили і підприємств, з якими фірма зіштовхується в повсякденній і стратегічній діяльності. Дослідження зовнішнього фінансового середовища функціонування підприємства полягає у вивченні системи умов і факторів, які впливають на стійкість, організацію та результати його фінансової діяльності. Залежно від характеру і інтенсивності впливу окремих умов і факторів, а також можливостей їх контролю зовнішнє фінансове середовище можна розділити на

зовнішнє середовище прямого і непрямго впливу. Загальна послідовність діагностики зовнішнього фінансового середовища.



Рис. 1. Етапи проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства

Зовнішні фактори непрямго впливу на стійкість фінансової системи підприємства для цілей аналізу пропонуємо об'єднати в кілька груп: економічні, політичні, соціальні та технологічні. Аналіз факторів «далекого оточення» зовнішньої фінансової середовища слід проводити в контексті пошуку можливостей і загроз фінансової діяльності, а також оцінювати вірогідність їх впливу на підприємство. Для такого аналізу використовують методи SWOT-аналізу та PEST-аналізу, які можна доповнити сценарним і експертним методами стратегічного фінансового аналізу [2].

Наступним етапом стратегічного фінансового аналізу є дослідження зовнішнього середовища безпосереднього впливу. Результатом такого аналізу є інформація про вплив факторів на стійкість фінансової системи в процесі взаємодії підприємства з контрагентами щодо фінансових операцій і угод, на які воно може безпосередньо впливати. Фактори зовнішнього середовища прямого впливу на стійкість фінансової системи підприємства слід розділити на дві групи: економічні та фінансові.

В першу групу факторів входять: економічна ситуація в галузі, до якої відноситься підприємство; форми та інтенсивність конкуренції в галузі; надійність і фінансовий стан постачальників; стабільність комерційних зв'язків з покупцями; наявність товарів-замінників. Для аналізу першої групи факторів в менеджменті існує ряд методик і підходів: модель п'яти сил конкуренції М. Портера [3, с. 29–30], Томсана [4, с. 92–93], SWOT-аналіз, моделі ADL / LC, Shell / DPM, BCG і GE / McKinsey.

Вплив фінансових факторів зовнішнього середовища на стійкість фінансової системи підприємства спрогнозувати в довгостроковому періоді важче. Динаміка окремих елементів фінансового ринку є досить складним економічним явищем, так як формується під впливом сукупності різнорідних факторів. Підприємству, яке на

ринку фінансових послуг може бути як покупцем, так і продавцем, необхідна інформація про рівень активності фінансового ринку в цілому і окремих його сегментах. Дослідження і прогнозування кон'юнктури фінансового ринку і його сегментів дозволяє знизити рівень фінансового ризику, ефективно залучати фінансові ресурси і оптимізувати фінансову діяльність підприємства.

Показники, що характеризують вплив факторів зовнішнього фінансового середовища, пропонуємо розділити на три групи. До першої відносяться фактори і показники, які відображають кон'юнктуру кредитного ринку, зокрема рівень і динаміку процентних ставок, можливість отримати довгостроковий кредит, розмір кредитної лінії, репутацію підприємства як позичальника тощо. Друга група показників відображає стан і динаміку ринку цінних паперів. Сюди відносяться ринкова вартість акцій, ціна облігацій підприємства, динаміка валютних курсів, можливість виходу підприємства на міжнародні фондові ринки. Третя група показників характеризує співпрацю підприємства зі страховим ринком і включає вартість договорів майнового страхування, страхування відповідальності і страхування фінансових ризиків, використання страхових схем для мінімізації оподаткованого прибутку тощо.

До найважливіших факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства, які визначають рівень його фінансової стійкості, слід віднести: структуру капіталу і зобов'язань, політику управління грошовими потоками, політику управління оборотними засобами, амортизаційну політику підприємства, форму страхування фінансових ризиків, політику формування прибутку, емісійну і дивідендну політику, методи діагностики фінансової кризи, інвестиційну політику і рівень самофінансування інвестицій та інші.

Вибираючи стратегію, необхідно також враховувати систему обмежень діяльності підприємства. З одного боку, такими обмеженнями є можливості стратегічного фінансового розвитку підприємства, які характеризуються його фактичною фінансовою позицією, а з іншого – система стратегічних фінансових цілей, на досягнення яких спрямована фінансова стратегія.

Успішність процесу управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від якості джерел економічної інформації, які забезпечують прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень. Для розрахунку нормативів на кожному підприємстві потрібен великий обсяг статистичної інформації, а також фахівець-аналітик. Крім того, необхідна методика розрахунку таких нормативів, які враховували б специфіку функціонування підприємства. Розробка таких методик є першочерговим завданням науковців. Запропонована дана методика аналізу довгострокової фінансової стійкості підприємства, яка поєднує внутрішню оцінку фінансової стійкості і аналіз факторів зовнішнього середовища, які прямо чи непрямо впливають на її рівень, дає можливість окреслити напрямки забезпечення фінансової стійкості підприємства в майбутньому і обрати найбільш дієву для них фінансову стратегію.

Література:

1. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Павловский С. Финансовый мониторинг кризисного состояния предприятия // Рынок ценных бумаг. 2005. № 3. С. 21–24.
3. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст]: пер. с англ / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

4. Томпсон-мл, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст]: пер. с англ. / А.А. Томпсон-мл, А. Дж. Стрикленд III. – 12-е издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

5. Хелферд, С. Техника финансового анализа [Текст]: пер. с англ./ Э. Хелферд. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 664с.

Цибульська Е. І., к.е.н., доцент,
Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»
м. Харків, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ХОДІ РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

З підписанням Україною угоди про асоціацію з Євросоюзом, перед нею постало складне завдання приведення у відповідність своєї інституційної системи ринковим вимогам.

В ході розбудови національної економіки в напрямку до ринкової Україна, на жаль, пішла не по шляху створення західноєвропейської, німецької або шведської моделі. Західноєвропейська модель (Австрія, Бельгія, Великобританія, Франція) характеризується значною часткою в економіці державного сектору. Німецька модель (Германія) надає всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливість стійкого розвитку. Держава активно впливає на ціни, мита, технічні нормативи. Шведська модель економіки представляє собою соціально орієнтований капіталізм (Данія, Швеція, Норвегія). Ця модель відрізняється сильною соціальною політикою, орієнтованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Тут в руках держави знаходиться всього 4% основних фондів, зате частка державних витрат в 2000-х рр. складає понад 50% ВВП, причому більше половини цих асигнувань спрямовується на соціальні потреби (табл. 1) [1–2].

Із табл. 1 видно, що країни Північної Європи, які мають шведську модель економіки, розподіляють 61–76 % ВВП через бюджет на все суспільство і тільки залишок 24–39 % розподіляє ринок. Країни з західноєвропейською моделлю економіки централізовано розподіляють 51–58 % ВВП. Такий розподіл ВВП дозволяє вищезгаданим країнам посідати провідні місця в рейтингу конкурентоспроможності та мати досить високий дохід на душу населення в діапазоні 30–80 тис. \$.

Модель розвитку економіки України по відсотку розподілу ВВП через бюджет найближче нагадує американську модель. Але між моделлю економіки України та США є досить велика різниця, яка полягає в тому, що в США соціально-ринкові та державні економічні інститути мають інклюзивний характер. В той же час в Україні країні сформувався олігархічний капіталізм, при якому весь контроль над економікою, фінансовими потоками та державою належить купці фінансово-промислових груп, які очолюють олігархи. Розподіл ВВП України централізовано через бюджет здійснюється тільки на 20,5 %, решта віддається ринку, а ним управляють олігархи, які діють в угоду не суспільству, а своїм вузьким інтересам, і тому в Україні суспільство та економіка «живуть» за правилами екстрактивних

інститутів, які створені для відбирання доходів і благ в однієї суспільної групи на користь іншої.

Таблиця 1

Ключові макроекономічні показники провідних країн світу та України в 2016 р.

Країна	2016 рік			Рівень конкурентоспроможності країни за період 2016–2017
	ВВП, млрд. \$	Доходи на душу населення, \$	Відношення бюджетних видатків до ВВП, %	
Данія	295,0	52114,2	76,0	12
Швеція	492,6	49866,3	68,0	6
Франція	2421,6	37675,0	66,0	21
Норвегія	389,5	74822,1	61,0	11
Фінляндія	229,7	41974,0	61,0	10
Великобританія	2849,3	43770,7	58,0	7
Бельгія	454,7	40106,0	57,0	17
Італія	1815,8	29866,0	57,0	44
Австрія	374,1	43724,0	56,0	19
Нідерланди	738,4	43603,1	55,0	4
Германія	3357,6	40996,5	52,0	5
Швейцарія	664,6	80675,3	51,0	1
США	17947,0	55805,2	20,0	3
Україна	90,5	2125,4	20,5	85
Росія	1324,7	9054,9	13,0	43

**Складено автором на основі [1–2]*

Інклюзивні економічні інститути, які створені в розвинених країнах світу, підтримують приватну власність, захищають договори, створюють конкурентне середовище, торують шлях для рушіїв процвітання держави: технологій та освіти, заохочують і створюють можливості для нового бізнесу, який може впровадити нові технології в життя. Тому не слід дивуватися, що саме в США, а не в Мексиці чи Перу, і в Південній Кореї, а не Північній нині діють технологічно інноваційні компанії на кшталт Samsung чи Hyundai.

Олігархи в Україні конкурують між собою за податкові пільги, імпорتنі мита, субсидії від держави, за бюджетні кошти, за захоплення потенційно найбільш привабливих підприємств. Правила гри, які вони побудували, базуються на неформальних договірних відносинах, які не завжди фіксуються у формі письмового контракту. Не ринок в Україні визначає рух коштів та ресурсів між секторами економіки, галузями та регіонами, і не політичний процес, подібний тому, що можливо побачити в розвинених демократіях, а кулуарні угоди та інтриги в рамках вузького кола владної квазі-еліти.

Слід зауважити, що капітал українських олігархів має досить високу концентрацію в порівнянні з іноземним. Так за даними Forbs, капітал найбагатших українців в 2011 р. складав 37,5 % від ВВП країни (в США тільки 6,6 %), в 2013 р. статки олігархів склали 55 млрд. \$, або 45,94 % від ВВП, в 2014 р. цей відсоток досягнув 46,1% [1]. В топ-100 бізнесменів світу за даними Forbs в 2014 р. співвідношення статків першого та сотого складає 1:7, в російському переліку 1:18, в Україні 1:250 [3].

Одною з відмінних рис інституційної системи України є той факт, що економічна та політична влада сконцентрувалася в руках олігархів, в наслідок цього між економічними та політичними інститутами існує потужна синергія. Екстрактивні політичні інститути зосереджують владу в руках вузької квазі-еліти й накладають слабкі обмеження на здійснення ними влади. Економічні інститути структуруються цією квазі-елітою задля відбирання ресурсів у решти суспільства. Екстрактивні економічні інститути природно супроводжують екстрактивні політичні інститути. Справді, щоб вижити, екстрактивні економічні інститути мають бути нерозривно пов'язані з екстрактивними політичними інститутами. Інклюзивні політичні інститути, широко розділяючи владу, схильні викорінювати такі економічні інститути, які експропріюють ресурси багатьох, зводять бар'єри для виходу на ринок і придушують ринки, щоб вигоду отримували лише одиниці (квазі-еліта).

Цей синергетичний взаємозв'язок між екстрактивними економічними й політичними інститутами створює петлю сильного зворотного зв'язку: політичні інститути дають змогу квазі-елітам контролювати політичну владу для вибору економічних інститутів із найменшими обмеженнями чи опором. Вони також надають квазі-еліті можливість структурувати майбутні політичні інститути і їх еволюцію. Екстрактивні економічні інститути збагачують цю саму квазі-еліту, а їхня економічна могутність і влада консолідують політичне домінування. Унаслідок цього екстрактивні політичні й економічні інститути взаємно підтримуються і забезпечують своє тривале існування.

Інклюзивні економічні інститути створюються на основі, закладеній інклюзивними політичними інститутами, що забезпечують широкий розподіл політичної влади в суспільстві й обмежують її довільне здійснення. Такі політичні інститути ускладнюють також узурпацію влади та руйнування основ інклюзивних інститутів. Ті, хто контролює політичну владу, не можуть легко використовувати її для встановлення екстрактивних економічних інститутів задля власного збагачення. Інклюзивні економічні інститути створюють справедливий розподіл ресурсів, підтримуючи існування інклюзивних політичних інститутів.

Таким чином, процес інтеграції України в європейський простір з інституційної точки зору доповнює європейську систему соціально-ринкових і державних інклюзивних економічних інститутів державно-олігархічним екстрактивним компонентом. Це робить Європу більш гетерогенною з точки зору інституційного устрою, і в той же час забезпечує їй додатковий еволюційний простір. У той же час, за низкою характеристик інституційна ніша України близька до пастки. По-перше, зовнішні гравці не зацікавлені у виході України з ніші в загальноєвропейський конкурентний простір. По-друге, в країні сформувалася квазі-еліта, яка максимально використовує для себе фінансовий потенціал даної ніші відповідно до екстрактивних економічних інститутів при мовчазній згоді зовнішніх гравців. По-третє, економічна система країни майже на 50 % знаходиться в тіні, в якій діють неформальні правила гри та корупція. Вихід з цієї пастки, якщо покладатися лише на добру волю зовнішніх гравців і представників квазі-еліти, є неможливим. Для розбудови інституційної системи України необхідно економічні та політичні екстрактивні інститути трансформувати в інклюзивні шляхом подолання корупції та проведення деолігархізації національної економіки.

Література:

1. <http://www.forbes.com>

2. World Economic Forum. 2016–2017. Global Competitiveness Report 2000 –2013. – N. Y. Oxford University Press.

3. 100 самых богатых людей Украины. Полный список // Фокус [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://focus.ua/ratings/372197/>.

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

РЕФЛЕКСИВНОСТЬ ПОСТСОВРЕМЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И СИСТЕМНОСТЬ КОНТРОЛИ

Совокупность наличных антагонистических противоречий демонстрирует меру несоответствия действующей парадигмы, исчерпание её возможностей и необходимость кардинальных перемен в политико-экономической теории и на практике [1–3]. Вместе с тем, успех венчает не столько обладающих ресурсным потенциалом, сколько умеющих распорядиться возможностями. При этом рефлексивность как неотъемлемое свойство постсовременной модернизации прямо ориентирует на активное вовлечение в процесс антикризисного управления широких народных масс. Именно обеспечение адекватного Вызовам истории, методологически состоятельного стратегического, тактического и оперативного регулирования, участие каждого в общественно полезном историческом творчестве в труде и управлении, расширение тем самым субъектности трансформаций является решающим фактором истории. Предиктором в точке бифуркации может стать и слабое воздействие в ключевой точке общественных процессов. Достижение соответствия субъекта и объекта управления при обеспечении безопасности и развития общества требует широкого использования свойств рефлексивности и бесструктурности, опору на народный контроль, для чего необходимы подъём и распространение научного уровня методологической грамотности. Развитие демократии / народовластия и кардинальное усложнение материально-технической базы производства общественной жизни требует адекватного изменений всего социального пространства социума, общественной среды ойкумены, рост социокультурного капитала.

Тем самым оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всей цепи общественного организма. Культивирование социокультурной ткани общества: социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира, наряду с формированием и развитием кластеров нового – становится важнейшим направлением обеспечения общественной безопасности. Природа же рефлексивного управления: как антикризисного, так и парадигмального, – требует внимания и учёта качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности, – деятельных участников и возможных, актива и пассива перемен, союзников и противников, их структурной и функциональной определённости [4–6]. Безопасность и развитие общества обеспечивается функционированием контуров координации и самоуправления, системность которых предопределяет характер и качество ответов социальной целостности на внутренние и внешние вызовы. При этом децентрация управления как соответствующая процессам

нарастания диффузии знаний, умений и навыков повышает устойчивость не только системы управления, но и всей общественной целостности, вызывая активизацию иммунных сил социального организма. Вместе с тем, переход к реализации вариантов модели «ризома» характерно для наложения черт постиндустриальности, постглобальности и, в целом, постсовременности именно потому, что позволяет и расширить диапазон вовлекаемых ресурсов эндогенного социально-экономического развития, наращивать преимущества и успешно предотвращать, локализовать и ликвидировать угрозы, формируя готовность к разнообразным парадоксам общественной и индивидуальной жизни.

Постсовременное взаимопересечение признаков постиндустриальности и постглобализма и восстанавливает уже во всемирном масштабе эффект агоры, и усиливает искус задействия манипуляций для получения результата и обеспечения трансформаций, расцениваемых как выгодные. С выходом информационного полилога на авансцену взаимодействия культурно-цивилизационных миров в условиях глобализации и формирования технологий смещения как восприятия реальности общественным и индивидуальным сознанием, так и самой реальности в нужном направлении за счёт стимулирования желательных трансформаций – для обеспечения позиций требуется возможность как качественного доступа к нужной информации, так и защиты от негативных информационных воздействий. И базирующиеся на фундаментальных уровнях человеческой личности, тесно связанных с ценностно-смысловыми комплексами, механизмы и социальные мотивирующие технологии «мягкой» силы и гибкого управления открывают дополнительные возможности, ликвидируя определённые ограничения в продуктивной работе с реальностью при организации межсистемных информационных потоков: если жёсткая сила основана на принуждении, то мягкая – на формирование привлекательного для объекта влияния образа желаемых перемен [7–9]. Эффективное развёртывание этого инструментария в складывающихся условиях предполагает научно-практическое применение исследований по вопросам постсовременных трансформаций экономики и общества, рефлексивного управления, путям стимулирования изменений, а также модернизацию информационной инфраструктуры.

Литература:

1. Beck U. Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order / Ulrich Beck, Anthony Giddens, Scott Lash. – Stanford, CA: Stanford University Press, 1994. – 233 p.
2. Шедяков В.Е. Парадигмальный переход в теории и на практике: стратегический дизайн форсированных трансформаций / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2017. – Вип. 23. – Частина 1. – С. 54–58.
3. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50–73.
4. Лепа Р.Н. Рефлексия принятия решений в экономике / Р.Н. Лепа // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 4–12.
5. Шедяков В.Є. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій / В.Є. Шедяков // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2010. – Вип. 19. – С. 327–338.
6. Бирштейн Б.И. Стратегемы рефлексивного управления в западной и восточной культурах / Б.И. Бирштейн, В.И. Боршкевич // Рефлексивные процессы и управление. – 2002. – Т. 2. – № 1. – С. 27–44.
7. Шедяков В.Е. Эффективное управление сквозь призму создания умной экономики / В.Е. Шедяков // Вісник Одеського національного ун-ту. – Сер. Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 7/49. – Ч. 2. – С. 18–22.

8. Шедяков В.Е. Формирование умного общества и расширение оснований контрманипулятивных практик / В.Е. Шедяков // Час вибору: виклики інформаційної епохи / заг. ред. О.А. Івакіна, Д.В. Яковлева. – Одеса: Гельветика, 2016. – С. 196–216.
9. Шедяков В.Є. Соціальний рівень психологічного забезпечення інформаційного впливу / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – № 56. – С. 177–188.

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Карп І. М., к.е.н., доцент,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ГЛОБАЛЬНІ ЦІНОВІ АСПЕКТИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні перед світовою економічною спільнотою назріла проблема забезпечення продовольчої безпеки, яка обумовлена необхідністю у збільшенні темпів виробництва, достатності кількості якісного продовольства для задоволення постійно зростаючих потреб глобального аграрного ринку.

Основною парадигмою глобального аграрного ринку і досі залишається висока волатильність цін на провідні види сільськогосподарської продукції. Динаміка змін кон'юнктури попиту і пропозиції та складні фінансово-економічні процеси у глобальній економіці породжують нестабільність функціонування світового продовольчого ринку.

Волатильність цін на продовольчому ринку є постійною проблемою через мінливість кліматичних умов та частою зміною еластичності попиту. Це в свою чергу зумовлює скорочення пропозиції на такому ринку [1].

За оцінками міжнародної продовольчої безпеки до 2027р. для 76 країн із низьким рівнем доходів, стан продовольчої безпеки повинен покращитися. Кількість осіб, які не забезпечені продовольством та не повною мірою мають доступ до добової норми калорій на день повинна скоротитися із 17,7% у 2017 р. до 8,9% в 2027 р. Кількість осіб, які потерпають від нестачі продовольчих товарів скоротиться із 3 650 млн до 370 млн. [2].

Дедалі гостріше постає питання нестачі прісної придатної для вживання води. Рекомендована норма витрат води людиною становить 50 л. на добу. Як мінімум – 30 л.: п'ять – для пиття, 25 – для гігієнічних потреб. Для порівняння, в середньому американець використовує 500 л. води на добу, великобританець – 200, у Гамбії показник становить 4,5 л., Малі – 8, Сомалі – 8,9, Мозамбіку – 9,3 л. води на добу. Приблизно 2 млрд. осіб не мають доступу до джерел питної води.

Факторами нестабільності продуктів харчування можна вважати суттєві відмінності у самій вартості продуктів харчування, між внутрішнім виробництвом продуктів харчування та доходами домогосподарств. Суттєве зниження купівельної спроможності населення підриває розвиток людської особистості та спричиняє втрату людського капіталу [3].

Загалом ціни на продукти харчування, як і на інші товари, мають тенденцію бути нестабільними. Високі ціни призводять до значного збільшення виробництва, та з часом зниження ціни призводить до скорочення виробництва.

У більшості країн світу зростання цін на продукти харчування відбулося через деяке зростання доходів та загальне економічне зростання. Збільшення чисельності світового населення, ріст доходів на одну особу, міська міграція, зміни в раціоні споживання призводять до підвищення попиту і, відповідно, високої вартості їжі.

Причинами стабільно зростаючих цін на продовольство закладені в ринковому дисбалансі попиту та пропозиції на світовій арені. Важлива роль такого дисбалансу

полягає у тому, що в межах 15–30% зростання цін на продукти харчування є наслідком вирощування зернових культур для виробництва біопалива [4].

Попит на біопаливо, виготовлений з продовольчих культур, таких як пальмова та ріпакова олія, призводить до зростання світових цін на продукти харчування та потребує негайного обмеження. ЄС обговорює обмежити використання біопалива на харчових продуктах на рівні 7% після 2021 р. Якщо ЄС скоротить використання біопалива до нуля, то глобальні рослинні олії, включаючи пальмову олію, будуть на 8% дешевше, а світові ціни на зернові на 0,6% дешевше до 2030 року [5].

Темпи сільськогосподарського виробництва у розвинутих країнах-експортерах сповільнюються саме за рахунок постійно зростаючого світового населення. Зростаючий попит на продукти харчування може бути задоволений лише у випадку високих цін. Водночас земельні угіддя збільшуються зовсім незначно (і 25% аграрних земель сильно деградували), тому зростання обсягів виробництва можливе лише за рахунок підвищення продуктивності. (доповідь ФАО). Приріст населення у перші 15 років XXI ст. складатиме близько 16%, а посівні площі, наприклад, пшениці в усьому світі за цей період зростуть на 2,5–3%, а площі рису зменшаться на 0,8–1%.

Відсутність базової інфраструктури та низькі доходи у бідних країнах світу перешкоджають населенню доступу до продуктів харчування. Політична та соціальна нестабільність у таких країнах погіршує продовольчу незахищеність. Саме країни, які пережили збройні конфлікти зазнали найбільшого погіршення продовольчої безпеки. Кліматичні зміни, ріст населення становлять загрозу продовольчій безпеці [6].

Дефіцит найпростіших продовольчих ресурсів зумовлений насамперед неконтрольованим зростанням обсягів споживання. Запаси продуктів харчування зазвичай використовуються для покриття наявного попиту, а, він, у свою чергу, зростає стрімкими темпами. Цей попит має прямий вплив на загальний рівень цін на продукцію аграрного ринку. Глобальна продовольча криза чим далі, тим більш стає відчутною проблемою для всього суспільства.

За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, Індекс цін на продукти харчування та світові ціни на продукти харчування цього річ зросли на 7% порівняно з минулим роком [7].

Індекс цін на продукти харчування – це міра щомісячної зміни міжнародних цін на кошик продовольчих товарів. Зростання індексу цін в основному обумовлене зростанням цін на високобілкову пшеницю внаслідок погіршення умови врожаю в США [8].

Так, за даним FAOSTAT – індекс цін на продукти харчування (FFPI) в жовтні 2017 року в середньому становив 176,4 пунктів, що на 2,2 пункти менше (1,3 відсотка) з вересня.

Індекс цін на зерно в жовтні склав в середньому 152,8 пункти, зріс у серпні і склав 10,5 пункти (7,4%) більше, ніж у тому ж місяці минулого року. Індекс цін на рослинні олії у жовтні склав в середньому 170 пунктів, що на 1,8 пункти менше (або на 1,1 %) близький до рівня, зареєстрованого рік тому. Індекс цін на молочну продукцію в жовтні склав 214,8 пунктів, що на 9,4 пункти менше (4,2 %) з вересня та позначило перше падіння з травня 2017 року. Низький попит та достатня кількість інтервенційних запасів у ЄС прискорили зниження цін особливо на сухе знежирене молоко. Індекс цін на цукор в жовтні склав близько 203 пункти, що на 1,4 пункти менше (0,7 %) з вересня та на 112 пунктів, або на 36% нижче відповідного місяця минулого року.

За даними Євростату, найдорожчою країною щодо покупок у Європі є Швейцарія, де ціни на продукти харчування, напої та тютюн на 72% перевищують європейські.

Норвегія (60% вище середнього), Данія (45%) та Ісландія (30%). Данія є найприбутковішим ринком, а Польща є найдешевшим ринком в ЄС (37% нижче середнього рівня), лише Македонія нижче серед усіх європейських країн (42%) [9].

За оцінками Світової продовольчої програми (The World Food Programme), люди в країнах, що розвиваються витрачають 60–80% своїх доходів на харчування. Коли ціни ростуть занадто швидко, WFP стверджує, що це суттєво вплине на бідні сім'ї, оскільки вони не зможуть придбати самі прості товари, такі як шкільні книги, ліки, та одяг [10].

Література:

1. Глобальні тренди світового агроринку – Агробізнес Сьогодні www.agro-business.com.ua/...gektar/8036-globalni-trendy-svitovogo-agrorynku.htm
2. Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу <http://propozitsiya.com/ua/globalnaya-nehvatka-prodovolstviya-mozhet-snizitsya-k-2027-god>
3. Food security: concepts and measurement [21] www.fao.org/docrep/005/y4671e/y4671e06.htm
4. Продовольча криза – проблема глобальна – Новини економіки [...https://dt.ua/ECONOMICS/prodovolcha_kriza__problema_globalna.htm](https://dt.ua/ECONOMICS/prodovolcha_kriza__problema_globalna.htm)
5. Demand for biofuels is increasing global food prices, says study ... <https://www.theguardian.com> > ... > Palm oil
6. Food security improves in most countries, EIU report foodsecurity.dupont.com/2017/.../eiu-global-decline-food-s.
7. Global food prices set two-year high in June as meat, dairy, wheat climb <https://www.cnbc.com/.../global-food-prices-set-two-year-hi>.
8. United Nations News Centre – Monthly global food price index up 1.4 ... www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=57126
9. In which countries is food the most expensive? | World Economic Forum <https://www.weforum.org/.../global-cost-of-food-expensive->.
10. When will food prices stop rising? No time soon, experts say – ABC News abcnews.go.com/Business/story?id=5017914

Коваленко Ю. О., к.е.н., доцент,

*Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап функціонування світового господарства характеризується тісним взаємозв'язком, взаємопереплетенням всіх сфер економічного життя як в рамках окремого суспільства, так і в загальнопланетарному масштабі. Ефективна реалізація економічних інтересів суб'єктів господарювання стає можливою, насамперед, за умов виваженого використання переваг інноваційного розвитку та сукупного інноваційного досвіду.

На макрорівні провідна роль у використанні інноваційних моделей господарювання належить державі, її спроможності щодо підтримки нововведень в різних сферах економіки, сприяння функціонуванню основних сегментів інноваційного ринку. Його ефективний розвиток залежить, насамперед, від розвиненості інфраструктури;

активності розробників інновацій, відповідності рівня інноваційних розробок світовим стандартам. Поєднання цих чинників дає можливість визначити, наскільки достатньою є активність інноваційної діяльності країни на зазначеному ринку для забезпечення її ефективного розвитку та реалізації економічних інтересів. Крім того, саме ці чинники найістотніше визначають масштаби, динаміку та інші кількісні та якісні характеристики інноваційного потенціалу, який можна розглядати як один із важливих параметрів інноваційного процесу [1].

На рівні окремих підприємств використання інноваційних переваг здійснюється через розширення пропозиції послуг, що володіють інноваційними ознаками, розвиток конкурентних відносин, пошук високотехнологічних рішень, застосування новітніх методів та інструментів в оптимізації маркетингових, виробничих, трудових, фінансових ресурсів. Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різного роду інновації, що забезпечують їх ефективну діяльність на світовому ринку. Основна маса інновацій реалізується в ринковій економіці підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних, маркетингових завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентоздатності.

Ринкова економіка, якій притаманна гостра конкурентна боротьба, вимагає особливого підходу до інновацій. Маючи на меті підвищення ефективності діяльності, інновації відкривають широкі перспективи для розвитку сучасного підприємництва. Успішна інноваційна діяльність дає можливість підприємству сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток.

Особливого значення застосування інноваційних рішень на мікрорівні в умовах глобалізації набуває в системі маркетингового управління. Йдеться, насамперед, про визнання важливості споживача, його інтересів, вимог, уподобань як основного напрямку реалізації зусиль підприємства, забезпечення використання в його діяльності конкурентоспроможних маркетингових інструментів [2]. Зважаючи на розуміння суб'єктами господарювання на зовнішніх ринках управління маркетингом як процесу планування та реалізації політики ціноутворення, виробництва й просування продукції, спрямованого на здійснення торговельних операцій, інноваційна складова передбачає застосування нових методів та підходів до його здійснення.

Однією з цілей маркетингового управління слід вважати також вирішення завдань впливу підприємства на формування оптимального співвідношення попиту і пропозиції, що стає можливим із застосуванням інструментів контент-маркетингу, який на сьогодні розглядається в якості дієвого способу взаємодії із споживачами в країнах світової спільноти. Можливості його розвитку мають тісний зв'язок із розвитком сфери інформації, для якої характерні наступні особливості. По-перше, значне збільшення попиту на інформацію через нестачу даних, необхідних для управління своєю діяльністю, і насамперед для визначення ринкової стратегії, розробки довгострокових маркетингових програм і вибору перспективних напрямів виробництва і збуту. Передумовою підвищення попиту на інформацію є також ускладнення структури маркетингового управління підприємствами, необхідністю прийняття ними аргументованих рішень на основі прогнозової інформації [3].

По-друге, впровадження принципово нової технології на базі швидкого розвитку електронно-обчислювальної техніки, що сприяє створенню ефективних національних і міжнародних інформаційних мереж. В цьому зв'язку інноваційна складова маркетингового управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в контексті

формування ефективної політики просування продукції передбачає застосування наступних складових контенту, який має самостійну цінність для аудиторії: пропозиція споживачам оглядових статей та статей-порад, управління розміщенням новин про продукцію та діяльність підприємства, вчасне реагування за допомогою інтернет-мережі на питання покупців, надання рекомендацій на форумах, розміщення в соціальних мережах авторських публікацій, іміджевих та інформаційних матеріалів. Крім того, підвищенню ефективності маркетингового управління просуванням продукції підприємств на зовнішніх ринках сприятиме орієнтація зусиль на використання інфографічних, візуальних можливостей в он-лайн презентуванні переваг своєї продукції або діяльності на конкретному ринку. Застосування в маркетинговому управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств зазначених інноваційних елементів дозволить створювати лояльний імідж по відношенню до споживачів, партнерів та постачальників, сприятиме покращенню маркетингової позиції на ринку, доповнюватиме систему застосування інновацій у забезпеченні всіх процесів, які пов'язані з функціонуванням конкретного суб'єкту господарювання в світовому економічному просторі.

Література:

1. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [Монографія] / Денисенко М.П., Михайлова Л. І., Грищенко І.М., Гречан А. П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
2. Россоха В.В. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством / В.В. Россоха // Агроінком. – 2012. – № 10–12. – С. 108–112.
3. Електронний ресурс : режим доступу : <http://innovations.com.ua>

Король М. М., к.е.н., доцент,

Лапа І. В., студент,

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

КОНЦЕПЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

Методологічною основою дослідження проблем взаємодії механізмів регулювання і саморегулювання на ринку праці є теоретичні положення різних наукових шкіл щодо регулювання економіки. Погляди щодо регулювання ринкової економіки на різних етапах розвитку суттєво відрізнялись: одні наукові школи визнавали тільки ринковий механізм регулювання (саморегулювання), інші – наголошували на необхідності посилення ролі держави в ринкових умовах [1, с. 243].

Згідно з концепціями англійської наукової школи (друга пол. XVIII – поч. XIX ст.), представниками якої були Адам Сміт і Давид Рікардо, основним регулятором економічних процесів вважався ринковий механізм, який ефективно розподіляє ресурси, автоматично встановлює економічну рівновагу між попитом та пропозицією і заперечує необхідність втручання у ці процеси держави. Це класична модель. Вона пояснює причини безробіття на ринку праці і обґрунтовує механізм ринкового саморегулювання ринку за рахунок конкуренції:

- коли пропозиція праці перевищує попит на неї. У роботодавців є вибір працівників, і вони можуть найняти їх за значно нижчими ставками заробітної плати;
- посилення конкуренції між роботодавцями, коли попит на працю перевищує його пропозицію. Право вибору переходить до працівників, і вони пропонують свої трудові послуги лише в обмін на вищі ставки заробітної плати [2, с. 68].

Монетаризм відмовляється від широкого втручання держави в економіку, віддаючи перевагу непрямим методам, а саме – регулюванню грошового обігу.

Неокласична теорія (Артур Пігу, Карл Менгер, Фрідріх фон Візер та ін.) обґрунтовує саморегулюючий характер ринкової економіки, спроможність механізму вільної конкуренції до відновлення порушення рівноваги і забезпечення динамічного, безкризового розвитку. Ринок праці діє на основі цінової рівноваги, тобто регулятором ринку є ціна робочої сили (заробітна плата), що регулює попит та пропозицію робочої сили. Якщо попит перевищує пропозицію, працівники пропонують свої послуги за дедалі вищі ставки заробітної плати, і роботодавці вимушені платити заробітну плату вищу від ринкової. У такий спосіб установлюється рівновага. І навпаки, коли пропозиція перевищує попит, виникає безробіття. У цьому разі роботодавці наймають працівників за дедалі нижчими ставками заробітної плати. На ринку знову настає рівновага. Теорія рівноваги виключає безробіття, а наявність останнього пояснюється його добровільним характером [3].

Згідно з теорією національноорієнтованої економіки Фрідріха Ліста, економічна система надає переваги регулюванню і розвитку національної економіки, що впливає на ринок праці, зайнятність населення. Держава, як основний інститут забезпечення економічного добробуту нації, має інвестувати в науку, освіту та транспортну систему відповідні кошти. Положення про регульовану національною державою ринкову економіку мали значний вплив на економічний і політичний розвиток США, Італії, Чехії, Індії, Японії [4, с. 128].

Суть теорії економіки пропозицій (70–80-ті рр. ХХ ст.) – автори Р. Хол, Г. Талока, Й. Броузон та ін. полягає в обмеженому втручанні держави в економічні процеси і стимулюванні приватної власності і підприємництва. Державні фінанси відіграють важливу роль: зниження податків, зменшення державних витрат, скорочення кількості коштів в обігу за допомогою політики в області державного кредиту.

Марксистська економічна школа, заснована Карлом Марксом, обґрунтовує необхідність зменшення приватної власності та конкуренції, заміни стихійного розвитку цілеспрямованим впливом держави на соціально-економічні процеси за допомогою плану, на основі суспільної (загальнонародної) власності [5, с. 46, 55].

Кейнсіанський напрямок економічної теорії започаткований англійським економістом Джоном Мейнардом Кейнсом (1883–1964 рр.), обґрунтовує необхідність державного регулювання ринкової економіки. Це сприяло зародженню нового напрямку економічної теорії – макроекономіки. Заслуга Д. Кейнса полягає у тому, що він виступив проти традиційної класичної теорії, з'ясував основні механізми та інструменти державного впливу на економіку (стимулювання сукупного попиту шляхом заохочення інвестиційної діяльності, розширення державних закупівель, підвищення рівня зайнятості як фактора зростання доходів населення, проведення раціональної фіскальної політики тощо).

Фактором саморегулювання ринку праці виступає мультиплікатор – коефіцієнт, який характеризує співвідношення між агрегатною величиною та її структурною частиною. Початкове збільшення державних інвестицій створює первинну зайнятність певної кількості працівників. Витрати цих працівників на споживчі товари стимулюють розвиток виробництва і відповідно, вторинну зайнятність, тобто збіль-

шення робочих місць в галузях, що виробляють споживчі товари. Вироблення більшої кількості споживчих товарів потребує введення нового обладнання, що стимулює розвиток виробництва машин і механізмів, та відповідно, збільшення кількості робочих місць в даних галузях. Співвідношення між загальним і первинним збільшенням зайнятості має назву «мультиплікатора зайнятості».

Згідно із даною концепцією, ціна не є регулятором ринку праці, і має встановлюватись ззовні, державою. Основним регулятором ринку праці є держава, яка впливає на сукупний попит, тобто обсяги виробництва і тим самим, забезпечує повну зайнятість на ринку праці [6].

Інституціональний напрямок досліджень (інституціоналісти соціологічної школи «чистого» інституціоналізму) відрізняється нетрадиційністю підходів до дослідження економічних процесів. Власний інтерес інституціоналісти вважають основним збуджуючим мотивом діяльності не тільки індивіда і фірми, але і суспільного життя в цілому [7, с. 225–229].

Різні наукові школи дотримуються різних поглядів: одні – вважають, що економічні процеси регулюються ринковими механізмами (без зовнішнього регулювання), інші – поряд з ринковим регулюванням вбачають необхідність й зовнішнього регулювання.

Література:

1. Міненко В. Л. Порівняльний аналіз світових моделей державного регулювання економіки та ринку праці / В. Л. Міненко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – Вип. 3 (26). – С. 240–247.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – (Серия: Антология экономической мысли).

3. Визер Ф. Теория общественного хозяйства / Ф. Визер // Австрийская школа в политической экономии. – М., 1992. – 256 с.

4. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М. : Европа. 2005. – 234 с.

5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс – М. : Политиздат., 1978. – Т. 1. Кн. 1. – Процесс производства капитала. – 907 с.

6. Теоретичні основи саморегулювання ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15941024/ekonomika/mehanizm_samoregulyuvannya_rinku_pratsi

7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс / пер. с англ. проф. Н. Н. Любимова ; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Куракова. – М., 1999. – 340 с.

Kuznetsova M. O., Postgraduate Student,
Taras Shevchenko Kyiv National University
Kyiv, Ukraine

SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT: MODERN MANAGERIAL CHALLENGES

Sustainable development is more than a modern concept. It is a way of thinking. Initially this broad policy was presented as a set of conscious and environmentally friendly rules on how to preserve our planet while meeting the needs of current generation without compromising such an ability of future ones. However, in almost twenty years the situation

changed. Nowadays, *green practice* is no more the voluntary option. It is an important imperative, initiated by global community. Mainly, sustainable development is extremely crucial in business context, as it helps to set up responsible corporate practice within three directions: economic, social and environmental. Moreover, as a competitive advantage such a policy gives unique opportunity to open innovative markets and reach new consumers. Therefore, challenges for managerial staff are becoming more difficult and complex.

Strategic planning – is a well-known approach which enables corporate leaders to define the key directions of future development or highlight ways of improvement. In context of sustainable development, the very first step is to select the most crucial and achievable goals out of the 17 proposed SDGs. After that, the adequate targets are to be chosen as well. It is the most challenging stage, as the company has to focus on perspective ways of doing business in future, taking into account the already selected goals and possible risks. Moreover, the level of risk is dependent mainly on company size and production scale. Because of various organizational structures, the number of management levels are different. Speaking about SMEs, for example, the scope of required actions for sustainable business development is much less than in case of multinationals. Nevertheless, the national economies are made up of small privately owned enterprises, that is why the issue of sustainable policy coverage here is more complex.

Thus, managers of SMEs can become an important catalyst for changes in the way of thinking about the company's growth and development, and, consequently, the economic development. They play a special role in identifying the values of the company and in shaping its organizational culture, identifying key issues and creating the image of the company's future development. A significant condition of the practical implementation of the sustainable business development concept is, however, the managers' mental ability to perceive chances resulting from it and to persuade all the stakeholders to introduce necessary changes. In the processes of company's sustainable development, the leadership must be both competent and sincere. The behavior and actions of a manager must include both personal and professional aspects. A manager needs to be authentic and reliable, and know how to positively balance various interests [2, p. 67].

In case of multinationals or big corporations, the situation with sustainable business development practice is much more complicated. In spite of the fact that huge financial resources could be invested in significant social and ecological projects (with various stakeholders), the outcomes of such activities are inextricably linked to corporate image and reputation (incl. goodwill). Moreover, besides the needs of non-corporate stakeholders, managers are to constantly reconsider policies concerning employees and production in general. Flexibility and proactive thinking – are key.

The success of sustainable business initiatives is driven not just by the extent to which the company can engage the stakeholders' reason, but also their emotion and other affective drivers. To do so effectively, corporate leaders need a different mindset. This new mindset would see business, civil society and nature as deeply and existentially interconnected, acknowledging the limitations of what can be formally analyzed or valued in the marketplace. Jib Ellison and Ram Nidumolu call this the *integrated mindset* because it integrates analytical focus with contextual insights [1].

Following the abovementioned peculiarities, it is important to mention that a complex of intrinsic and extrinsic factors are to be taken into consideration while establishing sustainable business. New generation of managers are of high demand:

- free thinkers with extensive expertise;
- broad-minded, decisive and flexible leaders;
- achievers who have transferable skills (incl. time-management).

To sum up, sustainable business development is obviously essential in scope of global trends. The most crucial precondition for efficient business operations is dedicated to such a business model, which enables the company to focus on both corporate and non-corporate actors and emphasize the clear link that exists between performance and sustainability. In essence, it is about delivering the idea of conscious behavior and transparency by means of purposeful managerial impact.

References:

1. Ellison, J, Nidumolu, R. (2013). Sustainable Business Initiatives Will Fail Unless Leaders Change Their Mindset. In: Harvard Business Review. – Available at: <https://hbr.org>.
2. Szczepańska-Woszczyzna, K., Kurowska-Pysz, J. (2016). Sustainable business development through leadership in SMEs. In: *Ekonomia i Zarządzanie* 8 (3). – pp. 57–69.

**Meshko N. P., Professor, Chief of the Department,
Zhylenko K. N., Ph. D., Assistant Professor of Department,
*Dniprovskiyi national University by Oles Honchar
Dnipro, Ukraine***

TNCS' INVESTING POLICY

One can not fail to note the special role of banks with the participation of foreign capital in the transnationalization of the economy of Ukraine. First of all, we emphasize that they serve related TNCs, and also often specialize in servicing other non-residents, their affiliated structures in Ukraine on transactions with the National Bank of Ukraine. This largely determines their sustainable and dynamic development. According to the NBU, the majority of banks controlled by foreign capital are included in the group of 200 largest banks, wholly owned by non-residents and the bank, the authorized capital of which is more than half formed by means of foreign investors. As NBU experts note, on the part of banks controlled by foreign participants, the struggle for leading positions in the banking system as a whole is intensifying. Thus, in the group of the largest banks, all banks controlled by foreign participants improve their positions every year [2; 3; 12].

The methods and forms of introducing foreign TNCs into the Ukrainian economy, in principle, do not differ from the methods of introducing these economic entities into the economy of others. However, in Ukraine they have an unquestionable specificity. In the expansion of foreign TNCs in Ukraine, a large place belongs to the reimbursement on its territory of completely foreign enterprises (branches and subsidiaries of TNCs). In the late 1980s, a qualitatively new, promising form of transnationalization of the economy appeared in the USSR-consortiums involving large-scale trade between the USSR and Western partners.

In the writings of Western researchers, there is an opinion that attracting foreign TNCs to the country's economy may entail an increase in its openness and competitiveness in the world market. Consider, for example, the branches of the Ukrainian economy the peculiarities of the impact of foreign TNCs on the efficiency and stability of their development, and try to test the hypothesis of the positive influence of the capital of foreign TNCs on the development of the economy of the host country [5; 6; 7; 11; 12].

We analyze the situation in the field of foreign direct investment in Ukraine. The activation of FDI inflow to Ukraine was observed from the late 80's – early 90's.

XX century. It should be noted that in the early 90's. XX century. in the Ukrainian economy there was a deep crisis, and consequently there was a growing need to attract additional capital, especially in the form of FDI, which are investments by foreign investors (the main of which are TNCs) directly into the real sector of the economy. The dynamics of import of foreign investment in Ukraine by types and countries for the period from 2011 to 2016 is presented in Table. 1, in Fig. 1.

Table 1

Dynamics of foreign investments in Ukraine, 2011–2016 [1].

Type of investments	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FI, million dollars.	11773	9560	10958	14258	19780	29699
FDI, mln. dollars	3361	4260	4429	3980	4002	6781
Portfolio FI, mln. dollars	191	31	145	451	472	401
Other FI, mln. dollars	8221	5269	6384	9827	15306	22517
FDI, % of FI	28,6	44,6	40,4	27,9	20,2	22,8

It should be noted that despite the growth of absolute FDI, their share in the total volume of foreign investments for the period under review decreased by 20.3%, which reflects a decrease in the propensity of investors to invest in the real sector of the economy.

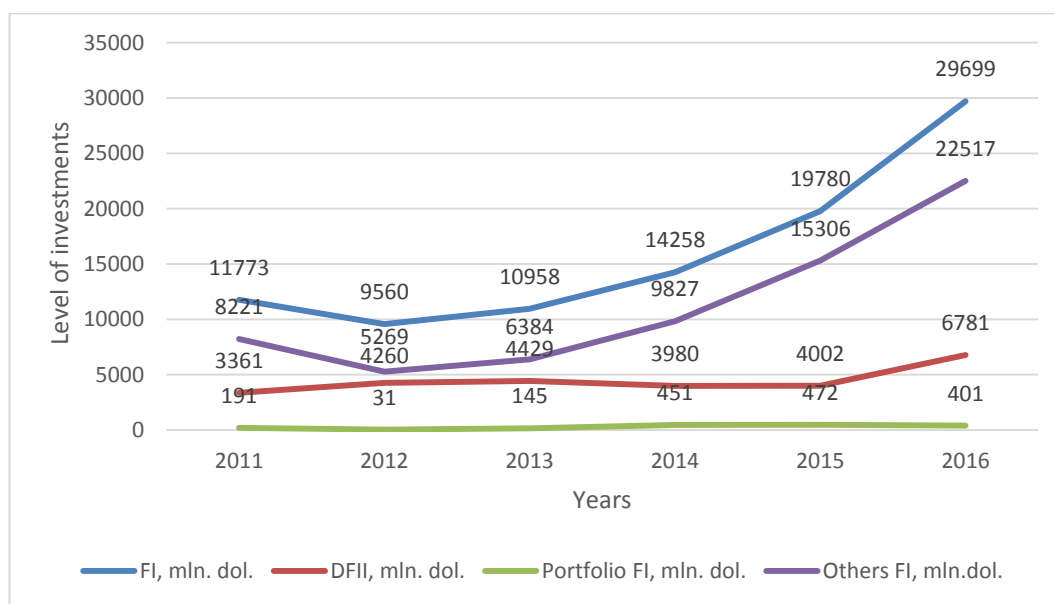


Fig. 1. Dynamics of foreign investments in Ukraine, 2011–2016 [1].

According to the government Ukrainian statistic, FDI in various spheres of the economy to the national economy in 2016 reached about 6.8 billion dollars (increased by 101.8% compared to 2007). In hryvna equivalent, the growth in FDI was 213.3% for the period from 2011 to 2010. In accordance with the forecast of the Ukrainian economy developed by the specialists of the Ministry of Economic Development, FDI in Ukraine will increase by 5–7% annually [1, 2, 12].

Indicative is the fact that in the rating of the investment potential index calculated by UNCTAD experts for 140 countries on the basis of 12 parameters, Ukraine rose from 48 positions to 41 (in terms of exporting FDI) and from 95th to 78th place (in terms of FDI imports) for the period from 2001 to 2011. This trend can be seen as leading to improving the investment climate for foreign capital, which increases the attractiveness of the

Ukrainian economy for the largest suppliers of capital in the global economy – transnational corporations. Nevertheless, in the ranking of countries (2016) on the actual import of FDI, Ukraine occupies the 128th position, and on the actual export of FDI – 41st place. The current situation indicates the incomplete use of the Ukrainian economy's capacity to import foreign direct investment, which is mainly due to the continued high risk of investing in Ukraine [2; 3].

In general, based on the analysis of the situation in the field of foreign direct investment (most of which is carried out by transnational corporations), a number of fundamental conclusions can be drawn about assumptions about the nature of the impact of transnational corporations on the economy of the host country.

Further transnationalization of the domestic economy is an objective necessity. Its development is associated with the evolution of the forms of introduction and activity of transnational capital into the Ukrainian markets according to the general pattern of the characteristic of the world economy as a whole: from the placement of its own subsidiaries in Ukraine to establish branches and international joint ventures. However, when joint ventures in countries with developed market economies are the most often involved, partners with comparable potential, which are in the field of activity, and each of which can be the same rather than complementary contribution. She, as a partner, most often makes an additional contribution to develop its own economic entities. In general, based on the analysis of the situation in the field of foreign direct investment (most of which is carried out by transnational corporations), and a number of fundamental conclusions can be drawn about assumptions about the nature of the impact of transnational corporations on the economy of the host country.

References:

1. Government statistic (2016). Retrieved from www.ukrstat.gov.ua (in Ukr.).
2. Monetary Fund – IMF Country Report (2016). Ukraine: First review under the extended arrangement. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr15218.pdf3> (in Eng.).
3. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013). World Investment Report 2013. Global value Chains: Investment and Trade for Development, Geneva: United Nations. 12. Retrieved from http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/10_4_99.htm (in Eng.).
4. Fournier, J. -M. (2013). The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment. OECD Economics Department Working Papers No. 1268. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqqvg0dw27-en> (in Eng.).
5. Wood, S. & Reynolds, J. (2014). Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. *Regional Studies*, 48 (8), pp. 1371–1390 (in Eng.).
6. Hudym K.M. (2014). Priority forms and directions of functioning of the modern international business. *Economy of Ukraine*, 6, 77–85 (in Ukr.).
7. Hudym K.M. (2014). Transnationalization as a factor of globalization. *Visnik KNTEU*, 4, 33–44 (in Ukr.).
8. Hudym K.M. (2015). Modern models of integration of TNC into the agrarian market of the Eastern regions of the world. Materials of the International science and practice conference “Strategy of countries’ economic development in globalization”. Dnepropetrovsk, 1, 45–46 (in Ukr.).
9. Williams, C. & Soo Hee, L. (2016). Knowledge flows in the emerging market MNC: The role of subsidiary HRM practices in Korean MNCs. *International Business Review*, 233–243pp. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593114001486> (in Eng.).
10. UNCTAD World Investment Report 2016. Retrieved from: www.unctad.org/wir2016.
11. UNCTAD World Investment Report 2010. Retrieved from: www.unctad.org/wir2010.
12. Official site of the NBU. Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/>

Movsesyan A. S., Postgraduate Student,
Chuzhykov V., Ph. D., D.S. in International Economics, Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine

THE FACTORS OF THE TRANSFORMATION OF THE MEDICAL INSTRUMENTS MARKET

Despite the fact that the medical instruments have existed since the ancient times and their evolution can be traced from bronze knives in Mesopotamia to the automated operation in 2010, we may affirm that the accelerated development of the medical instruments market began at the end of XIX – the beginning of XX centuries. Its main factors are:

- significant acceleration of the world industrial development rates, changes in the quality of labor activity and the dominance of machine building. A striking example for such a transformation is the industrial revolution in England that took place in the second half of the XVIII century and spread throughout the XIX century to other countries of Europe, the USA and Japan. During this period, namely in 1895 the German physicist Wilhelm Conrad Röntgen created an X-ray machine, and in 1903 the Dutch physiologist constructed a device for registration of electrical heart activity, which is now known as electrocardiograph;

- hyper-rapid world population growth and the emergence of new professions. According to the UN statistical data, as of 1900, the world population was estimated at 1.65 billion people [1]. With the development of labor activity the number of professions and professional diseases increased. Employees occupied in hazardous industries, such as miners, people occupied in chemical industry, etc. appeared to be prone to specific diseases of respiratory tract, nervous system, internal organs, which required the development of fundamentally new diagnostic tools;

- a significant increase of scientific discoveries, that affected on the one hand the development of medicine, on the other hand medical engineering. Originally many medical devices were not invented in the result of clinical research, but in the process of creating fundamentally new technical inventions in other areas, which is an instance of the “dual use” effect. A good example of such an invention is magnetic resonance imaging (1973) – a non-invasive technology used to diagnose lesions of organs caused by injuries, tumors, heart attacks. The mentioned know-how was developed on the grounds of fundamental research of the atom structure.

In the beginning of XXI century the medical instruments market gained a new impetus in its qualitative development, reflected in:

- gradual transition to automated operations. In September 2010, a surgery on the femoral vascular system of the patient with the involvement of robots took place at the Lublin Medical University under the direction of Borut Gersak. Prior to this, robotic assistants only imitated human movements while involved in the above operation robots performed their movements after pressing the corresponding buttons;

- penetration of the Internet into the field of medical instruments. With the help of the Internet remote treatment becomes possible. For example, electrocardiography, spirometry, blood glucose rate and other analysis data can be sent via a laptop, smartphone or any other electronic device to a laboratory located miles away from a patient that in the opposite direction provides the results of the tests with no need to visit the laboratory personally;

– increasing demand for new inventions and new approach to treatment. Aggregate demand for modern and effective medical instruments is growing because of the constantly growing population and emergency of new professions and professional diseases. An evidence of growing demand is the amount of world sales revenue from medical devices in 2008 which is \$ 210 billion – twice as much as in 2001 [2].

Obviously, the above list is not exhaustive, but in our opinion this list includes main reasons for which medical instruments market has gained its development and continues to evolve.

References:

1. World population until 2015 – Our World In Data series [Electronic resource] – Resource access mode: <https://ourworldindata.org/world-population-growth/#note-3>.

2. Wilkinson J. Medical technology in Europe [Electronic resource] / J. Wilkinson. – 2009. – Resource access mode: <http://www.eucomed.org/~media/7804F449C2154F8E9207E8E57B19DD4B.ashx>.

**Нестерова К. С., доцент,
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса, Україна**

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

Сучасна стадія розвитку світового господарства характеризується перманентністю кризових явищ, зростанням кількості терористичних актів, падінням темпів економічного зростання економік світу, збільшенням зовнішньої заборгованості країн тощо. Такі кризові умови вимагають від учасників світового ринку, у тому числі держав, суб'єктів господарювання, розробляти антикризові стратегії, спрямовані на мінімізацію негативного впливу вищевказаних явищ.

Світові туристичні потоки, як форма міжнародних економічних відносин, також змінюються під впливом глобальної кризи. Зростання ролі фактору безпеки туристичних подорожей, падіння платоспроможності туристів окремих регіонів, набридливність популярних туристичних destinations приводять до необхідності розробки та впровадження новітніх маркетингових інструментів стимулювання туристичного попиту.

За даними WTTC, у 2016 р. пряий та опосередкований внесок туристичного сектору у глобальний ВВП складав 7,6 трлн. доларів США, що дорівнює 10,2 % [1]. Необхідно підкреслити, що протягом шести років поспіль темпи зростання світового туристичного сектору випереджають зростання глобальної економіки в цілому (у 2016 р. 3,1 % та 2,5 % відповідно). Темпи економічного зростання окремих галузей світового господарства у 2016 р. представлено на рис. 1.1.

Відносно великі темпи зростання, розмір потенційних валютних прибутків пояснюють те, що ті країни світу, які мають відповідні туристичні ресурси, прагнуть розвивати національні туристичні destinations з метою залучення іноземних туристів.

Світова практика свідчить про те, що у сучасних умовах найбільш конкурентоспроможним є унікальний комплексний туристичний продукт (USP – Unique Selling Proposition). У рамках такого продукту країни світу розробляють

салогани для рекламних кампаній (Канада – «Продовжуй досліджувати», Індія – «Неймовірна Індія», Нова Зеландія – «Чиста Нова Зеландія», Малайзія – «Справжня Азія»). Такі салогани допомагають у формуванні бренду туристичної дестинації. В Україні наразі немає комплексного USP, проте необхідно відмітити вдалі спроби провідних туристичних регіонів (Одеського та Львівського) розробити власні туристичні бренди.



Рис. 1.1. Темпи економічного зростання окремих галузей світової економіки у 2016 р., %*

Побудовано автором за даними [1]

В умовах збільшення рівня вибагливості пересічного туриста, а також його прихильності до Інтернет, соціальних медіа туристичні дестинації мають активніше використовувати маркетингові інструменти, спрямовані на стимулювання споживчого попиту на туристичний продукт шляхом використання Інтернет технологій. Крім того, з метою підвищення якості туристичних послуг необхідною є розробка клієнтоорієнтованої бізнес-моделі туристичної дестинації, у якій процес виробництва туристичного продукту представлено як набір ключових стадій, на яких відбувається двосторонній зв'язок між виробником та споживачем. Виробник туристичної послуги має можливість отримати інформацію від клієнта, обробити її та

ефективно використати. Останній, в свою чергу, отримує необхідну для нього інформацію щодо туристичного продукту. Основними інформаційними каналами у маркетингу туристичних дестинацій є, передусім, інтерактивні канали.

Також у туристичній дестинації вкрай важливим є реалізація принципів шерінгової економіки, що передбачає участь місцевого населення у виробництві туристичного продукту. Такий підхід сприяє не лише покращенню економічного стану дестинації, отриманню мультиплікативного ефекту від розвитку туризму, але і формуванню USP, заснованого на місцевих традиціях та культурі. Найбільш відомим продуктом, що побудовано за принципами шерінгової економіки, є платформа “AirBnB”, де туристи можуть скористатися житлом, що пропонує місцеве населення. Існування подібної, а також схожих платформ, вимагає від виробників туристичного продукту розробки маркетингових інструментів відповідно до цих тенденцій.

Таким чином, кризові явища у сучасній глобальній економіці відбилися і на туристичній сфері. З метою нівелювання негативних наслідків кризових явищ, а також підвищення рівня конкурентоспроможності туристичного продукту, виробники мають, у тому числі, адаптувати маркетингові інструменти відповідно до сучасних потреб туристів, передової світової практики, принципів спільної участі всіх зацікавлених сторін у виробництві туристичного продукту, активізації інтерактивних інформаційних каналів маркетингу.

Література:

1. Travel and Tourism: Global economic impact and Issues 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/>

**Остапенко Т. Г., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна**

РОЗВИТОК ФАКТОРУ ВИРОБНИЦТВА «ПРАЦЯ» У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ

Отже, праця є базовим ресурсом економічної активності в середині країни. Так, в Україні чисельність населення у 2015 році становила 42,9 млн. жителів, з яких 69,1% – міського населення, а 30,9% – сільського. Структура економічно активного населення (з 15 до 70 років) така: всього – 18097,9 тис. осіб; зайняті – 16443,2 тис.; безробітні – 1654,7 тис.; економічно неактивне населення – 10925,5 тис. осіб. Ці данні засвідчують, що в Україні економічно активне населення є зайнятим та таким, що створює активно додану вартість саме у різних галузях промисловості, адже ці галузі у своїй більшості розміщені у містах. Проте, вирощування рослин, що відправляються на експорт, здійснюється сільськими жителями, яких меншість. Саме ці працівники забезпечують спеціалізацію України в агропромисловому комплексі на міжнародних ринках.

Існує статистика щодо зайнятості населення за видами економічної діяльності, дивитись табл. 1.

Як видно з табл. 1, найбільш популярні сфери зайнятості в Україні – це оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство та промисловість, освіта та охорона здоров'я і надання соціальної допомоги, де працюють більше ніж 10 млн. осіб. Така

структура зайнятості засвідчує, що основні галузі промисловості та соціальної сфери забезпечені фахівцями та спеціалістами. Праця в соціальній сфері (освіта та охорона здоров'я) засвідчує, що ці сектори є привабливими для фахівців та визначальними для вибору професії, коли вчитель чи педагог вищої школи є наставниками щодо вибору та одержання певної кваліфікації. Такі фахівці, як спеціалісти в ІТ сфері, починають своє навчання в школі і бачачи ефективність відповідної праці все більше обирають цей шлях. Фахівців в цій галузі є 272,9 тис. осіб, які створюють ті телекомунікаційні послуги, що активно експортуються.

Таблиця 1

Зайнятість населення за видами економічної діяльності (тис.)

	2013	2014	2015
Усього	20404,1	18073,3	16443,2
Сільське, лісове та рибне господарство	3577,5	3091,4	2870,6
Промисловість	3274,8	2898,2	2573,9
Будівництво	888,8	746,4	642,1
Оптова та роздрібна торгівля	4556,2	3965,7	3510,7
Транспорт, складське господарство	1221,2	1113,4	998,0
Тимчасове розміщування й організація харчування	357,8	309,1	277,3
Інформація та телекомунікації	312,2	284,8	272,9
Фінансова та страхова діяльність	318,1	286,8	243,6
Операції з нерухомим майном	332,3	286,1	268,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	527,4	456,0	422,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	367,6	334,3	298,6
Державне управління та оборона	1025,3	959,5	974,5
Освіта	1690,9	1587,7	1496,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1256,7	1150,5	1040,7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	240,7	221,2	207,9
Інші види економічної діяльності	456,6	382,2	344,7

Джерело: [2, с. 51]

Для активної спеціалізації велике значення має рівень доходу окремих осіб та домогосподарств. Так, середня заробітна плата в Україні у 2010 році дорівнювала 2239 грн., а у 2015 році – 4195 грн., тобто за цей період вона зросла майже у двічі. Найбільший рівень зарплати в нашій країні спостерігався у фінансовій та страховій діяльності, а саме 8603 грн. в місяць, у сфері інформації та телекомунікацій 7111 грн., у професійній, науковій та технічній діяльності – 6736 грн., у складському господарстві та допоміжній діяльності у сфері транспорту – 5358 грн. Очевидно, що в обслуговуючих секторах рівень щомісячної заробітної плати є достатньо високим, у промисловості та сільському господарстві зарплата відповідає середньому значенню по Україні.

Рівень безробіття є дещо нижчим ніж у попередні десять років і в середньому складає 9,1% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи,

розрахований за методологією МОП. Детальніше структура безробіття в Україні представлена у табл. 2.

Таблиця 2

**Рівень безробіття населення (за методологією МОП)
за статтю та місцем проживання, за віковими групами у 2015 році**

	Усього у віці 15–70 років	У тому числі за віковими групами						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Усе населення	9,1	22,4	11,2	9,7	7,2	7,6	6,4	0,1
жінки	8,1	21,9	10,8	8,4	6,7	7,1	4,6	0,1
чоловіки	10,1	22,7	11,4	10,8	7,7	8,1	7,9	0,1
міські поселення	9,0	23,5	10,8	9,4	7,5	7,6	6,3	0,1
сільська місцевість	9,4	20,7	12,0	10,8	6,6	7,6	6,4	-

Джерело: [2, с. 56]

З табл. 2 видно, що високим є безробіття серед чоловіків та жителів сільської місцевості. Найбільше безробіття серед молодих людей у віці від 15 до 24 років, а саме 22,4%. Молоді люди, що отримують фах після певного закладу освіти, знаходяться у ретельному пошуку роботи. Бюро кар'єр, які створюються при університетах, коледжах, технікумах та училищах намагаються допомогти молодій людині знайти перше робоче місце, цьому сприяє і проходження учнівської практики на старших курсах навчання. Система освіти має бути спрямована на одержання компетенцій та практичних навичок щодо оволодіння фахом. Університети України мають готувати фахівців у контексті перспектив міжнародної спеціалізації держави, зокрема в ІТ сфері та у сфері сільського господарства та машинобудування.

Найменший рівень безробіття спостерігається серед чоловіків та жінок у віці від 35 до 59 років. Це люди, що мають освіту та відповідні практичні навички, які вони використовують у своїй повсякденній діяльності. На підприємствах мала б бути система наставників, коли досвідчений працівник передає свій досвід молодому поколінню.

В цілому такий фактор виробництва, як праця в Україні характеризується певними загальними рисами, а саме: від'ємний природній рух населення (смертність більша за народжуваність), гальмування міграції за кордон, зменшення рівня безробіття та поступове підвищення заробітної плати українців. Ці умови формуються в домогосподарствах, статистика щодо яких засвідчує активний розвиток саме такого фактора, як «праця».

Для аналізу домогосподарств використаємо статистику України. Загальні показники визначають, що склад сім'ї представлений 2–3 особами. Середній розмір домогосподарства у 2014 році становив 2,58 особи, що менше ніж у 2010 році на одну соту. Зниження кількості членів сімей та домогосподарств залежить від економічного становища загалом в країні та соціальних підходів до їх формування. Також, слід зауважити, що є домогосподарства, що складаються з однієї особи і, як зображає табл. 3, таких домашніх господарств було у 2014 році 22,8% від загальної кількості господарств.

Отже, загальну характеристику домогосподарств нашої країни представлено у табл. 3.

Характеристика домогосподарств України

	2010	2011	2012	2013	2014
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,59	2,59	2,58	2,58	2,58
Середній розмір домогосподарств у розрахунку на умовних дорослих, осіб	2,12	2,11	2,11	2,11	2,10

Джерело: *www.ukrstat.gov.ua*

Статистика засвідчує, що домогосподарства розвивають сімейні відносини у економічному середовищі країни, коли родинні умови сприяють фаховій роботі працівника та поліпшення та вдосконалення результатів праці.

В цілому, слід зауважити, що такий фактор виробництва, як «праця» активно розвивається, стає спеціалізованим та впливає на поліпшення становища України на міжнародних глобальних ринках. Україна все частіше стає повноправним світовим гравцем у динамічному середовищі різних галузей світового господарства та впливає на розв'язання кризових явищ як в національній економіці, так і у світі в цілому.

Література:

1. Соскін О.І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / О.І. Соскін: Актуальні проблеми економіки № 1 (103), 2010, с. 1–18.
2. Статистичний щорічник України 2015 – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575с.

Parkhomenko N. O., PhD en Sciences Economiques,

Charge de Cours,

*Université Nationale d'Economie de Kharkiv Simon Kuznets
Kharkiv, Ukraine*

**DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE
DANS LES PAYS DU MONDE**

Le terme “économie de la connaissance” a été proposé par Fritz Mahlup en 1962, ce qui signifie un secteur distinct de l'économie. Maintenant, ce terme est utilisé pour déterminer le type d'économie où la connaissance joue un rôle décisif, et la production de connaissances devient une source de croissance. L'économie fondée sur la connaissance, combine les caractéristiques d'une économie postindustrielle, mondiale, de réseau, d'information et d'innovation. Selon la Banque mondiale, l'économie de la connaissance comprend quatre éléments principaux: l'éducation et la formation, qui caractérisent la disponibilité d'une population éduquée et professionnellement formés capables de produire, de distribuer et d'utiliser les connaissances; l'infrastructure d'innovation dynamique, caractérisé par l'information et les technologies de communication qui peuvent fournir la distribution et le traitement de l'information; les incitations économiques et le régime juridique, l'environnement économique qui favorise la libre circulation des connaissances, leur mise en œuvre et le développement des entreprises; les systèmes d'innovation ce sont le réseau de

centres de recherche, d'établissements d'enseignement supérieur, d'entreprises privées et d'organisations impliquées dans la production de nouvelles connaissances et leurs applications.

La nature postindustrielle de l'économie est associée à une modification du rapport entre la production matérielle et le secteur des services. L'économie mondiale et de réseau est liée au fonctionnement des entreprises en réseau, ainsi que l'utilisation généralisée de la technologie de l'information. L'économie innovante cherche à réduire les coûts et encourage l'utilisation de modèles de réseau, l'élaboration de normes communes et la recherche conjointe. L'infrastructure d'information de l'économie crée des possibilités de communication et une interaction en ligne continue entre les transporteurs de connaissances. L'économie de l'information du savoir est due au fait que l'information joue un rôle décisif en tant que facteur de production. Le rôle dominant de l'économie est joué par la production high-tech à forte intensité de science; une part croissante du PIB fournit différents types de services.

L'équilibre du développement de l'économie de la connaissance peut être estimé en comparant les coûts de la recherche et de l'éducation et l'effet obtenu. Cet indicateur ne doit pas être excessivement bas (dans ce cas, les coûts de production et de diffusion des connaissances sont inefficaces) ou trop élevé (ce qui indique que le pays ne développe pas ni la R&D ni l'éducation, ou n'attribue pas de ressources pour leur développement).

L'économie de la connaissance a trois caractéristiques principales. Le premier est la discrétion de la connaissance. La deuxième caractéristique est que la connaissance, comme d'autres biens publics, en cours de création, accessible à tous sans exception. La troisième caractéristique de la connaissance: par sa nature est un produit d'information, et l'information après qu'elle est consommée, ne disparaît pas. L'économie du savoir est un agrégat inséparable du marché du savoir, du marché des services et du marché du travail.

L'économie de la connaissance dans les pays du monde crée de nouvelles conditions pour la redistribution des connaissances et la distribution de la technologie au niveau mondial, créant ainsi un environnement commercial mondial. La mondialisation n'implique pas une uniformité dans la distribution des connaissances et le développement des pays. L'économie mondiale devient plus asymétrique, ce qui est déterminé par le progrès technologique rapide d'un certain nombre de pays. Le développement innovant moderne est déterminé principalement par la dynamique et les tendances mondiales. Ces dernières années, l'attention est portée aux aspects pratiques de l'exposition et à la commercialisation des connaissances, la protection de la propriété intellectuelle, la convergence des changements technologiques et des compétences sur le marché du travail, les compétences de gestion.

Les indicateurs qui déterminent la compétitivité dans l'économie du savoir est le degré de performance de l'innovation, la connaissance des actions ayant un potentiel commercial, le degré d'innovation, la dynamique de l'échange international de connaissances, le soutien à l'innovation de financement, le développement des infrastructures de l'information, le niveau de l'activité, la qualité du potentiel humain.

Parmi les approches existantes pour évaluer l'économie de la connaissance, les approches utilisées pour construire des indices intégraux, qui sont des indicateurs agrégés équilibrés, sont compilées à partir d'un certain nombre d'indicateurs. À l'échelle d'un pays, ces indicateurs permettent une analyse comparative des niveaux de développement de l'économie du savoir dans les différentes régions. Les organisations internationales utilisent des indices intégraux pour construire et comparer les classements des pays avec le niveau de développement de l'économie du savoir. Le système d'information du système de suivi pour le développement de l'économie de la connaissance est mis en œuvre par des organisations internationales: l'Institut de statistique de l'UNESCO, Eurostat, la Banque mondiale, l'OCDE et d'autres. Les indices intégraux calculés par les organisations susmentionnées

liées à l'économie de la connaissance comprennent: Indice de l'économie du savoir (Knowledge Economy Index, KEI), Indice de la société de l'information (Informational Society Index, ISI), Indice de disponibilité en réseau (Networked Readiness Index, NRI), Indice de développement humain (Human Development Index, HDI), Indice de capacité d'innovation (Innovation Capacity Index, ICI), Indice mondial de l'innovation de Boston Consulting Groupe (GII BCG)) et autres.

En général, selon ces indicateurs, les pays ayant les meilleures économies d de la connaissance sont la Suisse, le Japon, l'Allemagne, les États-Unis, la Finlande, le Danemark et la Suisse. Selon certains indicateurs de l'économie de la connaissance, l'Ukraine occupe des positions basses, par exemple, droits de propriété, protection de la propriété intellectuelle, efficacité du cadre juridique, importance des normes d'audit et de reporting, protection des intérêts des actionnaires, inflation annuelle, efficacité de la politique antimonopole, la charge des procédures douanières. La rivalité la plus compétitive est la performance des scientifiques et des ingénieurs, le taux de couverture de l'enseignement supérieur, la part des exportations dans le PIB.

En général, un pays qui convertit intensivement les connaissances scientifiques en nouvelles technologies et biens acquiert la possibilité d'assurer des taux stables de développement économique, de concentrer les efforts nationaux sur les domaines prioritaires du développement scientifique et technologique et socioéconomique des systèmes d'innovation étatiques et de renforcer sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

References:

1. European Innovation Scoreboard. 2017. Available at: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
2. European Innovation Scoreboard Interactive Tool. Ukraine. 2016. Available at: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17862>.
3. Index of Economic Freedom [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/>
4. Innovation Scoreboard. 2016. Available at: <https://wbc-rti.info/object/document/15196>
5. Global Innovation Index. 2016. Available at: www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report.
6. Global Competitiveness Index. 2017. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>
7. Innovation in Ukraine. 2017. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. KEI and KI Indexes. Knowledge for Development [Electronic resource] // World Bank. – Access mode : http://info.worldbank.org/etools/kam2/kam_page5.asp
9. Knowledge Assessment Methodology [Electronic resource]. – Access mode : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,menuPK:1414738~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1414721,00.html>
10. The 2012 State New Economy Index. The Information Technology & Innovation Foundation [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.itif.org/publications/2012-state-new-economy-index>
11. World's most Innovative Economies 2017. Bloomberg Innovation Index for 2017. Available at: <http://planningtank.com/blog/worlds-most-innovative-economies-2017>

THEORY OF CRISIS MANAGEMENT

Crisis management is complex and requires the integration of activities within the individual functional subsystems of organizations, which opens up more opportunities for the timely identification of the symptoms and working towards successfully overcoming them. Organizations nowadays face huge challenges related to handling crisis processes, considering the persistent trends over the past years towards an increase in the number and the duration of crises. Furthermore, globalization facilitates the spread of crisis processes at faster rates affecting entire industries, countries and regions.

In recent years, issues related to crisis management, have become increasingly relevant and important for the survival and progressive development of organizations. There are various definitions of the concept in specialized literature. Some researchers connect crisis management only with the action taken during times of crisis [1].

According to I. A. Blank crisis management is a system of principles and methods applied for the development and implementation of a set of specific managerial decisions aiming to raise the awareness about the occurrence of organizational crises and their management while minimizing their adverse consequences [2]. Therefore crisis management encompasses a number of actions targeted at predicting the risk of crisis, the analysis of its symptoms, and taking measures to reduce its possible adverse implications and to utilize all possible opportunities with regard to the organization's further development. The analysis of the business operations of the contemporary organizations provides for drawing the conclusion that many of them make mistakes in the area of crisis management. Among these mistakes are the following:

- Underestimating risks related to the symptoms of an imminent crisis.
- The decision-making process is slowed down, despite the unfolding crisis processes.
- Underestimating the damage inflicted by the crisis on the various groups of stakeholders and as a result on the organization's reputation.
- Insufficient analysis of the key business processes in the organization affected by the crisis.
- The organization underestimates the lessons from the acquired negative experience based on crisis-related decisions.
- There is lack of reserve resources which can facilitate the process of tackling the crisis, among other problems.

Therefore, the mistakes made in crisis management result in grave problems that jeopardize the existence of the organization: difficulties related to overcoming the crisis processes, development of full-scale crisis, decline in sales and labour productivity, tarnished company reputation, among other problems. Organizations undergo continual changes related to both internal and external environment. This calls for changes in the management methods. This is a reason why crisis management also undergoes changes and makes it possible for organizations to adapt adequately to the new conditions. The following stages in the evolution of understanding crisis management can be outlined [3]:

- First stage: emergence of an unexpected crisis situation. The manager's organizational skills and his stress resistance are of key importance in this situation. Practice shows,

however, that the aim of crisis management cannot be limited only to the survival of the organization.

- Second stage: crisis management entails coordinating activities aiming at preventing crisis, cushioning the severity of the crisis and eliminating its negative consequences.

- Third stage: the prevalent argument is that the efficiency of crisis management depends primarily on identifying the crisis on time and the prompt response of the organization. Therefore, crisis management has to identify the crisis, plan the anti-crisis actions and conduct anti-crisis measures.

- Fourth stage: enhancing crisis management at the expense of forecasting and preemptive functions, development of crisis strategies, which include eliminating the negative socio-economic consequences of the crisis.

A crisis marks a turning point in the performance of an organization based on internal and external factors. There is need for urgent changes in the management model and the decision-making practices. The crisis is: “a low-probability, high-impact event that threatens the viability of the organization and is characterized by ambiguity of cause, effect, and means of resolution, as well as by a belief that decisions must be made swiftly” [4]. According to Hermann, a given situation can be considered a crisis when it is seen as unexpected by the people affected, poses a threat to them and has to be overcome in due time [5]. Different characteristics of crises can be outlined:

- A crisis presents both a threat to the performance of the organization and an opportunity for its further development. (Treating a crisis solely as a threat is a narrow-minded and simplistic approach.)

- Ambivalence of the outcome: survival or end of the organization. According to Krystek, a crisis is an unplanned, unwanted process of a limited duration and the possibility to have impact with ambivalent outcome [6].

- In general, crises are difficult to forecast and present high risk.

- A key factor to the successful handling of crisis phenomena and processes is the effective management of the relationships of the organization with its stakeholders.

- Crises quickly spread out of the unit where they originate.

- Crises generate surprises for the organization since time is limited and there is deficit of other resources.

- A crisis quickly limits the possibilities to take actions etc. The causes of a crisis can be both objective and subjective: the economic situation and the market conditions, inefficient investment decisions, employers' actions, inadequate managerial decisions etc. Therefore the factors (reasons) for the crisis are endogenous and exogenous with regard to the business organizations. The development of a crisis as a process undergoes several stages [7]:

- Potential crisis: the performance of the organization is endangered by the occurrence of a threat that requires adequate managerial actions; the genesis of a crisis process in the organization – the crisis is not actual, but just possible (the quasi-normal state of the organization: no reliable symptoms of the crisis are evident); there is still time before a crisis in the organization occurs.

- Covert (latent crisis): in case no adequate actions are undertaken during the potential crisis; temporary difficulties in the attempts to achieve the organizational goals and resource allocation; the early warning system and the potential of the organization are not fully utilized to overcome the crisis; efforts should be aimed at the early identification of the latent crisis.

- Overt (evident crisis): if measures taken to overcome the covert crisis prove inefficient; explicitly evident threat to the efficient performance of the organization, which could be: o

controllable (acute controllable crisis): the actual adverse impact of the crisis starts; the intensity of the real destructive factors intensifies; lack of time, which requires immediate and urgent managerial decisions; the organization's potential should be pulled together in order to overcome the crisis; the organization is still in a position to overcome the crisis successfully; o uncontrollable (acute uncontrollable crisis): final stage of the crisis process; the organization's potential needed to overcome the crisis is insufficient; the crisis should be resolved.

References:

1. Coombs, W.T., *Ongoing Crisis Communications: Planning, Managing, and Responding*, Sage Publications, Thousand Oaks, 2011, p. 8.
2. Blank, I. A., *Management of financial stabilization of the company*. Encyclopedia of financial manager N 4, Kiev: Nika-Centrum, Elga, 2003. (In Russian)
3. Yurieva, T. V., A. V. Volzhanin, Zhang Qing, *Competition policy of organization in crisis*. M.: Prospekt, 2010, pp. 52–53. (In Russian)
4. Pearson, C. M., & Clair, J. A., *Reframing crisis management*. *Academy of Management Review*, 23 (1), 1998, pp. 59–76, p. 60.
5. Hermann, C. F., *International Crises: Insights from behavioral research*. New York et al.: Free Press, 1972.
6. Krystek, U., *Unternehmungskrisen. Beschreibung, Vermeidung und Bewältigung überlebenskritischer Prozesse*. Wiesbaden, 1987.
7. Krzystek, M., *Organisatorische Möglichkeiten des Krisenmanagements*, "Zeitschrift für Organisation", № 2, 1980.

Semenova M. R., Student,
Skrypnik N. E., Associate Professor,
National University named after Oles` Honchar
Dnipro, Ukraine

PREREQUISITES AND POLITICAL-ECONOMIC CONSEQUENCES IN THE UK AFTER BREXIT

The political and economic boundaries between Great Britain and the European Union have been characterized by persistent contradictions since the beginning of the integration process and to the current political crisis, the culmination of which was the voting of most British citizens to exit the European Union.

A retrospective overview of the main stages of UK integration with the EU claims that, despite the significant economic benefits that the Kingdom has gained since the entry into the European Community, both local communities and political elites have always been restraining the deepening integration processes.

The object of research in this work is the modern processes of disintegration of Great Britain from the European Union which are called "Brexit". The purpose of the study is to analyze the preconditions, causes and possible scenarios of the economic and political development as a result of the Brexit process.

Great Britain has always had a special position among the members of the European Union. The British political elites support the horizontal expansion of the Union by encouraging candidates for entrance into EU institutional structures through funding and implementing of joint programs. At the same time, the country's attitude towards deepening

integration is clear: the Kingdom is against of monetary and financial integration, opposes the extension of the authorities of supranational defense institutions, and avoids the participation in a common migration policy.

The late engagement of Britain into European integration processes, the priority of military-political, security issues in relations with its partners, testify that the British economic interest in participation in integration processes was missing, in contradiction with its partners – France and Germany. At the same time, the results from the participation in the common market for the economy of Great Britain in the late 60's and early 70's had an impressive effect: the intensification of competition through participation in the common market has become an incentive for innovation, increased productivity, improved product quality, as a consequence it has led to exports expanding and the growth of the national economy.

Thus, according to data after the entrance to the EU from 1973 to 2013, the average GDP per capita in the UK exceeded the same exponents of France, Germany, Italy, and in 2013, British GDP per capita outpaced these three strong European economies. London, with the use of its international, political and military capabilities, was influencing the Union in order to adapt it to its needs and interests [1].

Among the European countries, the main trading partners of Great Britain were Germany (14.2% of the British trade turnover), France (8.2%) and the Netherlands (6.5%). The country was also actively engaged in the foreign trade of goods with a number of countries in the Asia-Pacific region – China (3.3%), Japan (2.6%), Hong Kong (2.1%), Singapore (1.2%) [1].

Indeed, the Brexit will have an impact first and foremost on large multinational companies. On the one hand, the common market and the import of finished products into the territory of other EU countries contributed to the placement of manufactories and management centers of such large companies as “BMW”, “Siemens”, the headquarters of large companies (for example, “Vodafone”). However, the abolition of the import privilege, the obligation products` and services` certification that will operate after the termination of membership, will lead to a reduction in the profits of large businesses, and later on, to their closing in the UK territory.

The referendum on UK membership in the EU was held in the UK and Gibraltar on June 23, 2016.

Results of this referendum:

- 51.9% of voters have expressed their desire to leave the EU.
- 48.1% of voters stand for the European Union.
- Scotland and Northern Ireland as a whole have expressed their desire to remain as a part of the EU, but Welsh and Englishmen voted to exit [2].

On March 29, 2017, British Prime Minister Theresa May signed a letter to the Head of the European Union, Donald Tusk, announcing the start of the UK's exit from the EU. It is expected that negotiations on the UK's withdrawal from the European Union will last for about two years and, thus, the country may leave the Union in March 2019.

The most “significant” argument in favor of the exit from the EU is the abolition of the budget contribution of Britain, which amounts to about 13 billion pounds (4.5 billion pounds were returned last year to the intended use, therefore, the total amount of contribution is 8.5 billion pounds).

However, supporters of the exit from the EU do not take into account the subventions in the amount of 4.5 billion pounds for regional aid and agro-sector from the European budget, as well as direct aid to the private sector in the amount of 1.5 billion pounds.

Among the social-economic arguments in favor of the exit are the protection of the British borders of migrants. Although, in fact, the United Kingdom is not a member of the Schengen Agreement, it is obliged to admit EU citizens from other member countries to its territory. However, the UK's exit may lead to another demographic and labor threat – the exit from the EU will not only close the way for migrants from the East, but will also make it impossible to replenish the labor market by young specialists from the other EU countries, which solved the issue of the lack of labor forces and national aging.

Until now, the UK has not accepted the EU currency, the euro, and is not part of the Schengen area. This testifies about its intentions to carry out independent currency and own migration policies.

Another problem is the UK's intention to be less dependent on European law and a series of reforms. The reason for this is the desire to have more influence over the enactment or amendment of laws, especially of those relating directly to domestic policy.

Brexit will have negative consequences for the global economy. It is possible that Great Britain has made such a strategic decision in terms of achieving, in the long term, the strengthening of its economic potential. However, in the short term, there is likely to be a reduction in trade between Great Britain and the EU due to the uncertainty of legal and customs procedures and the abasement of business activity. The expected scenario of future development could be in the diversification of economic agents of trade flows and the reorientation from the EU market to other commodity markets (the markets of the countries of the British Commonwealth of Nations, the Asia-Pacific region, BRICS, North Africa). But the process of forming new trade relations and joining new markets will be quite complicated, expensive and longstanding, considering the fact that over the past decades the main foreign market for British companies was European.

Uncertainty in the British economy and the loss of economic “confidence” in the business environment leads to corresponding difficulties and problems in the investment sphere in future of the global economy. Under the economic conditions that arise on the British market, investors prefer to wait with expenditures until more definite conditions. Reduction of foreign investments may lead to the falling British pound sterling to the US dollar and the Swiss franc, as it happened on the first days after the referendum. Experts predict a decline in the total investment for the British economy in the second half of 2016 by about 20–25% compared to the same period in 2015 due to uncertainty in the markets and the inability to estimate the results of Brexit.

A definitive conclusion about the possible results of changing the format of the relationship between the most powerful union and one of the most dynamic and progressive economies in the world can not be made, since the consequences of the break of close integration boundaries will depend on the chosen scenario of further trade relations, the principles of the parties in resolving critical issues, as well as the level of involvement of other leading economies in the negotiation process, the stability (instability) of the world economy and the world market conjuncture.

References:

1. Britain may continue with some EU cooperation post-Brexit: Johnson [Electronic resource] // Site “Reuters”. – Access mode : <http://www.reuters.com/article/us-britain-eu-johnsonidUSKBN13T0CD?il=0>.
2. Ben, Moshinsky. Brexit fallout: 76 % of UK CEOs said they would consider moving operations abroad [Electronic resource] / B. Moshinsky // Site “Business Insider”. – Access mode : <http://www.businessinsider.com/kpmg-survey-most-uk-ceos-consider-moving-operations-abroadpost-brexit-2016-9>.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Значимость технологий для повышения производительности и уровня жизни уже давно признана. Инновации и технический прогресс могут повысить производительность благодаря внедрению новых товаров (в частности, капитальных и промежуточных издержек), улучшению существующих товаров и снижению издержек на производство. В более широком смысле технологический прогресс охватывает изменения производственных процессов, организационных структур, методов управления и пр., обеспечивающих повышение производительности труда. Ресурсы для таких инноваций, как правило, концентрируются в ограниченном количестве стран ОЭСР, которые имеют необходимые навыки и институты для осуществления инноваций и значительных инвестиций в НИОКР. Как результат, фирмы в этих странах регистрируют основную часть патентов. Для стран, чьи фирмы не находятся на технологической границе, диффузия технологий из-за рубежа, вероятно, станет важным источником роста производительности через имитацию, а также через последующие инновации и адаптацию [1].

Международный трансфер технологий или диффузия относятся к процессу, с помощью которого фирма в одной стране получает доступ и использует технологии, разработанные в другой стране. Некоторые трансферы происходят между партнерами в добровольных операциях, но в большинстве передача технологий происходит через неторговые операции или поглощения. Технологии пересекают границы через ряд формальных и неформальных каналов, что затрудняет проведение количественных оценок.

Одним из таких каналов является торговля товарами и услугами, в частности импорт товаров, которые имеют потенциал для передачи знаний путем обратного инжиниринга, а также через трансграничное изучение производственных методов, дизайна продукции, организационной структуры и рыночных условий. Торговля капиталом и промежуточными товарами, в частности, может быть важным источником распространения технологий. Экспорт также может стать важным каналом для распространения технологий. Например, *Grossman* и *Helpman* (1991) утверждают, что продавцы получают базу знаний своих покупателей, особенно, когда покупатели предлагают способы улучшения продукта или процесса производства [2].

Второй канал – это прямые иностранные инвестиции, в частности, внутренние прямые иностранные инвестиции, по которым МНК ожидают развертывания передовых технологий в своих дочерних компаниях. Лицензирование, которое предусматривает приобретение прав на производство и распространение продукта, а также знания, необходимые для эффективного использования этих прав, является еще одним каналом для распространения технологий. Совместные предприятия сочетают в себе многие свойства ПИИ и лицензирования, а, следовательно, также предусматривают передачу технологий. Перемещение квалифицированных работников через границы может служить каналом для международной передачи технологий. Эти формальные каналы распределения технологий, вероятно, будут взаимозависимыми,

когда компании решат, каким образом обслуживать иностранные рынки, исходя из ожидаемого возвращения их технологических активов.

Неофициальные каналы диффузии технологии включают имитацию; перемещение персонала из одной фирмы в другую (с конкретными знаниями о технологии их первоначальной фирмы); данные в патентных заявлениях и временную миграцию научных кадров, в т.ч. студентов, в университеты и научно-исследовательские институты в развитых странах. Для неформальных каналов характерно (и это же способствует их привлекательности) то, что оригинальный владелец переданной технологии не имеет официальной компенсации, но расходы все равно будут. Для имитации, например, нужны ресурсы, которые могут быть получены в результате местных инноваций. Официальные и неформальные каналы тесно связаны между собой. Взаимозависимость между формальными каналами и между формальными и неформальными каналами вызывает сложные проблемы для эмпирических исследований.

Поскольку саму технологию трудно измерить, мы также склонны считать, что подходы к оценке диффузии технологии несовершенны. В мировой практике получили распространение несколько подходов. Одним из подходов, который базируется на исследованиях *Coe* и *Helpman* (1995), является изучение влияния НИОКР, проводимых в определенной стране (и/или промышленности), на общую факторную производительность (TFP) в других странах (отраслях). Началом такого анализа является построение информационной базы для каждой страны (промышленности) с использованием прошлых расходов на НИОКР, а затем оценивание этой базы с помощью некоей переменной, указывающей на доступность других стран (отраслей) к этим знаниям [3]. Данные, используемые в литературе, включают импорт (*Coe* и *Helpman*, 1995; *Coe*, *Helpman* и *Hoffmaister*, 1997) [3–4], импорт основных товаров (*Xu* и *Wang*, 1999) [5], прямые иностранные инвестиции (*Xu* и *Wang*, 2000) [6] и экспорт (*Funk*, 2001; *Falvey*, *Foster* и *Greenaway*, 2004 г.) [7–8].

Второй подход заключается в использовании данных патентования. Хотя решение о патентовании приводит к публикации технической информации, касающейся патента, *Eaton* и *Kortum* (1996) также утверждают, что решение о том, где патентовать, дает дополнительную информацию о том, где, по мнению новаторов, их идеи будут востребованы [9]. Поскольку патентные законы являются национальными в целом, и получение патентной защиты является дорогостоящим, изобретения обычно запатентованы только в ограниченном количестве стран. *Eaton* и *Kortum* утверждают, что тщательный выбор места для патентования определяется размером рынка и тем, где изобретение, вероятно, будет полезным. Исследователи использовали поперечный анализ секторов экономики 19 стран ОЭСР, чтобы объяснить количество патентов, полученных в одной стране изобретателями другой страны. Результаты свидетельствуют о том, что технологическая диффузия тем больше, чем меньше расстояние между двумя странами, и чем больше способность принимающей стороны поглощать технологии (это измеряется с использованием уровня человеческого капитала) и чем выше относительная производительность страны назначения. Основываясь на результатах исследования, был сделан вывод, что более высокое соотношение импорта к ВВП не всегда упрощает диффузию знаний.

Третий подход базируется на исследованиях *Nelson* и *Phelps* (1966) [10], которые утверждали, что скорость поглощения технологий зависит от «технологического разрыва», обычно измеряемого соотношением ВВП на душу населения страны к технологическому лидеру (как правило, США). Например, *Benhabib* и *Spiegel* (1994) [11] исследовали темпы роста ВВП по стандартным переменным, включая

взаимодействие между технологическим разрывом и уровнем человеческого капитала, и пришли к выводу, что более высокий уровень человеческого капитала в стране ускоряет принятие зарубежных технологий.

Учитывая трудности в измерительной технологии, большинство эмпирических работ в этой области сосредоточены на конкретном канале диффузии и анализируют масштабы взаимодействия между странами через этот канал и его влияние на показатели экономической эффективности как на совокупном, так и на уровне предприятий.

Литература:

1. Evenson, R. Technological change and technology strategy / R. Evenson, L. Westphal // Handbook of Development Economics. – Amsterdam, North Holland Publishing Company, 1995. – Vol. 3. – Part 1. – P. 2209–2229.
2. Grossman, G. M. Innovation and Growth in the Global Economy / G. M. Grossman, E. Helpman. – Cambridge, MA, The MIT Press, 1991. – 384 p.
3. Coe, D. T. International R&D Spillovers / D. T. Coe, E. Helpman // European Economic Review. – 1995. – Vol. 39. – Issue 5. – P. 859–887.
4. Coe, D. T. North-South R&D spillovers / D. T. Coe, E. Helpman, A. W. Hoffmaister // Economic Journal. – 1997. – Vol. 107. – Issue 440. – P. 134–149.
5. Xu B. Capital goods trade and R&D spillovers in the OECD / B. Xu, J. Wang. // Canadian Journal of Economics. – 1999. – Vol. 32. – Issue 5. P. 1258–1274.
6. Xu B. J. Wang. Trade, FDI and international technology diffusion / B. Xu, J. Wang. // Journal of Economic Integration. – 2000. – Vol. 15. – P. 585–601.
7. Funk M. Trade and international R&D spillovers among OECD countries / M. Funk // Southern Economic Journal. – 2001. – Vol. 67. – No. 3. – P. 725–736.
8. Falvey R. E. Imports, exports, knowledge spillovers and growth / R. E. Falvey, N. Foster, D. Greenaway // Economics Letters. – 2004. – Vol. 85. – Issue 2. – P. 209–213.
9. Eaton J. Trade in ideas: Patenting and productivity in the OECD / J. Eaton, S. Kortum // Journal of International Economics. – 1996. – Vol. 40. – Issue 3–4. – P.79–90.
10. Nelson R. R. Investment in humans, technological diffusion, and economic growth / R. R. Nelson, E. S. Phelps // American Economic Review. – 1966. – Vol. 56. – No. 1/2. – P. 69–75.
11. Benhabib J. The role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-country data / J. Benhabib, M. Spiegel // Journal of Monetary Economics. – 1994. – Vol. 34. – Issue 2. – P. 143–173.

**Токарєва М. В., студентка,
Скрипник Н. Є., к.е.н., доцент,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна**

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕГРЕТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Використовуючи досвід країн Європейського Союзу можуть бути запропоновані напрями удосконалення механізмів реалізації міжнародної стратегії розвитку альтернативної енергетики в Україні.

Цілями є конкретні показники, що мають бути досягнені за певний проміжок часу. Найбільш близькими та досяжними для України є цілі, що задекларовані країнами Східної Європи, підвищити до 2020 року частку енергії отриманої з ВДЕ у загальному виробництві: Польщі – 15%, Словаччини – 14% та Угорщини – 13% [2]. То можна запропонувати для України план по досягненню до 2020 року частки ВДЕ у розмірі 13% у загальному виробництві енергії, що трохи перевищує зобов'язання України, прийнятим перед Енергетичним Співтовариством на 2%. Досягнення цього найменшого з усіх, запланованих Директивою 2009/28/ЄС, показників по частці ВДЕ допоможе Україні вивести на європейський рівень розвитку не лише сектор альтернативної енергетики, а й, як результат, усе економічне, соціальне та екологічне становище.

Україні доведеться прикласти немало зусиль. Для цього необхідно забезпечити виконання наступних умов:

1. здійснення низки заходів державної підтримки альтернативної енергетики;
2. залучення інвестицій;
3. спрощення системи отримання необхідних дозволів;
4. створення налагодженої інфраструктури;
5. залучення підтримки даної сфери населенням;
6. стимулювання великого бізнесу країни до участі у розвитку сектору;
7. забезпечення ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів;
8. відмова від використання атомної енергетики [4].

Із 2009 року в Україні діє механізм «зеленого» тарифу, а з 2014 року уряд спростив процедуру його отримання, що дає змогу кожному домовласнику його використовувати. Але для найповнішого використання домогосподарствами ВДЕ необхідним є подальше вдосконалення нормативної бази та законодавства:

1. запровадження диференційованих ставок «зеленого» тарифу для нових установок з виробництва альтернативної енергії у залежності від їх потужності. Це дасть можливість стимулювати будівництво малих установок та уникати завеликої концентрації їх потужностей;

2. використання механізмів фіскального стимулювання для розвитку відновлюваної енергетики. Наприклад – зменшення ставки ПДФО, отриманих у результаті продажу громадянами електроенергії виробленої з малих приватних СЕС чи ВЕС за «зеленим» тарифом, чи повна його відміна на початковому етапі формування ринку;

3. вдосконалення нормативної бази для полегшення порядку підключення установок що використовують відновлювані джерела енергії до мережі, ведення розрахунків і обліку [1].

Необхідно підвищити екологічні податки одночасно із зниженням податків на працю (соціальні відрахування роботодавців) та ПДФО, що буде сприятливо позначатися на домашніх господарствах з низьким і середнім рівнем доходу. Враховуючи, що більшість домогосподарств України відносяться до групи з низьким та середнім доходом, це особливо актуально для нашої країни.

Основними шляхами можуть бути реалізація заходів у чотирьох основних секторах кінцевого енергоспоживання. Першим є побутовий сектор, у якому, на сьогоднішній день, спостерігається найбільш нераціональне використання енергоресурсів. Другим є сектор послуг, що включає у себе споживання енергії бюджетними установами. Наступними є промисловість та транспорт [3].

Таким чином, основними напрямками удосконалення механізмів реалізації міжнародної стратегії розвитку альтернативної енергетики України є здійснення

низки заходів державної підтримки альтернативної енергетики, залучення іноземних інвестицій, спрощення системи отримання необхідних дозволів, вдосконалення інфраструктури, забезпечення підтримки сектору населенням, стимулювання участі великого та середнього бізнесу країни у розвитку сектору, забезпечення ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів, відмова від модернізації АЕС та їх повне виведення із експлуатації, боротьба з монополізацією ринку альтернативної енергетики олігархічними структурами.

Для досягнення встановленої мети по розвитку сектору альтернативної енергетики Україні необхідно якнайшвидше вирішити цілий ряд проблем економічного, політичного і соціального характеру. Але запропонований план є планом-максимум: за умови виконання хоча б чверті із пунктів безперечно наблизить нашу країну до європейського майбутнього.

Література:

1. Сонячні електростанції та «Зелений» тариф [Електронний ресурс] // Энерго-Стар. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.energostar.com.ua/catalog/zeleny-tarif/>.
2. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market. // Official Journal of the European Union. – 2001. – P. 20.
3. Мурашкін В. Три кити альтернативної енергетики [Електронний ресурс] / Віталій Мурашкін // Економічна правда. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2013/01/14/356024/>.
4. Пирог О. В. Тенденції економічного розвитку країн ЄС та України: порівняльний аналіз // Світове господарство і міжнародні економічні відносини – 2010. – Вип. 2. № 10/2. – С. 64–74.

Удодова Я. В., к.е.н.,

*Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Розширення безпосередньої участі регіонів в економічній діяльності країни є одним із важливих факторів, що впливають на ефективність економіки в цілому, оскільки за рахунок цього можливе досягнення основної мети економічного розвитку України у умовах інтеграції в світову економіку. Проблемним питанням економічного розвитку регіонів присвячені праці відомих учених, таких як О. Амоша [1], З. Варналій [2], А. Гальчинський [3], А. Єпіфанов [4], І. Сало [4], С. Світлична [5] та ін.

Регіон, як головна одиниця соціально-економічного простору, характеризується деякими структурними особливостями. У тому випадку, якщо регіоноутворюючі ознаки убувають від центру до периферії, регіон іменується вузловим. Якщо ж явного убування не спостерігається і ознаки в хорологічному порядку (від місця до місця) відношенні коливаються слабо – такий район називається однорідним, рівномірним.

Велика кількість підходів до визначення регіону, його функцій, методів регіоналізації породило надзвичайну строкатість в частині термінірування та класифікації регіонів. Найчастіше в основі останньої використовуються наступні критерії (рис. 1).

Також враховуючи те, що в сучасних умовах однією з ключових проблем є наявність серйозних диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів виникає потреба в ґрунтовному дослідженні структури економіки регіонів України, розвиток яких є значно диференційованим.

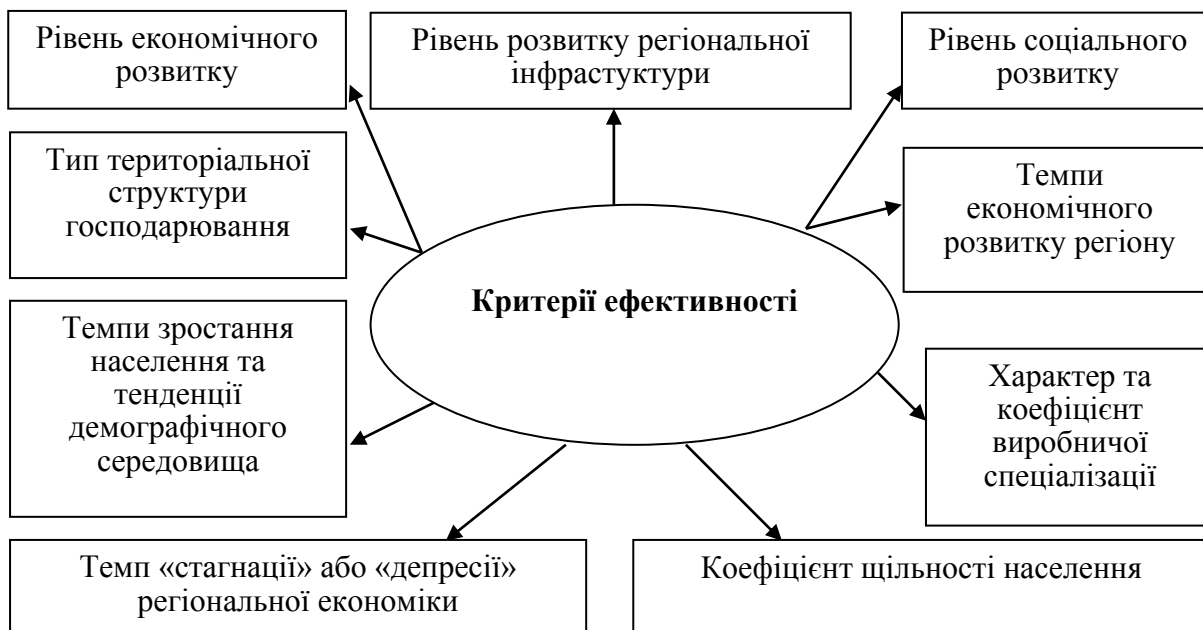


Рис. 1. Узагальнені критерії класифікації регіонів

(складено автором)

Слід зазначити, що між регіонами завжди були й будуть певні відмінності за рівнями соціально-економічного розвитку внаслідок дії об'єктивних чинників (відмінності у природних умовах і ресурсах, чисельності населення, трудових ресурсах, розселенні, історичному розвитку економіки регіонів).

Зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів можливе лише за умову поглиблення ефективної спеціалізації, за раціонального використання місцевих умов і ресурсів. Тому треба врахувати специфіку кожного регіону на основі поглибленого економічного аналізу його можливостей.

Література:

1. Амоша О. Взаємодія держави та регіонів в стратегічному плануванні ефективного розвитку виробництва / О. Амоша, В. Швець // Схід. – 2000. – № 4. – С. 3–7.
2. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / [З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова, С.А. Новікова, С.А. Романюк, В.І. Чужиков та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
3. Гальчинський А.С. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К., 2004. – 416 с.
4. Єпіфанов А.О. Регіональна економіка / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало. – К. : Наук. Думка, 2000. – 320 с.
5. Світлична Ю.В. Ефективність функціонування регіональних економічних систем / Ю.В. Світлична // Економіка будівництва і міського господарства. – 2007. – № 1. – С. 31–38.

**Скрипник Н. Є., к.е.н., доцент,
Хохлова А. В., студентка,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ НА НАДДЕРЖАВНОМУ РІВНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ КООРДИНАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Санкції – це обмеження, що встановлюються міжнародними організаціями або окремими державами щодо іншої держави, частини її території, окремих галузей економіки або груп товарів, визначеного списку конкретних фізичних або юридичних осіб, що спрямовані на досягнення економічних і / або політичних цілей ініціатора санкцій [1].

Головна мета санкцій – змусити уряд і господарюючі суб'єкти певної країни або групи країн прийняти рішення самого різного рівня значущості: від обмеження небажаної діяльності (наприклад, розробки ядерної програми Іраном) і зміни законодавства аж до зміни державного ладу.

Найбільш впливовою міжнародною організацією, що має право вводити глобальні економічні санкції, є Рада Безпеки ООН. [2].

Економічні санкції виступають як комплекс заходів тиску на державу для досягнення переважно політичних цілей, але, хоча санкції і призводять до негативних наслідків в економіці держав, на які вони направлені, кінцеві політичні цілі при цьому досягаються далеко не завжди. Найчастіше вони взагалі не досягаються. За даними відомого американського експерта в цій області Гарі Хафбауера і його співавторів, що класифікували 204 випадки санкцій, вони досягали успіху приблизно лише в третині випадків [3].

Чистий випадок, коли санкційний сценарій спрацював, фактично тільки один – ПАР, правителі якої після довгої міжнародної ізоляції зробили все, що від них вимагало світове співтовариство і пішли на ліквідацію апартеїду. Загальний результат перетворень в ПАР оцінюється по-різному, але хоча б громадянської війни, а також і зовнішнього вторгнення вдалося уникнути.

Прикладами низької ефективності економічних санкцій в наш час служать акції Заходу проти Іраку.

Внаслідок анексії Іраком Кувейту 6 серпня 1990 Рада Безпеки ООН затвердила Резолюцію 661 (1990), яка включала використання проти Іраку беззбройних примусових заходів. Такі заходи охоплювали всі фінансові потоки і будь-які товари, за винятком поставок, що використовувалися для медичних заходів та постачання продуктів харчування в рамках гуманітарної допомоги. Основним наслідком для Іраку стало ембарго на експорт нафти та нафтопродуктів.

В результаті цього значно постраждала економіка Іраку, яка була орієнтована на експорт чорного золота. Напередодні санкцій нафтовий сектор забезпечував понад 60% ВВП Іраку [4].

У результаті поступової девальвації національної валюти, різко знизився рівень життя та населення опинилося за межею бідності. За п'ятирічний період з 1990 до 1995 року іракський динар втратив свої позиції відносно долара США більш ніж в 20 разів [4], а інфляція оцінювалась сотнями відсотків. Внаслідок введення програми

«Нафта в обмін на продовольство» (з 1996 року), інфляція почала знижуватися, рівень життя населення підвищився, а проблема нестачі медикаментів зникла.

Керівництвом Іраку були розроблені та поступово впроваджувались схеми, які відкривали можливість торгувати з іншими країнами, незважаючи на санкції, що призводило до їх неефективності. У відповідь на це, Вашингтон був змушений прийняти рішення про вторгнення в Ірак [5].

Через різноманітність наслідків економічних санкцій, важко передбачити ефект від їх впровадження.

Наприклад, прийняття Генеральною Асамблеєю ООН резолюції від 18 травня 1951 року щодо повного ембарго на торгівлю з КНР у зв'язку з війною в Кореї змусило Гонконг терміново шукати нові ринки збуту продукції (ними стали країни Південно-Східної Азії), що стало імпульсом для розвитку в Гонконзі національного виробництва та економічного зростання [6].

Використання санкцій має двосторонній характер. Якщо одна держава вводить санкції проти іншої країни, з якою вона має торгівельні чи фінансові відносини, збитки несуть обидві країни. Санкції можуть також призвести до зворотних санкцій [7]. Наприклад, санкції, введені нещодавно проти Росії, вдарили певним чином і по самій Європі, так як спричинили реакцію РФ, яка виразилася в забороні на експорт продовольства з Євросоюзу.

Узагальнюючи, можна зробити наступні висновки.

1. Не заперечуючи впливу санкцій на економіку країн, на які вони накладені, слід визнати, що політичних цілей санкціонуємих країнам вдається досягати досить рідко. Негативні соціальні наслідки санкцій зазвичай компенсуються тим, що влада використовує санкції для ідейної та політичної консолідації суспільства.

2. Вплив санкцій з часом може слабшати, оскільки країни різними способами адаптуються до санкцій. Нерідко санкції стають поштовхом до серйозної перебудови економіки.

3. Країни, що накладають санкції, найчастіше самі несуть істотні втрати в зв'язку з тим, що їхні компанії позбавляються можливості торгувати з санкціонованими країнами. При цьому може відбуватися посилення конкурентних позицій компаній тих країн, які не беруть участь у санкціях.

4. Країни, що накладають санкції, в разі відсутності бажаного політичного ефекту можуть вдаватися до використання інших методів тиску на санкціоновані країни (дипломатичні, військові, операції спецслужб і т.д.).

Отже, міжнародні економічні санкції – це один із основних інструментів врегулювання конфліктів, підтримки чи відновлення безпеки у світі.

Безсумнівно, що в майбутньому економічні санкції збережуть своє значення як засіб тиску та управління конфліктом.

Проте, результат проведеного дослідження висвітлює неоднозначність наслідків впровадження санкцій, що призводить до можливої необхідності переоцінки дієвості економічних санкцій як засобу впливу на міжнародні економічні відносини.

Література:

1. Офіційний сайт United Nations and the Security Council Affairs Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/information>

2. What Are Economic Sanctions? CFR Backgrounders [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfr.org/sanctions/economic-sanctions/p36259>

3. Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Kimberly Ann Elliott, and Barbara Oegg [Text] / Economic Sanctions Reconsidered, 3rd edition. November 2007.

4. CIA Iraq Economic Data (1989–2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cia.gov/library/reports/general-reports-1/iraq_wmd_2004/chap2_annxD.html
5. Т. В. Orekhova, Y. A. Ishchuk. Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dnu-wej.dp.ua/index.php/sgmev/article/view/106>
6. Резолюція Ради Безпеки ООН S/ RES/93 (1951) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/26/IMG/NR007226.pdf?OpenElement>
7. Остапюк О.О. Геоeкономічні інтереси в системі глобального управління / О.О. Остапюк // дисерт. – 2015. – С. 120.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY, THE CRISIS OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Базецкая А. И., к.э.н., доцент,
*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова
г. Харьков, Украина*

КУЛЬТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Экономическое развитие территорий, безусловно, в первую очередь зависит от факторов экономического характера, наличия ресурсов и совокупности средств и условий, необходимых для ведения и поддержания экономических отношений – то есть от потенциала той или иной территории. Например, природные ресурсы (природный потенциал) обуславливают развитие таких отраслей, как добыча полезных ископаемых, их переработка или обработка, сельское хозяйство и т. д. С рекреационными ресурсами (рекреационным потенциалом) связано развитие на территории туризма, возможность удовлетворять потребность населения в отдыхе. Образовательный потенциал дает возможность обеспечивать территорию научными кадрами, отраслевыми специалистами, рабочими-профессионалами.

Согласно распространенному среди экономистов мнению, показатели социально-экономического развития региона зависят прежде всего от природных ресурсов, структуры населения, расположенных на территории предприятий, внедряемых инноваций и поступающих инвестиций [2]. Однако нельзя утверждать, что ресурсный потенциал, количество инвестиций и другие перечисленные факторы в равной степени обеспечивают экономическое развитие региона. На наш взгляд, определяющим и самым влиятельным фактором является население, поскольку именно благодаря людям возможно использование ресурсов и развитие потенциала региона.

Человеческий ресурс – это фундамент экономики. От степени развития и состояния человеческого ресурса зависит уровень экономического развития территории. А что влияет на качество человеческого ресурса, определяет его развитие? На наш взгляд, таким фактором влияния выступает культурный потенциал.

В современной науке нет однозначного определения культурного потенциала. Одни исследователи под культурным потенциалом понимают культурные традиции и памятники исторического прошлого. Другие связывают его с современным культурным ландшафтом, формирующимся и меняющимся под воздействием природных, исторических и социально-экономических факторов [1]. Некоторые ученые, рассматривая проблему развития культурного потенциала и его влияния на экономическое развитие территорий, говорят о важности инвестирования и бюджетных ассигнований в культуру, культурное развитие (или возрождение) городов, поскольку это послужит увеличению производства товаров и услуг и, как следствие, налогооблагаемой базы [3]. Однако приведенные трактовки, на наш взгляд, не в полной мере отражают суть культурного потенциала и его взаимосвязи с уровнем социально-экономического развития территории, так как или отсылают к прошлому, или сводятся к вопросу

финансирования культурных программ, что не может обеспечить основу для широкого, многоаспектного экономического роста.

На наш взгляд, на формирование культурного потенциала влияют следующие факторы:

- уровень образованности населения (количество человек, стремящихся получить и получающих образование по различным специальностям, включая рабочие);
- количество вузов, способных обеспечить выпуск специалистов в различных областях науки;
- размер бюджетных ассигнований на нужды культуры;
- наличие учреждений культуры (театров, музеев, галерей, библиотек и т. д.);
- уровень научно-технического прогресса;
- уровень преступности;
- уровень безработицы.

Данные факторы нельзя отнести к какой-то одной группе, так как они отражают не только культурную, но также социальную и экономическую стороны жизни территории. Однако именно их совокупность, в конечном итоге, формирует и развивает культурный потенциал региона или страны.

В мире существуют довольно много стран со сходными экономическими или природными потенциалами. Однако полученные блага от использования своих ресурсов они распределяют по-разному, за счет чего и появляется разница культурных потенциалов. Например, страны, для которых основой экономического потенциала является добыча, переработка и экспорт нефти, имеют разный уровень социального развития. Это связано именно с тем, что культурные особенности той или иной страны обуславливают направленность денежных потоков от реализации природного ресурса на развитие, например, в первую очередь образования, что позволяет в значительной степени обеспечить рост культурного потенциала страны, или же в те сферы, благодаря которым наращивается прежде всего экономический потенциал (создание или покупка новых технологий, строительство предприятий и т. д.). К сожалению, вкладывание средств только в экономическое развитие не всегда обеспечивает культурный рост населения территории, что в долгосрочной перспективе будет способствовать деградации, а значит – и социально-экономическому упадку.

Литература:

1. Кургузов В. Л. Культурный потенциал: проблема сущности и понятия / В. Л. Кургузов // Культура и цивилизация. – 2014. - № 3. – С. 19–25.
2. Минаев Ю. Н. Анализ факторов, влияющих на уровень социально-экономического развития региона / Ю. Н. Минаев // Вестник ТГУ. – 2008. – Выпуск 1 (69). – С. 333–338.
3. Митин Д. В. Культура как фактор социально-экономического развития региона / Д. В. Митин // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2015. - № 1–2. – С. 140–141.

**Бутенко В. В., к.е.н., доцент кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин**

**Мельник А. С., студентка,
Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна**

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЯ

Основною ланкою фінансової системи є бюджетна система, яка організаційно залежить від форми державного устрою і складається з державного та місцевих бюджетів. Відносини між державним і місцевими бюджетами будуються на основі єдності бюджетної системи і фінансової політики держави.

Теоретичні основи становлення, розвитку та проблем бюджетної системи знайшли висвітлення у наукових працях вітчизняних вчених-економістів, зокрема Буковинський С.А., Кравченко В.І., Пасічник Ю.В. [2], Сорока Р.С. [3], Федосов В.М.

Важливість питання побудови ефективної бюджетної системи полягає у тому, що через ланки бюджетної системи, зокрема, через її ланки перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану бюджетної системи, а також шляхи її вдосконалення і оптимізації.

Важливим інструментом макроекономічного регулювання, за допомогою якого здійснюється безперервний процес формування, розподілу і використання фондів грошових коштів для соціально-економічного розвитку суспільства, є бюджетна система. Так, в унітарних державах у наявності дворівнева бюджетна система, яка включає державний та місцеві бюджети. У державах із федеративним устроєм бюджетна система має три і більше рівнів – федеральний бюджет, бюджети адміністративних одиниць, що входять до складу федерації, та місцеві бюджети [2].

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу бюджетна система України [1] – сукупність державного та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права. Структура бюджетної системи України наведена на рисунку 1.1.

Провідне місце у бюджетній системі України належить державному бюджету [1] – централізованому фонду фінансових ресурсів держави, що використовується для виконання покладених на неї функцій. За допомогою державного бюджету здійснюється регулюючий вплив на процес розширеного суспільного відтворення та формування ринкових відносин в економіці. З нього проводиться фінансування витрат на здійснення державних заходів у сфері господарського та культурного будівництва, на оборону, утримання центральних органів державної влади та державного управління, підтримання сприятливого соціального клімату в державі.

У процесі реформування бюджетної системи суттєво зростає роль найчисельнішої та найголовнішої її ланки місцевих бюджетів. Вони відображають сферу фінансово-економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих фондів грошових коштів, які являються фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором соціально-економічного розвитку регіонів. Велика питома вага місцевих бюджетів у перерозподілі валового

внутрішнього продукту, та у зведеному бюджеті свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку суспільства. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є важливим інструментом реалізації на практиці програми соціально-економічного розвитку як регіонів, так і держави в цілому [3].



Рис. 1.1. Схема організації бюджетної системи України

Джерело: Сформовано автором на основі даних ст. 5 Бюджетного кодексу України [1]

З метою забезпечення ефективного та збалансованого розвитку територій постійно виникає необхідність оперувати даними про обсяги та динаміку показників усіх бюджетів району чи області загалом. У зв'язку з цим, у Бюджетному кодексі визначено поняття «зведеного бюджету», під яким розуміється сукупність показників бюджетів, що використовуються для аналізу і прогнозування економічного та соціального розвитку як держави в цілому, так і окремих її регіонів [1] (ст. 6 Бюджетного кодексу).

Особливістю сучасного етапу бюджетного процесу є те, що він здійснюється в умовах стратегії децентралізації влади в Україні, що передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування.

В контексті бюджетного процесу з'явився новий головний розпорядник бюджетних коштів – об'єднані територіальні громади, які в свою чергу отримали права: затверджувати бюджет відповідної громади і програми соціально-економічного та культурного розвитку, а також контролювати його виконання; встановлювати місцеві податки і збори. Станом на 31 грудня 2015 р. в Україні було створено 159 об'єднаних територіальних громад. Наділення територіальних громад широкими повноваженнями покладає на них обов'язок ретельного дотримання бюджетного процесу та своєчасного виконання всіх його складових.

Схематично структуру зведеного бюджету України як сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи, наведено на рисунку 1.2.

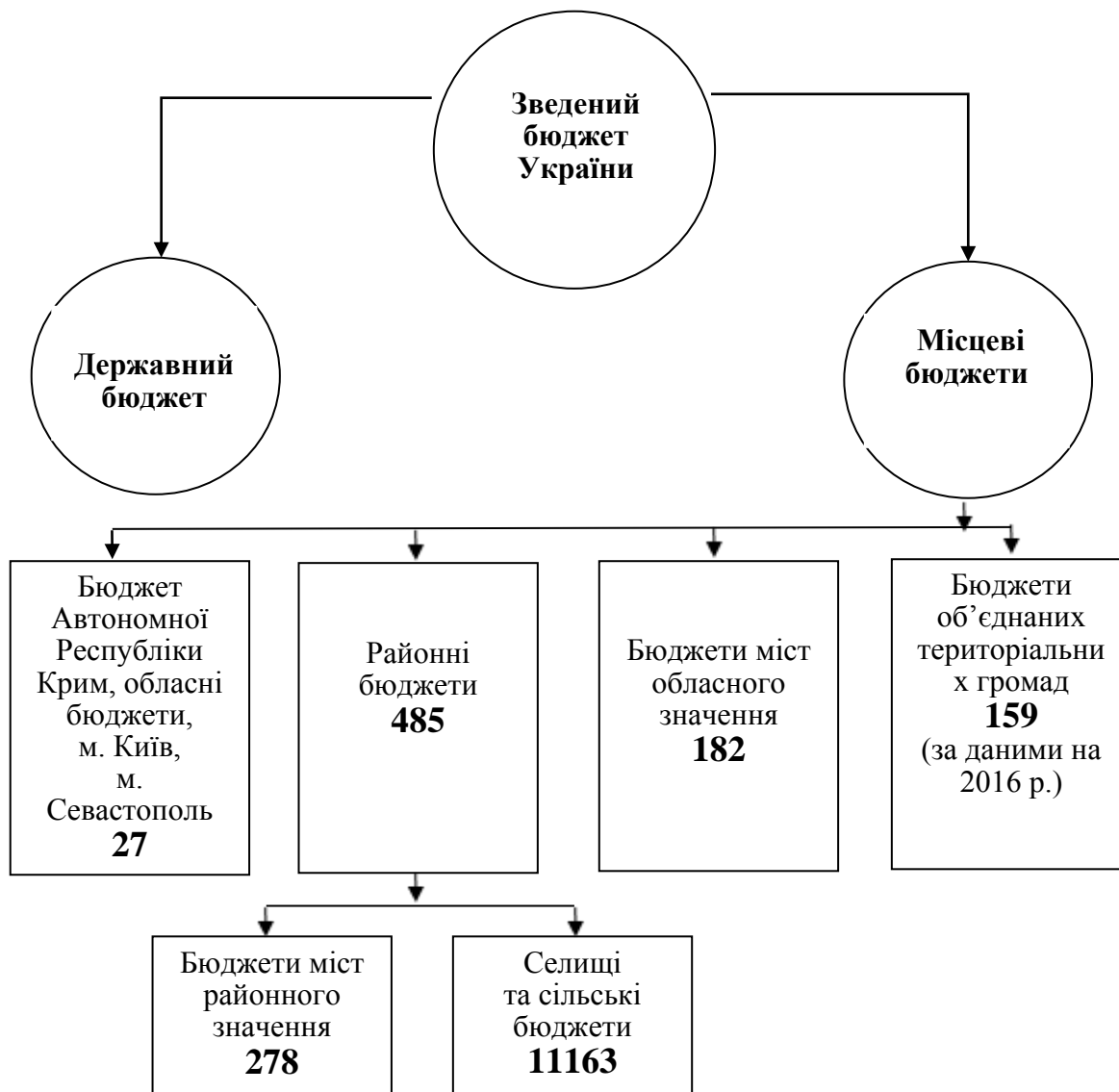


Рис. 1.2. Структура зведеного бюджету України

Джерело: Сформовано автором на основі даних ст. 6 Бюджетного кодексу України [1]

Слід відмітити, що зведений бюджет не має правового навантаження. Проте його показники широко використовуються для аналізу процесів формування та використання фінансових ресурсів держави, прогнозування її економічного та соціального розвитку, а також здійснення міжнародних порівнянь та в статистичних цілях. Динаміка показників зведеного бюджету наведена у таблиці 1.

Важливо встановити оптимальний рівень централізації бюджетних коштів. З одного боку, він має надійно забезпечувати загальнонаціональні інтереси. Адже недостатність коштів у центральних органах влади й управління підриває їх фінансову, а відтак і політичну спроможність, звужує можливості впливу на соціально-економічні процеси у державі, що негативно позначається на фінансовому становищі держави в цілому. З іншого боку, фінансових ресурсів має бути достатньо, щоб місцеві органи влади могли забезпечити відносну фінансову незалежність і автономність регіонів. Очевидно, що бюджетна система потребує вдосконалення: форм та методів планування бюджетів різних рівнів, ефективного використання бюджетних коштів, міжбюджетних стосунків.

Динаміка показників зведеного бюджету за 2014–2017 рр.

Показники	Роки			
	2014 млн.грн.	2015 млн.грн.	2016 млн.грн.	2017 млн.грн.
Доходи	443 983	652 031	782 748	988 865
Податкові надходження	355 428	507 636	650 782	815 386
Неподаткові надходження	80 613	140 154	125 392	145 889
Інше	7 943	4 241	6 575	27 590
Видатки	523 126	679 871	835 590	1 087 090
Освіта	100 110	114 193	129 435	184 286
Пенсії	79 813	99 587	147 611	147 876
Соціальний захист	58 192	76 753	110 719	140 732
Відсотки за запозиченнями	49 435	86 173	96 105	114 023
Медицина	57 150	71 001	75 409	101 305
Правоохоронні органи	44 865	54 963	72 057	87 469
Збройні сили	27 365	52 016	59 357	76 957
Чинівницький апарат	27 411	31 470	38 028	60 133
Транспорт	18 777	31 110	29 262	54 812
Інші галузі економіки	9 653	17 188	28 888	42 684
Комунальне господарство	17 809	15 700	17 548	26 900
Культура і спорт	13 858	16 228	16 885	25 054
Сільське господарство	5 868	6 063	5 782	13 617
Охорона довкілля	3 482	5 530	6 255	8 717
Паливно-енергетичний комплекс	9 339	1 896	2 249	2 523
Дефіцит «-»	-79 143	-27 840	-52 842	-98 225
Профіцит «+»				

Джерело: Сформовано автором на основі даних [4]

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн. Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2012–496 с.
3. Сорока Р.С. Бюджетна система: навчальний посібник / Сорока Р.С., Благун І.Г. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 236 с.
4. Ціна держави – проект CASE Україна (Центр соціально-економічних досліджень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua>

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах розвитку світової економіки, коли відбувається глобалізація світогосподарських зв'язків, економічна безпека фігурує як невід'ємний елемент міжнародних економічних відносин. У глобальному вимірі дана практика надає важливий вплив на динаміку двосторонніх і багатосторонніх зовнішньоекономічних зв'язків, а в локальному – сприяє оптимізації зовнішньоекономічної діяльності конкретних суб'єктів на ринку. При будь – якому стані поточної кон'юнктури на міжнародних і національних ринках інструменти забезпечення економічної безпеки все більш частіше використовуються як державними, так і недержавними суб'єктами економічних процесів.

Дослідженням економічної безпеки держав в умовах глобалізації присвячували свої праці такі провідні науковці, як Андрійчук В.Г., Баранай П., Денисов О.Є., Желіховська М.В., Корж М.В., Левчук О.В., Луцишин З.О., Луцишин З.О., Письмаченко Л.М. та інші. Проте в умовах мінливого глобального економічного середовища дослідження економічної безпеки України в умовах глобалізації набуває неабиякої актуальності, чому і буде присвячене наше наукове дослідження. Головна мета з'ясувати важливість економічної безпеки України в умовах глобалізації.

Кожна країна, якою б економічно розвинутою вона б не була, жодним чином не застрахована від агресивних проявів іншої держави чи складової її економіки. Тому до першочергових завдань держави входить такий вид діяльності, як забезпечення власної економічної безпеки. Як показує світовий досвід, забезпечення економічної безпеки – це, насамперед, гарантія незалежності країни, умова ефективності життєдіяльності суспільства. Одним із головних завдань економічної безпеки є збереження і зміцнення позиції країни у світовій економічній системі. У США, країнах Європи, Японії розробляються і реалізуються концепції національної безпеки з урахуванням власних економічних інтересів. Постає ця проблема і перед новими індустріальними країнами, постсоціалістичними державами, країнами СНД [4].

Як показує світовий досвід, збиток економічним інтересам завдається різноманітними спробами: порушенням нормального стану міжнародної торгівлі (застосування ембарго, введення надмірних кількісних і тарифних обмежень, штучне підвищення або зниження цін на ті чи інші товари), створенням перепон на шляху міжнародного руху технологій, порушенням практики комерційної діяльності та ін. В сучасних умовах розвитку економіки України, особливо на тлі процесів глобалізації, окреслена вище проблема постає особливо гостро. Товарні «війни» з колись найбільшим імпортером нашої продукції – Російською Федерацією, що проявлялися в запровадженні найрізноманітніших видів обмежень, таких як санітарні умови, квотування, технічні вимоги та ін., анексія Криму та військові дії в Донецькій та Луганській областях завдавали та продовжують завдавати суттєвих збитків економіці України, порушуючи тим самим економічну безпеку держави [3].

Останнім часом, поліпшення комерційних і економічних взаємовідносин між державами знаходиться в самому центрі світових. Основні причини інтересу провідних країн світу до економічної безпеки базуються на наступних моментах [2]: у більшості розвинених країн, частка зовнішньої торгівлі та інвестицій у валовому

внутрішньому продукті, стає дедалі більшою в порівнянні з місцевим виробництвом; здійснення економічних реформ в процесах орієнтації на ринкову економіку розвинених країн, також як і стратегія розвитку, заснована на зміцненні експорту, сприяє швидкій інтеграції держави в глобальну світову економіку; глобалізація торгівлі та бізнесу – нарощування виробництва і розширення сфери надання послуг, створюють необхідність активізувати багатосторонні регулярні зв'язки між країнами; розширення регіональних торгових угод з метою усунення бар'єрів для міжнародної торгівлі та інвестиційних процесів – ЄС, СЕФТА, Mercosur, NAFTA, FTAA і інші – визначають значною мірою їх провідну роль.

Оцінка ролі держави в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків показує, що вона поступово знаходить ту нішу, яку вона і повинна займати сьогодні, а саме [4]: охорона прав людини, суб'єктів господарювання і суспільних організацій; виконання ролі арбітра в численних суперечках і конфліктах; визначення законодавчих «правил гри» в економіці і суспільно – політичному житті і контроль за виконанням цих правил; виконання за дорученням суспільства низки функцій, які нераціонально або небезпечно доручати приватним особам чи яким – небудь інститутам; боротьба зі злочинністю і тероризмом; охорона від замахів ззовні, регулювання зовнішніх відносин, захист інтересів своїх громадян і фірм за кордоном. В контексті даного дослідження варто звернутися до такого поняття як економічний суверенітет. Як відомо суверенітет держави є найвищою ознакою її незалежності. При цьому можна її ототожнити з економікою.

Економічний суверенітет як складова системи економічної безпеки держави в сучасних умовах виступає базою для [1]:

1) здійснення державного контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва та якості продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність і дозволить на рівних брати участь у світовій торгівлі, кооперативних зв'язках та обміні науково – технічними досягненнями;

2) стабілізації й усталеності національної економіки, які зумовлюють захист власності в усіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, утримання чинників, що дестабілізують ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення глибоких безпідставних розривів у розподілі доходів, які викликають соціальну кризу);

3) саморозвитку та прогресу, що є особливо важливим у сучасному динамічному світі: створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня робітників – тобто всього, що є необхідною та обов'язковою умовою стабільності та самозбереження національної економіки.

Предметом першочергової турботи держави і регіонів з погляду безпеки повинні бути: політична стабільність; цілісність держави; оборона; техно-екологічна безпека; соціально – економічна безпека; зовнішньополітичні пріоритети.

Провівши дослідження важливості економічної безпеки України в умовах глобалізації можемо дійти висновку, що на сьогодні інструменти забезпечення економічної безпеки все більш частіше використовуються як державними, так і недержавними суб'єктами економічних процесів. Глобалізація чинить вплив на політичну, науково – технологічну, культурну, інноваційну, інформаційну, соціальну, екологічну та економічну складові. Останні три є запорукою сталого розвитку, території, підприємства, країни та світу. В свою чергу економічна складова включає виробничу, торговельну, інфраструктурну та фінансово – інвестиційну компоненти, які є об'єктами забезпечення економічної безпеки. В сучасних умовах глобалізації

світової економіки відбувається процес формування трьох рівнів протистоянь інтересів, а саме макрорівня, взаємодії мікро – та макрорівнів та взаємодії макро – , мікро – та мегарівнів. Глобалізаційні процеси сьогодні виходять набагато далі за політичну та економічну площини та охоплюють всі ключові сфери життєдіяльності держави, суспільства та кожного індивіда, зокрема, в тому числі культуру, політику, ідеологію а також й умови, в яких вони існують.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення / В.Г. Андрійчук // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 6. – С. 12–17.
2. Баранай П. Современная экономическая дипломатия / Баранай // Дипломатический Экономический клуб: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dec.lv/mi/BaranayPavol.pdf>
3. Левчук О.В. Економічна безпека України в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/38.pdf>
4. Письмаченко Л. М. Роль державного управління у вирішенні проблем економічної безпеки в умовах глобалізації / Л. М. Письмаченко. // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_54

Denysenko D. I., Student,
Onikienko S. V., Doctor of Economics, Associate Professor,
Kyiv National Economic University
Kyiv, Ukraine

CROWDFUNDING AS A WAY FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN BUSINESS

The importance of information technology rapidly increases with every new day. Technological development has led to the emergence of different possibilities in the field of implementation and maintenances of economic activities of financial organizations. Having access to information the huge number of people are allowed to reduce the gap between professional and beginners in various disciplines. As a result, organizations are able to use the global business network for their own purposes, attracting millions of people to work on different tasks. There is a new economic model – “Wikinomics” established at the forefront of development of economy and information technology.

The use of modern communication in business opportunities contributed to the emergence of the new models of the market economy. So, with the help of Wikinomics we have definitions of the concepts of “crowdsourcing” and “crowdfunding”, which become more common with some time and continue to develop farther. Domestic scientists, unfortunately, do not pay enough attention to these directions of the economy development [1].

The purpose is to reveal the meaning of “crowdfunding” as a new trend in the economy, consider the main principles and the need to justify it to our modern financial environment.

It is believed that crowdfunding is a form of crowdsourcing, which is an integral element of the Wikinomics. This is the assistance of independent members and enthusiasts in the implementation of the project presented. Development of the

Crowdsourcing has shown that if people are willing to invest their time and effort, it is possible that they are ready to invest in the idea. So there is a crowdfunding – raising funds

through the network for the certain goals. Crowdfunding is a collective cooperation of people who voluntarily pooling their money or other resources together, usually via Internet, to support the efforts of other people or organizations. Funding scheme crowdfunding can be used for various purposes – help for the victims of natural disasters, support by the fans, support of the political campaigns, financing start-up companies and much more.

The principle of operation of this model consists in the following: You are as the developers of the interesting projects publish your ideas, descriptions, models and sketches in the Internet. Stakeholders vote and invest. The reward for such depositors is virtual or real gratitude. As a rule, investors are not interested in receipt of dividends or share in the business. For the online crowdfunding special online platforms have been developed, which are the intermediaries between the owner and project sponsors and investors. Such platforms are dedicated to the selection and demonstration of business ideas. With their help, the sponsors can directly finance the project and stay informed about the upgrade process [2].

Funding is provided under certain project that has developed business plan, competently calculation, as well as resources of income and project costs open to all participants of the investment. In case that the collective funding provides support for a commercial project, profit is distributed between the investors in accordance with the percentage of invested funds. The positive aspects of the use of crowdfunding are: full control of implementation of the project; full possession of the capital; development, implementation and analysis of marketing product approach; consideration of the target audience influence on new product; if the project does not meet the target audiences and there is a failure, the developer does not loose etc. Drawbacks of the crowdfunding are: each new project has ups and downs; full responsibility; big competition.

One of the problems of development of crowdfunding is the fact that users do not trust the internet projects and are not ready to finance in rather inaccessible ideas. To maintain the integrity and proper collective financing three main approaches are offered: regulation, study, training [3]. In Ukraine, this model has just begun its development. And even there are examples of successful implementations such as the charity initiative “Tabletochki”, where volunteers collect money for treatment for the Children's Hospital “Okhmatdet” or “From Heart to Heart”, which is not for the first year successfully held in Ukraine. For sure, the data from the first Ukrainian crowdfunding platform “Spilnokost” indicate that the funds raised via this platform almost doubled each year compared to the previous one (Graph 1). However, “Spilnokost” represents the special type of platform distinctive for Ukraine which called community-enhancing philanthropy. Therefore, it is difficult to talk about the development of such types of crowdfunding as equity or investment crowdfunding which are more useful for small business. On the other hand, data also show that there is conducive environment for development of culture of giving since the EuroMaidan events.

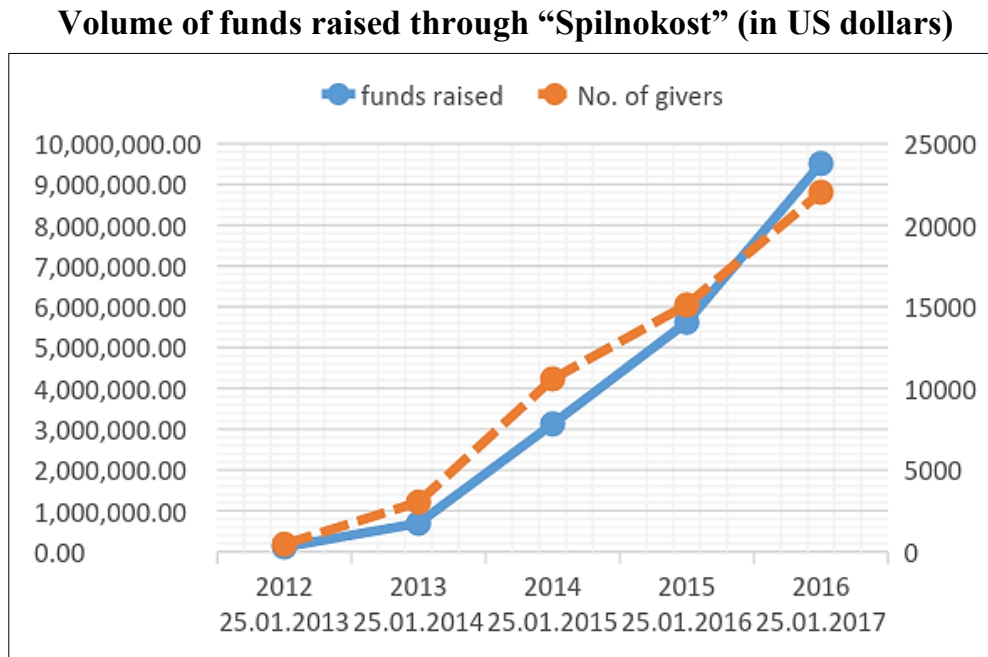
The main causes of the slow speed of implementation are the low popularity of Internet payments (over all Ukrainian population), distrust and lack of the culture of funding, inability to quality monitor contributions and undeveloped legislative support.

In order to leverage the impact of crowdfunding on Ukraine’s economy transformation processes, its advocates should develop targeted approach to the variety of audiences focusing on incentives driving their activity [4]:

- Those already donating should learn to be conscious givers and be involved into campaign oversight throughout and beyond the project’s life;
- Those who have not tried but are potentially willing to donate should be well informed about opportunities and decide which causes they really care about;
- Project authors should consider options for enhancing the audiences and reaching out to new ones as well as seeking more meaningful engagement with their existing donors;

- Reform promoting organizations should consider trying crowdfunding as a tool for citizen outreach and engagement as well as diversification of funding sources;
- International donor community should consider crowdfunding as a tool for increasing civil society sustainability and reducing their donor dependence;
- The Ukrainian government should be ready to use the tool strategically for accountability and delegating decision making to community level (through community budgeting).

Graph 1



Crowdfunding is a powerful financial tool, which will mobilize private capital in the early stages, to support innovative projects and contribute to the development of new economic relations.

References:

1. Shved V.V. Crowdfunding as new economic model // Economic science. – 2014. – Ed. 7 (5). – p. 197–199/ Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_7%285%29_52
2. De Buysere K., Gajda O., Kleverlaan R., Marom D. A Framework for European Crowdfunding. – 2012. – p. 13–28.
3. Lebedeva E. Crowdfunding for science [Electronic source] Retrieved from <http://habrahabr.ru/company/planeta/blog/157577/>.
4. Rybachok K. Every Little Bit Helps: Ukrainian Crowdfunding Figures and Trend science [Electronic source] Retrieved from <https://voxukraine.org/2017/05/15/z-miru-po-nittsi-ua/>

СХЕМИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Зростання рівня тіньової економіки здійснює негативний вплив не лише на можливості розвитку галузей економіки, а і зниження рівня інвестиційної привабливості реального сектору економіки, знижує іміджеві позиції держави у глобальному середовищі. Пріоритетною складовою у запровадженні заходів з метою зниження рівня тінізації є створення сприятливих умов для розвитку бізнесу й проведення процесу інвестування, зниження рівня бюрократії, що дозволить усім суб'єктам макросередовища діяти у правовому полі.

Більшість учених визначають тіньову економіку як сферу прояву економічної активності, спрямованої на отримання доходів і від заборонених видів діяльності або ухилення від сплати податків при легальних видах економічної діяльності.

Варто підкреслити необхідність проведення систематичної роботи з виявлення нових схем ухилення від сплати податків (табл. 1), а також створення ефективних механізмів обміну інформацією між державними та приватними структурами [1, с. 44].

Для аналізу сучасної практики здійснення тіньової діяльності було використано оцінювання умов функціонування офшорних зон у формуванні схем ухилення від оподаткування. В останні роки значно підвищилась роль офшорних схем щодо формування міжнародних господарських систем, коли офшорні фірми вбудовуються в мережу зовнішніх філій українських підприємств. Офшорні схеми часто націлені на подолання іноземних податкових бар'єрів.

З метою підвищення ефективності фіскального адміністрування необхідно забезпечити реалізацію наступних заходів:

1) внесення змін і доповнень до законодавства в частині упорядкування реєстрації, перереєстрації юридичних осіб, які передбачають проведення податкової перевірки після здійснення реєстрації та перереєстрації підприємств;

2) удосконалення критеріїв оцінки ризиків, у тому числі при постановці на облік з ПДВ, реорганізації юридичних осіб і т.д.

3) провести податкову амністію на основі прозорості та чіткої процедури, що дозволить підвищити довіру бізнесу до держави та держави до бізнесу та збільшити надходження до державного бюджету;

4) збільшити роль електронних систем в адмініструванні податків, що дозволить зменшити фізичний контакт податківців з платниками податків і покращить прозорість податкового контролю;

5) зменшити податкове навантаження та скоротити кількість обов'язкових платежів і податкових пільг, що забезпечить рівні умови для всіх платників податків і скоротить стимули до зменшення випадків мінімізації податкових зобов'язань;

6) реформувати спрощену систему, щоб вона включала лише дійсно малі підприємства, а не була інструментом для тінізації фінансових потоків;

7) вирішити проблеми заборгованості із повернення ПДВ для підтримки експорту та підвищення довіри бізнесу до держави;

8) посилення відповідальності за використання тіньових податкових схем при веденні бізнесу та умисній мінімізації податкових зобов'язань.

Узагальнення схем уникнення оподаткування доходів

№ п/п	Назва схеми	Суть схеми
1	Схема незаконного переведення в готівку коштів через фіктивні фірми і кореспондентські рахунки	Реалізується через завищення витрат на придбання товарів чи послуг з подальшим перерахуванням грошей фірмі, що їх конвертує
2	Відшкодування ПДВ через фіктивну фірму	Забезпечується за рахунок використання фіктивної фірми для одержання від неї фальсифікованих податкових документів про сплату зазначеного податку
3	Ухилення від сплати акцизного збору та ПДВ	Забезпечується шляхом фальсифікації справжньої вартості товарів під час їх ввезенні на територію України
4	Ухилення від сплати заборгованості з використанням вексельних розрахунків	Підприємство-боржник зі сплати податків у бюджет розраховується з фірмами-постачальниками сировини векселями. Потім ці векселя, подаються в банк (банк стає авалістом по векселях і гарантує їх оплату). Фірма-постачальник звертається в банк з вимогою про оплату вексельної суми. Банк сплачує зазначену векселями суму. Гроші на розрахунковий рахунок підприємства-боржника не зараховуються, а використовуються на погашення зустрічних взаємних вимог банку до підприємства (у межах аваліювання векселя) і підприємства до банку (у межах доручення на продаж валютного виторгу)
5	Ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів за допомогою операцій з поступлення боргу	Суть операції полягає в тому, що валюта надходить від нерезидента відповідно до договору про зниження боргу з банком-кредитором на розрахунковий рахунок підприємства-боржника не надходить, а надходить до іноземної фірми
6	Використання позичкових рахунків комерційних банків для ухилення від сплати податків	Підприємства-боржники зі сплати в бюджет податку й інших обов'язкових платежів за допомогою ряду комерційних банків, відкривши два і більше валютних рахунків, використовують наявні кошти для здійснення розрахунків, пов'язаних з веденням своєї господарської діяльності, тоді як ці кошти мають бути спрямовані на погашення, в першу чергу, заборгованості зі сплати податків
7	Ухилення від оподаткування прибутків, одержаних резидентом України від розміщення коштів за кордоном	Резидент України вступає у змову з нерезидентом і укладає угоду, предметом якої може бути придбання товарів, надання послуг та ін., які виконуватися не будуть. Сума фіктивної угоди, таким чином, виводиться з оподаткування

8	Ухилення від оподаткування шляхом оформлення документів на купівлю товарів за завищеними цінами через фіктивну фірму	Підприємство, використовуючи зв'язок з керівництвом підприємств-виробників або інші можливості, купує товарно-матеріальні цінності за завищеними цінами і зберігає їх без оприбуткування
9	Рух товарних і грошових коштів під час видобутку сировини в умовах чинної структури державних холдингових компаній	Державна холдингова компанія, що від свого імені укладає договори на продаж сировини встановлює ціни, терміни, форми сплати, договори на матеріально-технічне постачання й одержує на свій поточний рахунок кошти, що надходять за поставлену продукцію. З поточного рахунка холдингової компанії здійснюється оплата рахунків підприємства і виплата заробітної плати
10	Ухилення від сплати податків з використанням офшорних зон, а саме: використання бартерних і вексельних операцій, операцій з цінними паперами, транзитної торгівлі	Використання схем офшорних операцій, що мають на меті ухилення від оподаткування, ґрунтується на універсальному принципі податкового законодавства, відповідно до якого обов'язковому оподаткуванню підлягають ті прибутки, джерело яких знаходиться на території певної держави. У тих випадках, коли джерело прибутку знаходиться за кордоном, то цей прибуток виключається зі сфери податкової відповідальності в цій юрисдикції. Здійснені таким чином операції виводяться з оподаткування

Джерело: згруповано та складено автором

Через оцінювання механізмів функціонування офшорних зон були встановлені основні шляхи й інструменти, які дозволяють уникати оподаткування в Україні, зокрема за рахунок існуючої практики валютного контролю, операцій з борговими зобов'язаннями, операцій з цінними паперами, торгових операцій за посередництвом офшорної фірми [2, с. 82].

Усебічний аналіз вказаних схем дозволив оцінити соціально-економічні наслідки поширення тіньової економіки для України. Зокрема, було встановлено негативний вплив на зниження ефективності ринкового механізму, спотворення конкурентного середовища, зниження конкурентоспроможності продукції національного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, закріплення за Україною статусу країни з неринковою економікою.

Отже, для забезпечення ефективного та послідовного поступу реформ має бути створено умови, за яких перебування у нелегальному секторі стає надто ризикованим та коштовним. При цьому, при здійсненні реформ необхідно дотримуватися принципу непогіршення умов ведення бізнесу та оплати праці сумлінних платників податків.

Література:

1. Гришова І.Ю. Корупційні ризики та зарубіжна методологія їх оцінки в системі економічної безпеки / І.Ю. Гришова., О.О. Красноручський // Проблеми і перспективи

економіки та управління : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 4 (4). – С. 40–46.

2. Кравчук А.О. Тіньові аспекти економіки України в податковому секторі/ А.О. Кравчук // Український журнал прикладної економіки. Тернопільський національний економічний університет. 2016. Том 1. – № 3. – 79–86 с.

Залунина О. М., к.т.н., доцент,
*Кременчугский национальный университет
имени Михаила Остроградского
г. Кременчуг, Украина*

ВЛИЯНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Теоретические и практические вопросы развития туристской инфраструктуры привлекают внимание широкого круга ученых. На современном этапе инфраструктура туризма является сложной системой, включающей множество подсистем, связанных между собой и оказывающих взаимное влияние на составные элементы. Именно поэтому, сложной является задача обоснования теоретико-концептуальных основ управления развитием туристской инфраструктурой.

Ведущими учеными были исследованы и применены несколько научно-методических подходов к рассмотрению развития туристской инфраструктуры [1]. Так, Архипова В. Ф. [2], Биржаков М. Б [3], Виноградова М. В. [4], Яковлева С. И. [5,6] изучали развитие туристской инфраструктуры с позиции управления и организации туризма. Лазарева Б.О., Чудновский А.Д, Перекрестова Н.Л, Брагин Г.А, Акимова В.И и др. рассматривают туристскую инфраструктуру с позиции транспортно-логистического обеспечения туризма [7]. Территориальная организация туристской инфраструктуры представлена в работах Комарова М. П, Левизова А.С., Лимонина И.Г., Таран Л.П. и др.

Важным этапом на пути развития территории является установление взаимосвязи между строительством туристской инфраструктуры и развитием территории.

Большинство исследователей туристской инфраструктуры сходятся во мнении, что она включает, прежде всего, совокупность гостиниц и иных средств размещения, а затем совокупность средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения и т.п.

Стоит отметить, что в каждую категорию состава туристской инфраструктуры входят здания и сооружения, обеспечивающие жизнедеятельность туристического комплекса и развитие территории. Развитие территории, в свою очередь, предполагает строительство новых зданий и сооружений гражданского назначения, ремонт и строительство уникальных сооружений к которым можно отнести туристические объекты.

Для выявления взаимосвязи между развитием территории и строительством можно рассмотреть Модель Роберта Солоу, которая основана на производственной функции Кобба-Дугласа. Модель объясняет функциональную зависимость объемов производства от средств производства и труда.

Анализируя мировой опыт [8], следует принять во внимание роль строительства в экономике как развитых, так и развивающихся стран. В научном исследовании [8],

авторы использовали информацию о развивающихся странах в различные этапы становления и информацию о развитых странах для сравнения. В качестве объектов были выбраны: Колумбия, Корея, Иран, Кения и Эфиопия.

Эти страны на момент исследования отличались не только экономическими и социальными показателями, но и политической структурой, уровнем развития, наличием и доступностью природных ресурсов, отличием ресурсного обеспечения. В исследовании рассматриваются многонациональные строительные фирмы с целью преемственности, адаптации и разработки соответствующих технологий для менее развитых стран. Учитывая характер, масштаб деятельности и стадии развития рассматривались возможности и роль строительства в процессе развития национального хозяйства и развития территории.

Украина, которая находится на пути развития не только туристской инфраструктуры, но и всего национального хозяйства, нуждается в ориентирах деятельности, способствующей достижению положительных результатов. Поэтому, строительная отрасль представляет собой интерес как движущий фактор развития туристических комплексов.

Вклад туризма, как вида экономической деятельности, в развитие национального хозяйства заключается в расширении платежного баланса государства. Количество отраслей, вовлеченных в туристическую сферу возрастает [9]. При этом, строительство выполняет одну из главенствующих ролей, т.к. на базе выполняемых строительных работ совершенствуется материальная база туристических зон.

Украина имеет все необходимые условия для развития путешествий и оздоровления: благоприятные природные условия, историко-культурные, материальные и человеческие ресурсы. Туристско-рекреационный потенциал создает возможности для всестороннего удовлетворения познавательных, оздоровительно-спортивных и духовных потребностей отечественных и иностранных туристов. Территория Украины характеризуется исключительно благоприятными климатическими условиями для отдыха, лечения и различных видов туризма.

Анализируя тенденции туристических потоков Украины можно констатировать, что тенденция спада усиливается (Рис. 1).

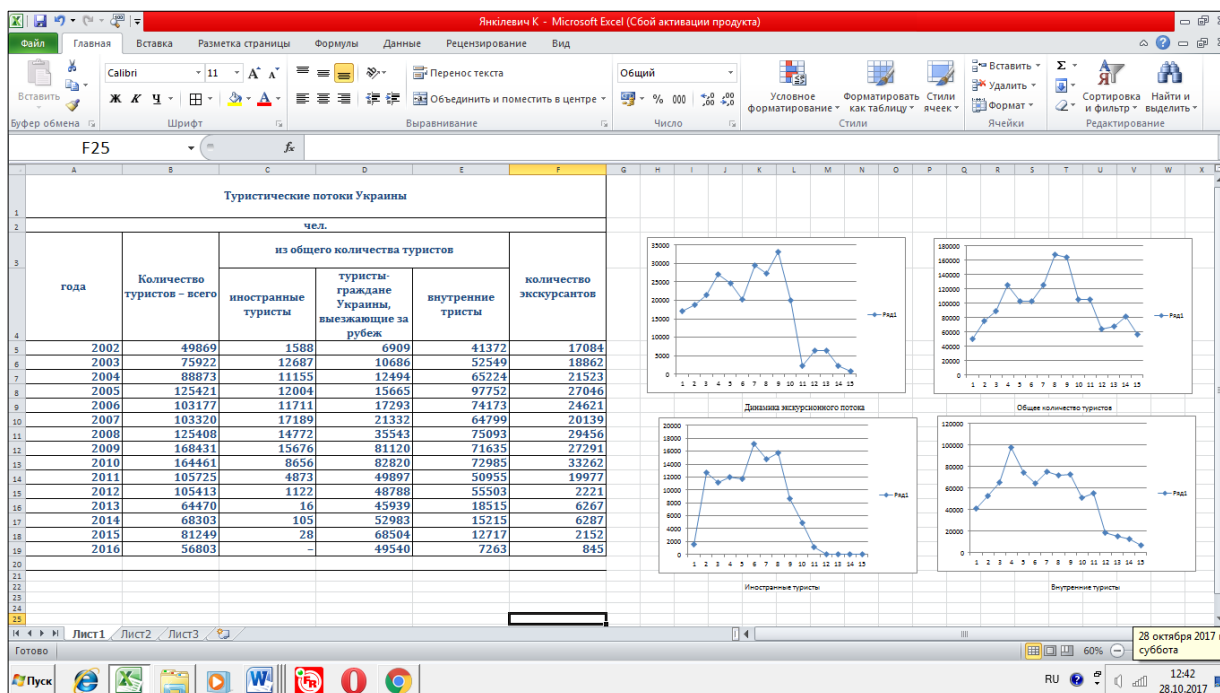


Рис. 1. Тенденции туристических потоков Украины

В то же время, необходимо подчеркнуть, что потенциал туристических зон Украины достаточно существенный.

Строительство как основной движущий фактор развития территории, неразрывно связан с воспроизведением основных фондов, которые входят в структуру туристского комплекса. Необходимость комплексного подхода к анализу развития туристской инфраструктуры подтверждается опытом, накопленным наукой и практикой. Строительство туристской инфраструктуры и его роль в развитии территории определяет основные направления теоретических разработок в области территориального планирования.

Развитие туристской инфраструктуры может являться движущим фактором в развитии территории, а значит, и строительство, которое непосредственно участвует в возведении объектов туристской инфраструктуры, влияет на темпы роста национального хозяйства.

Литература:

1. Косманев А.Л. Туристская инфраструктура в региональных исследованиях / А.Л. Косманев А.Л. // Вестник ВГУ, серия: география. Геоэкология, 2012, № 2, – С. 5–12.
2. Архипова В. Ф. Об инфраструктуре как определяющем факторе развития туризма в регионе / В. Ф. Архипова, А. С. Левизов // Проблемы развития региональных социально-экономических систем: материалы междунар. науч. конф. – Владимир, 2006. – С. 42–44.
3. Биржаков М. Б. Введение в туризм / М. Б. Биржаков. – М.; СПб. : Невский Фонд и др., 1999. – С. 101–104.
4. Виноградова М. В. Инфраструктура туристского комплекса / М. В. Виноградова, П. И. Солдатов // Вестник Томского государственного университета. – Томск : Томск. гос. ун-т, 2009. – С. 264–270.
5. Яковлева С. И. Инфраструктурные системы: территориальное развитие и управление / С. И. Яковлева. – Тверь : Север, 2002. – 200 с.
6. Яковлева С. И. Место и роль географии в междисциплинарных исследованиях туризма / С. И. Яковлева // Рекреация и туризм в регионе: современные проблемы развития, территориальной организации и управления: материалы междунар. науч. – практ. конф. (Воронеж, 20–21 окт. 2010 г.). – Воронеж : Воронеж. гос. пед. ун-т, 2010. – С. 9–12.
7. Терминология рекреационного градостроительства / под общ. ред. В. В. Гусева. – М. : Стройиздат, 1987. – 154 с.
8. Moavenzadeh F. Technology adaptation program. The construction industry, in developing countries / F. Moavenzadeh, J. Rossow // Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Massachusetts. 1976. – 363 p.
9. Залунина О.М. Определение взаимосвязей отраслей, связанных с региональным строительством / О.М. Залунина // Журнал технологичний аудит і резерви виробництва. – 2015. – № 1/7 (21). – С. 8–12.

FACTORS OF INFLUENCE ON DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Under factors of management of the development of the national economy on the effect of savings on the level of GDP should be understood as factors that can be distinguished from the following groups:

- price factors, which include: the effect of the interest rate (with rising prices, the demand for money increases, which results in an increase in the interest rate. Which, as a result, reduces GDP due to demand for those goods for which a loan is required); the effect of wealth (the rise in prices causes a decrease in fixed income); the effect of net exports (affects on GDP through foreign economic activity, that is, it manifests itself when there is a change in prices for goods in the domestic market);

- non-price factors:

expectations: this factor is usually generated by the psychology of the behavior of economic subject. Expectations can affect the current behavior of both households and enterprises. Expectations of growth of inflation rate have an impact on GDP, because in this case, current purchases of consumer goods are increasing, ahead of rising prices [3]. Changes in investment costs depend on the expectations of enterprises. If prospects for high returns from future investments are unconvincing, investment costs will decrease, that will cause GDP reduction;

- the state's economic policy: by increasing government procurement, the government contributes to GDP growth. By raising the income tax on the population, the government reduces the tax-free income of the population, reducing the volume of GDP. Raising taxes on corporate profits, the government causes a decrease in the expected rate of net income from investments. This will reduce the investment component of GDP. An increase in the money supply in the economy raises GDP, and its reduction leads to a decrease in GDP;

- changes in the global economy: Since GDP is affected by net exports, this means that changes taking place in the international trade situation also have an impact on GDP [1]. These changes can be affected as follows:

- growth of economic activity of foreign partners, accompanied by the growth of their GDP, causes the growth of domestic exports, which in turn – GDP growth;

- change in the level of prices (growth) in the country of foreign partners, this causes an increase in exports in the domestic economy, which leads to GDP growth;

- macroeconomic factors: supply, demand and distribution. Supply factors include the quantity and quality of natural and human resources, the volume of fixed capital, scientific and technological progress [2]. Exactly these factors that determine the ability of GDP grows, but the ability to grow and real growth, which follows from the following factors, must be taken into account. Factors of demand foresee the growth of production potential by ensuring the full utilization of the volumes of all resources. Distribution factors include the distribution of growing resources in order to obtain the maximum amount of useful products.

- scientific and technological progress: STP is closely linked to investment activity. Investments in different ways can affect the economy. On the one hand, investments lead mainly to saving labor costs and increasing the cost of fixed capital, which is called labor-saving. On the other hand, investments are fund-saving. If the former lead to an increase in earnings for wages, then the second – to increase wages in relation to profits. In fact, the growth of GDP contributes to investment in fixed capital.

Along with the factors that have a significant impact on GDP growth, there are factors that lead to its reduction, which include the legislative activity of the state in the field of labor protection, the environment protection, etc.

There are also a number of factors that influence on GDP growth, but quantitative assessment of them is very difficult. These include the provision of the country with varied natural resources, the quantity and quality of land, climatic conditions, social, cultural, political environment and even national traditions.

References:

1. Nakonechnyj S.I. Ekonometriia / [S.I. Nakonechnyj, T.O. Tereschenko, T.P. Romaniuk]; [vyd. 4-te, dop. ta pererob.] – K.: KNEU, 2006. – 528 s.
2. Pro Derzhavnu prohramu ekonomichnoho i sotsial'noho rozvytku Ukrainy na 2010 rik: ZU vid 20. 06. 2010 // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2010. – № 2278-VI. – st. 470.
3. Pro Natsional'nu prohramu spriyannia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini: ZU vid 01. 07. 2010 // VVR. – 2010. – № 37. – st. 496.

**Командровська В. Є., к.е.н., доцент,
Любезна І. І., магістр,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна**

ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ДО УМОВ КРИЗОВОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Авіабудівництво є однією з найголовніших та найперспективніших галузей в економіці України, що характеризується значним виробничим та інтелектуальним потенціалом, адже забезпечує власне виробництво літаків повного циклу. В теперішніх умовах кризового стану економіки для відновлення економічного зростання країни потрібно розвивати в першу чергу високотехнологічні галузі, такі як авіабудівництво, у яких створюється висока додана вартість, що сприяє підвищенню валового внутрішнього продукту країни. Проте, на сьогоднішній день, авіаційна галузь України відстає у розвитку від основних конкурентів і має незначну частку ринку. Тому актуальним питанням є визначення основних причин кризового стану української авіабудівної галузі та розробка шляхів їх усунення.

Проведене дослідження сучасних праць з антикризового управління дозволило виділити три підходи у визначенні поняття «криза» [1].

Відповідно до першого підходу криза розуміється як форма розвитку організації, етап життєвого циклу, природне явище, зміни в організації з плином часу. Відповідно до наступного підходу криза – це переломний момент функціонування підприємства,

будь-яка нестандартна ситуація, яка провокує зміни. Останній підхід визначає кризу як погіршення одного чи декількох параметрів функціонування підприємства, що може призвести до його банкрутства, як зміну рівноважного стану.

Причини кризового стану підприємств галузі можуть бути зовнішні, або екзогенні, та внутрішні, або ендогенні. Зовнішні пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні.

Залежно від ступеня впливу тих чи інших факторів зовнішнього середовища на організацію визначаються конкретні причини кризового стану. Основні загальні фактори зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на підприємства будь-якої галузі наведені на рис. 1.

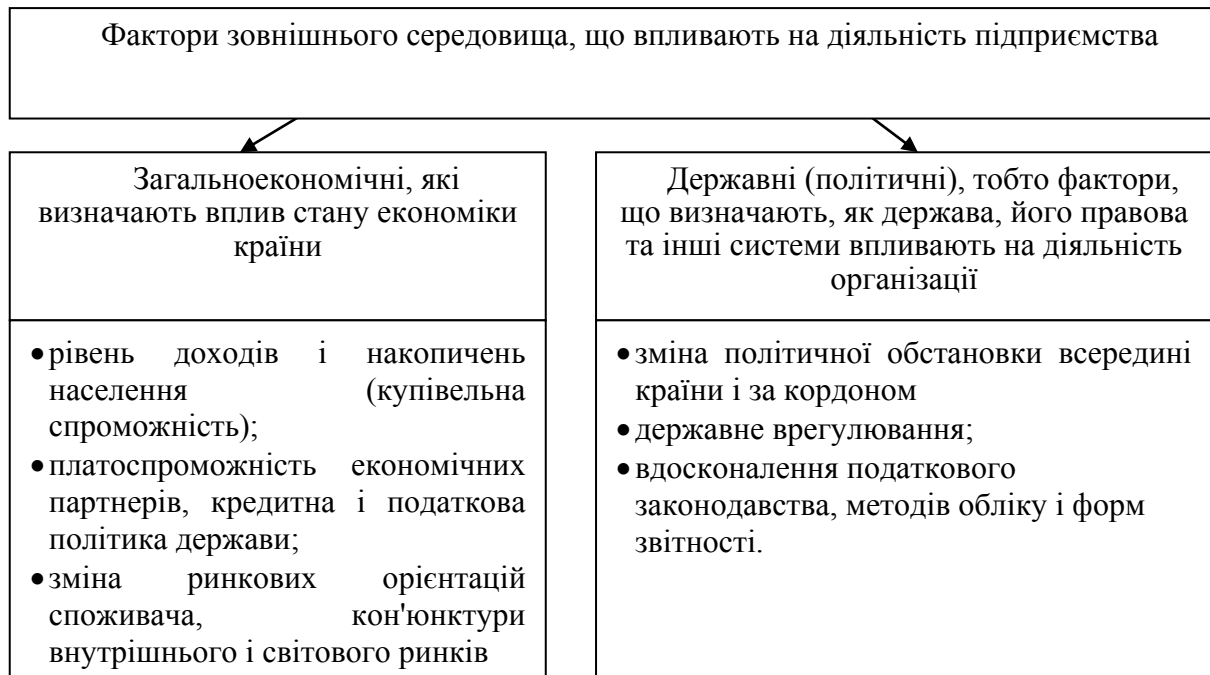


Рис. 1. Фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства

На основі дослідження загальних факторів впливу на підприємство, виявлено наступні основні зовнішні причини кризи авіаційної галузі, до яких належить:

1. проблема пошуку партнерів;
2. вузьке коло перспективних проектів;
3. відсутність коштів, необхідних для диференціації виробництва та укріплення самостійних позицій на ринку;
4. значний рівень інфляції;
5. подорожчання авіаційного палива, а тому необхідність переорієнтування підприємств авіабудівної галузі на розробку та виробництво високоекономічних типів літаків;
6. неефективне втручання держави у господарську діяльність та керівництвом підприємствами галузі, небезпека незаконної приватизації та роздержавлення підприємств;
7. недостатньо розвинена інвестиційна діяльність в сфері авіабудівної галузі;
8. нестабільність господарського та податкового законодавства;
9. недостатня підтримка авіаційної галузі державою;

10. нестабільність фінансового та валютного ринків;

11. політична нестабільність у країн;

12. постійне підвищення міжнародними організаціями норм і стандартів для авіаперевізників, що вимагає пристосування нової продукції до цих вимог.

На економічну діяльність підприємств української авіабудівної галузі, виникнення кризового стану на цих підприємствах впливає також переорієнтація України на європейський та світовий ринок, який поділений між великими виробниками авіаційної техніки: відомими концернами «Ейрбас» та «Боїнг», та ще декількома іноземними компаніями. В цих умовах дуже складно проникнути на ринок та поширити там свою діяльність. Для визначення кризового стану підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, що впливає на нього, проводять діагностичні дослідження. Отже, діагностика – вивчення стану об'єкта, в тому числі й економічного, що відповідає традиційній термінології економічного аналізу. На рис. 2 наведено класифікацію типів діагностики кризового стану підприємства [2].

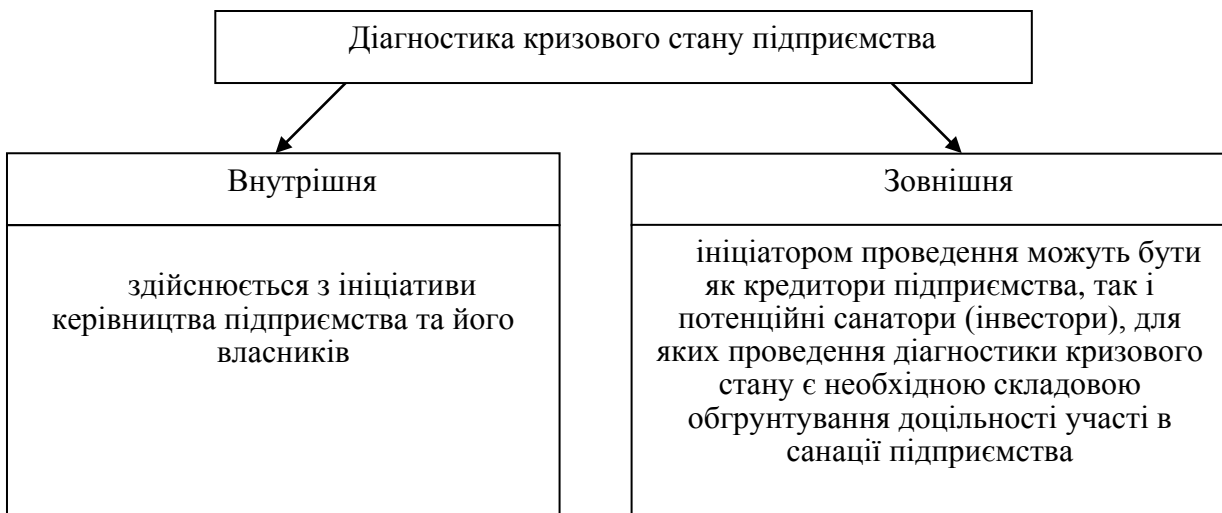


Рис. 2. Класифікація типів діагностики кризового стану підприємства

Також ймовірність настання кризового стану можливо розрахувати на основі комплексного економічного аналізу ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Для цього використовують систему показників, які аналізуються із використанням методів імовірних оцінок (метод чутливості, методи критичних значень, методи експертних оцінок, метод аналітичного графу тощо). Сьогодні у практиці використовуються коефіцієнтний, рейтинговий, факторний методи діагностики кризового стану підприємства [3]. Особливості функціонування авіабудівної галузі та сучасні нестабільні умови зовнішнього середовища вимагають удосконалення методики прогнозування ймовірності настання кризи на підприємстві та пошуку шляхів захисту від несприятливого впливу зовнішніх факторів.

Дослідження причин кризового стану авіаційної галузі дозволило виділити основні заходи їх усунення, що наведено на рис. 3.

Проведений аналіз показав, що підприємства авіаційної галузі в умовах кризового стану потребують відстеження основних факторів, що впливають на діяльність підприємств, прогноз змін у зовнішньому середовищі та розробки стратегії розвитку на основі прогнозування різних ситуацій зміни в економіці.

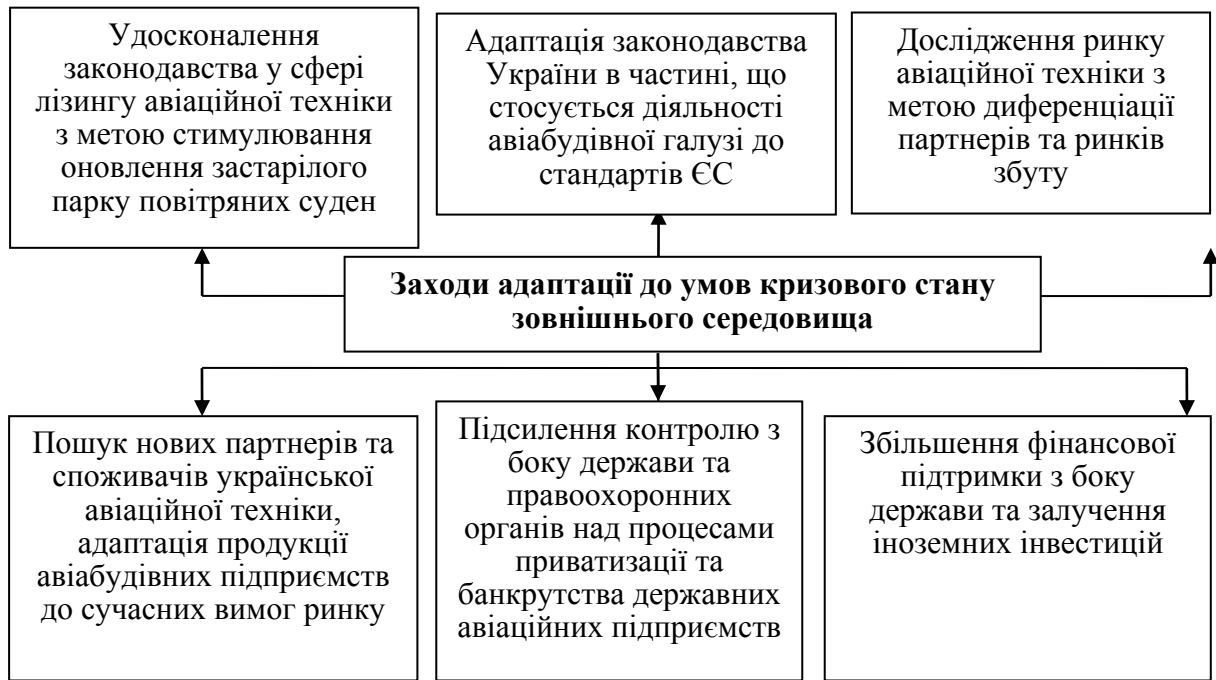


Рис. 3. Пропоновані заходи адаптації авіабудівних підприємств до умов кризового стану зовнішнього середовища

Література:

1. Коротков Є. М. Антикризове керування / Є. М. Коротков. – М.: ІНФРА-М, 2003. – 350 с.
2. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / Л.Г. Шморгун. – К.: Знання, 2010. – 452 с. – (Вища освіта XXI століття).
3. Терещенко О. О. Антикризове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.

Legominova S. V., Ph. D., Associate Professor,
State University of Telecommunications
Kyiv, Ukraine

PROBLEMS OF REGULATION OF THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY IN UKRAINE

The reform of the telecommunications policy is based on the legislative framework and the activities of regulatory bodies, which is caused by dynamic changes in development trends in accordance with the change in technological structures and, accordingly, changes in the trajectories of economic development and structural changes. Nanotechnologies, biotechnologies, cognitive sciences (artificial intelligence systems) and information networks are the priority branches of the sixth technological order, social problems (social contradictions and a set of requirements to producers) have also joined, all these areas are up to NBICS – technologies.

Scientists agree that regulation of the telecommunications industry should be in accordance with the trends of its development and is aimed at maintaining a certain level of competition, to some extent, liberalization and avoidance of signs of monopolization, which

will negatively affect the productivity of enterprises, pricing policies, quality provided services and form barriers to entry of new players into the market.

Considering the dynamism of the industry development, deregulation, which according to Ian Walden, is stimulated by the appearance of new technological developments, which are not taken into account by the current legislation, can appear [1].

The United States and the United Kingdom conduct a permanent monitoring of the compliance of the legislative framework and practice, which in turn is also regulated by relevant laws [2; 3] and provides for a revision of the provisions that have become irrelevant.

The telecommunications market in Ukraine is characterized by an oligopoly, which leads to a decrease in competition and requires state intervention, taking into account the specifics of the industry. Therefore, it is necessary to determine the main directions of integrated regulation: innovative, monetary, financial, social, investment, scientific and technical policies.

Regulatory legal unit of regulation includes: the Law of Ukraine “About Telecommunications”, Order the Cabinet of Ministers of Ukraine from 07.06.2006 № 316-r “On approval the Concept of the development of Telecommunications in Ukraine”.

The regulatory body is the National Commission for Communications Regulation (NCCR), which regulates communication and information (Law №. 3610-VI (3610–17) of 07.07.2011).

Thus, the legal framework has not changed for quite a long time and has not been adjusted.

In our presentation, a conceptual diagram of the relationships between regulating and practicing market participants, taking into account the main factors of the external environment and the trends in the current development of economic science, should look like this (Fig. 1).

The main principles of activity in the field of telecommunications are:

1) access of consumers to publicly available telecommunication services that are necessary to meet their own needs, participate in political, economic and public life;

2) the interaction and interconnectedness of telecommunications networks to enable communication between consumers of all networks;

3) ensuring the permanence of telecommunications networks and the management of these networks, taking into account their technological characteristics on the basis of unified standards, norms and rules;

4) state support for the development of domestic production of technical means of telecommunications;

5) encouraging competition in the interests of consumers of telecommunications services;

6) increase in the volume of telecommunications services, their list and the creation of new jobs;

7) introduction of world achievements in the field of telecommunications attraction, use of domestic and foreign material and financial resources, new technologies, management experience;

8) to promote the expansion of international cooperation in the field of telecommunications and the development of a global telecommunications network;

9) providing consumers with access to information on the procedure for obtaining and quality of telecommunications services;

10) efficiency, transparency of regulation in the field of telecommunications;

11) creation of favorable conditions for activities in the field of telecommunications, taking into account the peculiarities of technologies and the telecommunications market [4].

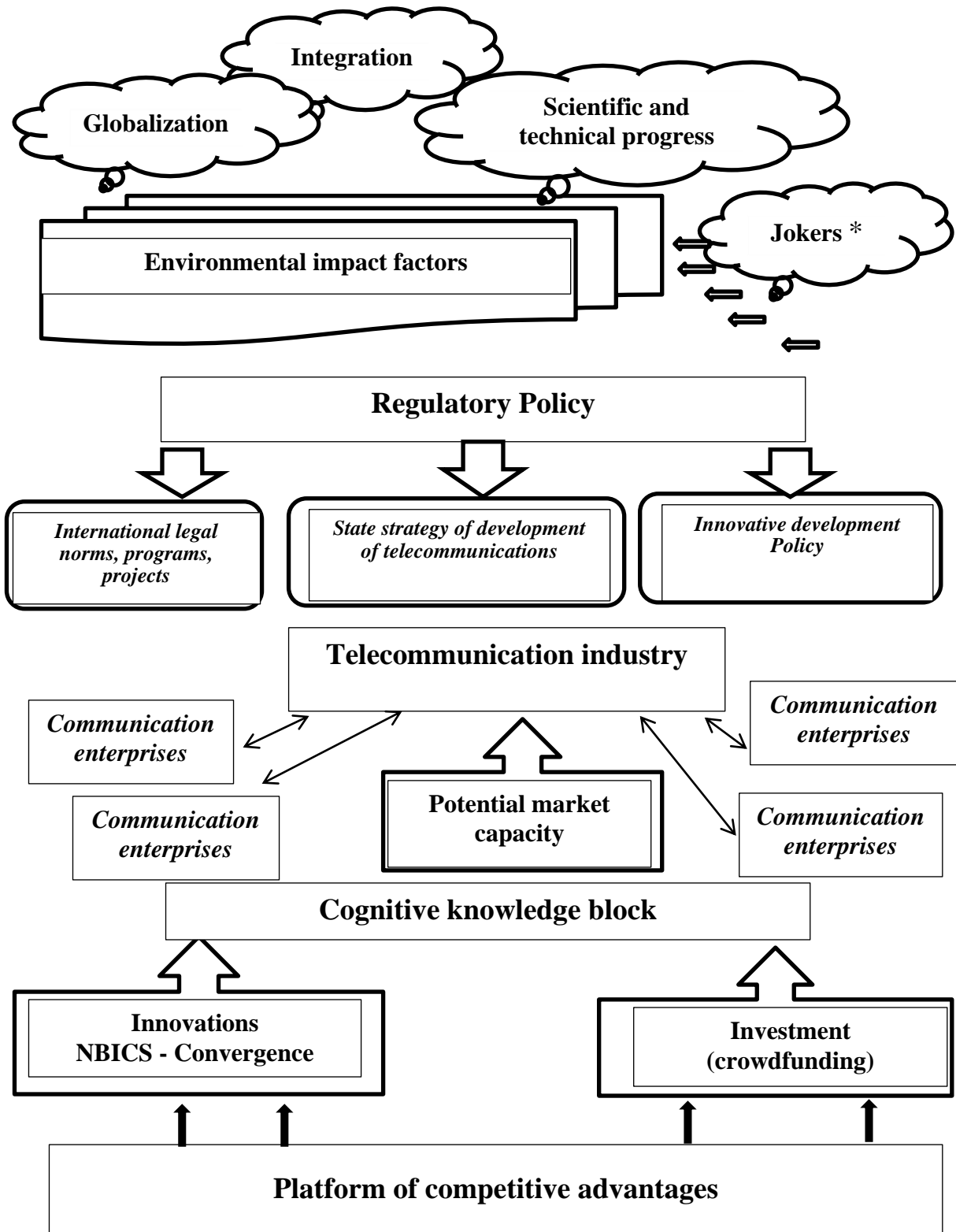


Fig. 1. Conceptual diagram of the interrelations of participants in the telecommunications market (author's job)

(* Jokers are events that are characterized by low probability, surprise, surprise offensive and extremely serious consequences)

However, some of the principles are declarative in nature and the competitive state of the market is not achieved due to the existence of oligopoly. It is necessary to find relevant management levers to achieve a competitive environment.

To do this you need:

- to define the concept of interaction of all participants of the telecommunications market for the development of the regulatory and legislative framework;
- to define the main tasks of state regulation in the field of telecommunications and to develop the main methods of influence;
- clearly define the powers of the regulatory body that contribute to the formation of competition;
- develop criteria for accessibility of communication services for consumers;
- define incentive methods for extending coverage of telecommunications services.

Thus, due to the ongoing changes in the economy as a whole, the telecommunications industry needs state regulation aimed at supporting the competitive environment, reducing entry barriers to the small and medium business, supporting innovative implementations and facilitating the attraction of investment resources.

References:

1. Walden Ian. Telecommunications Law and Regulation: An Introduction // Walden Ian (ed.) Telecommunications Law and Regulation 4th Edition. Oxford, University Press, 2012. P. 108.
2. Telecommunications Act of 1996 // <http://transition.fcc.gov/telecom.html>.
3. Communications Act 2003 // <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2003/21/contents>.
4. The Law of Ukraine “About Telecommunications” [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1280-15/page>

Марина А. С., к.е.н.,
Клімова А. В., студент,
Донецький національний технічний університет
м. Покровськ, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВОГО ОБІГУ УКРАЇНИ

Грошова система являє собою форму організації грошового обігу в країні, а одним з найважливіших показників, що її характеризує, є грошова маса. Усі грошові кошти, які обертаються в грошовій сфері країни становлять грошову масу з певною структурною організацією. Основою для структуризації та групування грошових коштів є виділення «грошових агрегатів».

Грошові агрегати – це зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектора загального державного управління та інших депозитних корпорацій. Складовими грошових агрегатів є фінансові активи у формі готівкових коштів у національній валюті, переказних депозитів, інших депозитів, коштів за цінними паперами, крім акцій, що емітовані депозитними корпораціями та належать на правах власності іншим фінансовим корпораціям, нефінансовим корпораціям, домашнім господарствам та некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства. Відповідно до методологічних правил НБУ [1], в залежності від зниження ступеня ліквідності, фінансові активи групують у різні грошові агрегати: M_0 – включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями; M_1 – грошовий агрегат M_0 та переказні депозити в національній

валюти; M_2 – грошовий агрегат M_1 та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити; M_3 (грошова маса) – грошовий агрегат M_2 та цінні папери, крім акцій.

Кожний агрегат має певне призначення у практиці управління грошовим обігом, а у сукупності вони дають цілісну картину структури та динаміки грошової маси і грошового обігу. Динаміку грошових агрегатів за 2007–2016 рр. наведено на рис. 1.

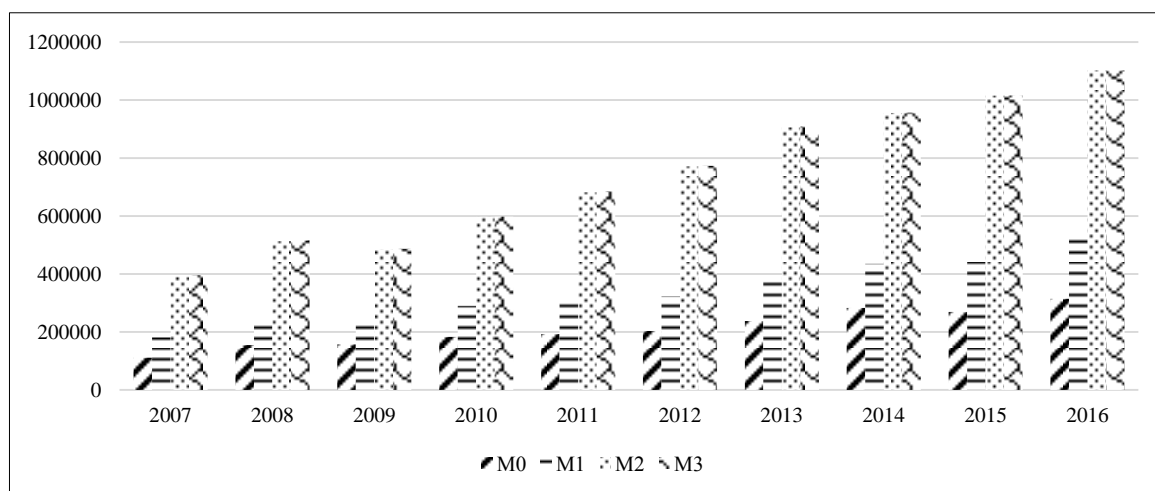


Рис. 1. Динаміка грошових агрегатів за 2007–2016 рр., млн грн.

**побудовано авторами за даними [2]*

Для статистичного аналізу динаміки і закономірностей зміни грошової маси в цілому і її окремих компонентів доцільно на основі темпів приросту грошової маси та її складових розраховувати коефіцієнти випередження. Використання цих показників дозволяє відобразити не тільки динаміку зміни грошової маси, а також взаємозв'язок між її змінами.

За винятком 2009 року, за останні 10 років спостерігається позитивна тенденція в зміні обсягів кожного з агрегатів. У 2009 році агрегати M_2 і M_3 зменшилися на 27755 млн. грн. і 28429 млн. грн. відповідно (табл. 1). Від'ємне значення коефіцієнта випередження показує, що в 2009 році кількість готівкових грошей зростала більш швидкими темпами, ніж агрегат M_3 . Аналогічно з коефіцієнтом випередження M_1 – готівкові гроші та переказні депозити в національній валюті зростали більш швидкими темпами ніж M_3 . В 2016 році коефіцієнт випередження M_2 дорівнює 1. Причиною цьому став відносно однаковий абсолютний приріст агрегатів M_2 і M_3 ($M_2 + 87150$ млн. грн., $M_3 + 87190$ млн. грн.).

Важливим фактором зміни грошового обігу є також швидкість обігу грошей – середня частота, з якою грошова одиниця використовується для придбання нових вітчизняних товарів і послуг за певний період часу. Швидкість обігу грошей обернено пропорційна кількості грошей в обігу, отже, прискорення їх оборотності означає зменшення грошової маси (табл. 2). За 2007–2016 роки швидкість обігу грошей характеризується різкими змінами як в бік зростання, так і в бік падіння (рис. 2).

Ще одним показником, що характеризує грошовий обіг країни є рівень монетизації економіки (табл. 2, рис. 2). Рівень монетизації характеризує насиченість грошової системи ліквідними активами, ступінь розвитку фінансової системи та економіки країни в цілому. Монетизація економіки на рівні близько 55 % утримувалася до 2012 р., різке зростання до рівня 62 % у 2013 р. з наступним зниженням до 46 % у 2016 р. Падіння рівня монетизації економіки свідчить про зменшення довіри населення до національної валюти.

Таблиця 1

Грошові агрегати України

Рік	Грошові агрегати, млн грн				Коефіцієнти випередження		
	M ₀	M ₁	M ₂	M ₃	M ₀	M ₁	M ₂
2007	111119	181665	391273	396156	3,74	2,31	1,02
2008	154759	225127	512527	515727	2,74	2,75	0,99
2009	157029	233748	484772	487298	-12,52	-3,30	1,02
2010	182990	289894	596841	597872	4,26	1,97	0,99
2011	192665	311047	681801	685515	9,06	4,14	1,03
2012	203245	323225	771126	773199	8,29	7,20	0,98
2013	237777	383821	906236	908994	3,93	2,24	1,01
2014	282947	435475	955349	956728	1,06	0,92	0,97
2015	269288	452853	1015240	1015510	-4,30	3,38	0,98
2016	314392	529928	1102390	1102700	1,93	1,13	1,00

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Таблиця 2

Оборотність грошової маси та рівень монетизації економіки

Рік	ВВП, млн. грн.	швидкість обороту наявних грошей	швидкість обороту грошової маси (M ₂)	Рівень монетизації
2007	720731	6,49	1,84	0,55
2008	948056	6,13	1,85	0,54
2009	913345	5,82	1,88	0,53
2010	1082569	5,92	1,81	0,55
2011	1302079	6,76	1,91	0,53
2012	1408889	6,93	1,83	0,55
2013	1454931	6,12	1,61	0,62
2014	1566728	5,54	1,64	0,61
2015	1979458	7,35	1,95	0,51
2016	2383182	7,58	2,16	0,46

Джерело: складено автором за даними [2; 3].

Якщо швидкість грошового обороту велика, то відбувається швидка витрата коштів і висока ринкова активність. Також, висока швидкість обігу грошей знижує необхідність друку нових грошей. До негативних причин високої швидкості грошових оборотів належить недовіра до національної валюти і велике бажання населення позбавитися від неї. Повільний обіг свідчить про низький коефіцієнт розміщення національного продукту. Але повільний обіг може також сприяти прагненню учасників ринку до заощадження грошової маси в довгострокових банківських вкладах.

Показник рівня монетизації економіки обернено пропорційний до швидкості обігу грошей: при збільшенні коефіцієнта монетизації швидкість обігу грошей зменшується і, навпаки.

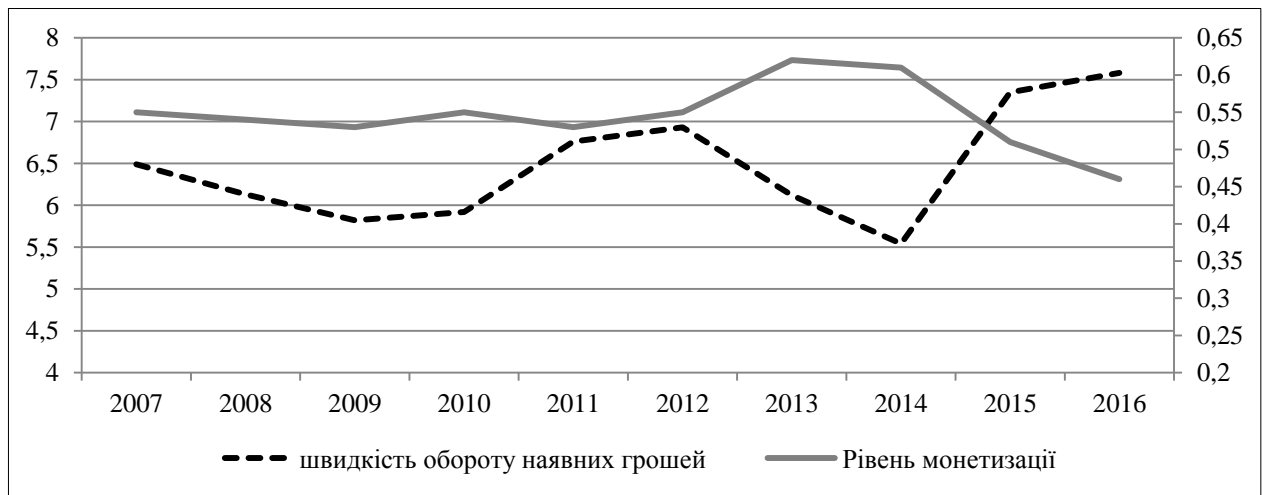


Рис. 2. Швидкість обороту наявних грошей та рівень монетизації економіки України за 2007–2016 рр.

**побудовано автором на основі [3]*

Розглядаючи дані за 2007–2016 роки можна спостерігати, що з 2007 по 2013 роки рівень монетизації збільшився на 0,07 (або 7%), а з 2013 по 2016 року рівень монетизації зменшився на 0,16 (або 16%). У 2013 році зниження було практично непомітним, всього лише 1%, у 2014 році спостерігається найбільш різке падіння (10%), у 2016 році – 5%. Таке різке зниження рівня монетизації економіки можна пояснити ослабленням грошової політики, що тягне за собою зростання інфляції, й, відповідно, зниження рівня монетизації.

Проведений статистичний аналіз грошового обігу України в 2007–2016 рр. дозволяє зробити наступні висновки:

- поступове зростання грошової маси відбувалося за рахунок зростання усіх агрегатів протягом досліджуваного періоду;
- найбільшими інтенсивними були зміни агрегату М0 у порівнянні з іншими агрегатами;
- з 2014 р. спостерігається позитивна тенденція в прискоренні швидкості обороту наявних грошей;
- найбільш негативною тенденцією є падіння рівня монетизації економіки країни з 62 % у 2013 р. до 46 % у 2016 р.

Література:

1. Методологічний коментар (НБУ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51441>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Національного банку України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

ЛАКОФАРБОВЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПОШУК «ТОЧОК ЗРОСТАННЯ»

Унаслідок сучасної кризи вітчизняного базового хімічного виробництва та його випереджального падіння частка лакофарбової продукції (ЛФП) у структурі реалізованої хімічної продукції поступово зростає: якщо у 2011 р. цей показник становив 4,8 %, то за підсумками 2016 р. він зріс до 7,1 % (табл. 1). Попри значне сукупне падіння лакофарбового виробництва (ЛФВ) впродовж 2012–2015 рр., у 2016 р. відбулося його зростання на 17,6 %, приріст обсягів реалізації ЛФП становив 19,7 %.

Таблиця 1

Показники розвитку ЛФВ в Україні у 2011–2016 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс промислової продукції у ЛФВ	103,9	97,4	94,6	92,7	81,1	117,6
Частка ЛФП у загальному обсязі реалізованої хімічної продукції, %	4,8	4,3	5,5	5,9	5,7	7,1
Частка ЛФП у загальному обсязі експорту хімічної продукції, %	5,8	6,0	2,5	6,5	2,9	4,0
Частка ЛФП у загальному обсязі імпорту хімічної продукції, %	3,9	3,9	4,0	3,9	3,6	3,7

Джерело: розраховано за даними [1].

У першому півріччі 2017 р. позитивні тенденції продовжилися: індекс промислової продукції за цим видом діяльності склав 103,4, а обсяг реалізації фарб, лаків, друкарської фарби та мастик збільшився на 14,5 %.

Отже, в умовах загальної стагнації хімічної промисловості ЛФВ демонструє ознаки відновлення і може стати однією з «точок» її зростання.

Водночас динаміка показників зовнішньої торгівлі ЛФП свідчить, що експортний потенціал цієї групи хімічної продукції у теперішній час використовується не повною мірою.

Сучасний етап розвитку українського лакофарбового сегменту обумовлює різноспрямований вплив ряду зовнішніх та внутрішніх чинників. До перших можна віднести стійке зростання попиту на лаки і фарби на світовому ринку, інтенсивне оновлення їх асортименту, підвищення вимог до їх експлуатаційних, технічних та декоративних характеристик, зростання частки «інтелектуальної» багатофункціональної ЛФП, посилення вимог до екологічності та економічності продукції, високий потенціал іноземного інвестування у виробництва сектору, лібералізація торгівлі в рамках Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Більшість цих факторів спричиняють двоїстий вплив: з одного боку, це певні загрози для

національного виробника, але, з іншого, при активній інноваційній, виробничій і ринковій стратегіях, надають йому нові можливості для пошуку власних ніш у різних товарних сегментах і на різних ринках.

Внутрішніми детермінуючими чинниками є залежність попиту на ЛФП від стану та динаміки сфер-споживачів, висока конкуренція серед виробників, вплив на ринок контрафактної продукції, активізація процесів перепродажу активів у ЛФВ, поступове впровадження міжнародних стандартів, обмеженість власної сировинної бази і залежність від імпортованих компонентів.

Основні сучасні напрями розвитку ЛФВ пов'язані з підвищенням їх технологічності, економічності, безпечності та зниженням негативного впливу на навколишнє середовище. Один з таких напрямів, який також явно виражений у внутрішньому виробництві, – скорочення питомої ваги фарб та лаків на основі органічних розчинників на користь водно-дисперсних фарб: якщо у 2011 р. частка перших становила близько 58 %, то у 2016 р. – 42 %.

Іншим напрямком екологізації виробництва й споживання ЛФП є застосування порошкових покриттів.

Активно у світі розвиваються і суміжні інноваційні напрями ЛФВ: енергозберігаючі та маловідходні технології, виготовлення протекторних покриттів та матеріалів зі спеціальними властивостями (для оборонної, авіаційної, суднобудівної, нафтогазової, хімічної галузей).

Зрозуміло, що у теперішніх українських реаліях зруйнованої системи інноваційної підтримки хімічного виробництва не можна розраховувати на повноцінну інноваційну стратегічну перспективу розвитку вітчизняного лакофарбового сектору. Однак цілком можливо говорити про певні ринкові ніші, які треба шукати суб'єктам галузі з урахуванням власного виробничо-інвестиційного потенціалу, нетипових потреб окремих груп споживачів та науково-технологічного заділу вітчизняних науковців.

Наступний стратегічний вектор розвитку індустрії лаків і фарб пов'язаний зі значною увагою суспільства до екологічних аспектів, особливо стосовно використання летких органічних сполук, важких металів та інших шкідливих речовин.

Важливість екологічного імперативу добре розуміють вітчизняні виробники. Місія Асоціації українських виробників лакофарбової продукції передбачає, зокрема, «сприяння підвищенню ефективності функціонування лакофарбової галузі шляхом розроблення, обговорення, внесення пропозицій щодо реалізації програм і послуг, які забезпечують прихильність галузі до охорони навколишнього середовища, управління обігом лакофарбової продукції, захисту здоров'я і безпеки споживачів, а також до розвитку науки та техніки» [2].

Водночас стратегічні перспективи розвитку ЛФВ у цьому напрямку стикаються з проблемою падіння платоспроможного попиту та його переміщенням до «економ» сегментів ринку. Українські виробники змушені вирішувати складне і суперечливе завдання: збільшення обсягів виробництва дешевшої ЛФП при наданні їй якісних та екологічно безпечних властивостей дорожчої продукції. Завдання ускладнюється тим, що якісна екологічно безпечна ЛФП має завелику вартість та її зменшення, зазвичай, відбувається за рахунок використання у виробництві дешевої небезпечної сировини з утратою екологічної якості.

Утім, розвиток українського виробництва фарб і лаків має відбуватися у загальносвітовому тренді, який полягає у зростанні екологічно безпечної ЛФП і запровадженні жорсткіших екологічних вимог. Важливу роль у просуванні концепції екологізації мають відігравати інструменти підвищення інформованості і плекання

екологічної культури споживання, зокрема соціальна реклама. Треба формувати образ сучасного відповідального споживача, який розуміє необхідність сплачувати додаткову вартість за високоякісну, екологічно чисту та безпечну продукцію.

В основі окреслених стратегічних напрямів лежить загальна ідея залучення інноваційних складових потенціалу сектору та задоволення новітніх потреб спеціалізованих сегментів ринку. Натомість, основні обсяги попиту українських споживачів ЛФП (передусім, сегменти непрофесійного декоративного використання, а також професійного використання при реалізації інфраструктурних проектів за рахунок бюджетного фінансування) орієнтуються на цінові характеристики і сконцентровані в сегментах «економ» і «субеконом». Отже, як і раніше, однією з базових стратегій вітчизняного виробництва фарб і лаків має залишатися стратегія низьких витрат.

Головною проблемою тут є обмеженість власної сировинної бази і висока залежність від цінових коливань на імпортні компоненти. У цій ситуації резерви скорочення собівартості ЛФП криються у впровадженні технологічних нововведень, які дозволять зменшити матеріало- й енергоємність виробництва, покращити показники технологічних процесів і якості продукції.

Підсумовуючи, слід зазначити, що вітчизняне ЛФВ зберігає достатній ринковий потенціал і демонструє доволі високі темпи відновлення. Його основні рушійні сили сконцентровані у світових ринкових і інноваційних трендах, а «точки зростання» варто шукати на шляхах екологізації виробництва та задоволення вузькоспеціалізованого та високотехнологічного попиту.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Асоціація українських виробників лакофарбової продукції [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Асоціації українських виробників лакофарбової продукції. – Режим доступу: <http://auvlp.org.ua/>.

**Микитин Ю. В., здобувач,
Наконечна Н. В., к.е.н., доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ України
м. Львів, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стабільність фінансової системи визначається чинниками, серед яких основними є: рівень інфляції, обсяги внутрішніх і зовнішніх боргів держави, стан виконання державного бюджету, рівень монетизації економіки, вартість банківських кредитів, достатній обсяг міжнародних резервів НБУ.

Порушення в динаміці цих показників спричиняють ризики, а іноді й загрози фінансовій безпеці держави. Найсуттєвіші загрози фінансовій безпеці країни знаходяться у сфері грошово-кредитних відносин та банківської діяльності. Саме серйозні помилки у фінансовій та грошово-кредитній політиці спричинили фінансову кризу 1998 р. та 2008 р. [1].

Забезпечення стабільності банківської системи є одним з першочергових завдань, які необхідно вирішити на шляху інтеграції країни до європейського економічного простору. Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Адже саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам цієї системи з усіма секторами економіки.

Основні дослідження щодо розвитку банківської системи було розглянуто у працях провідних вітчизняних економістів: В. Геєця, О. Дзюблюка, В. Корнєєва, П. Матвієнка, В. Міщенко, А. Мороза, М. Савлука.

П. Матвієнко виділяє структуру банківської системи України з таких елементів: макроструктури – як сукупності банків і системи взаємовідносин між ними, включаючи центральний банк, і мікроструктури – організаційної структури самого банку, включаючи його філії та підрозділи, в тому числі й за кордоном [2].

М. Савлук відмічає: «банківська система – це не проста сукупність окремих банків, а свідомо побудована на законодавчій основі їх єдність з чітким визначенням місця, субординації та взаємозв'язків окремих її елементів та ланок» [3].

Активи діючих банків України, без урахування неплатоспроможних фінансових установ, у вересні 2017 року зросли на 29,733 мільярда гривень, або на 2,4%, – до 1,280 трильйона гривень. Згідно з даними Національного банку, в січні-вересні 2017 року активи зросли на 24,412 млрд гривень, або на 1,9%.

Станом на 1 жовтня кількість працюючих в Україні банків, що мають ліцензію на здійснення банківської діяльності, становить 88, в тому числі 38 банків з іноземним капіталом [4].

Українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше, ніж їх закордонні колеги, бувають в кризових ситуаціях. Причому більшість таких випадків пов'язана з неадекватною оцінкою банками власного фінансового стану, а також надійності і стійкості їх основних клієнтів і партнерів по бізнесу [5].

Сучасним етапом розвитку вітчизняної банківської системи є нарощування обсягів капіталу, оскільки саме капітал складає основу функціонування і розвитку всієї банківської системи. Потенційними резервами зростання капіталу банківської системи України є:

- 1) злиття та консолідація банків у різноманітні об'єднання тощо;
- 2) залучення коштів на умовах довгострокового субординованого боргу;
- 3) приріст капіталу банківської установи шляхом додаткового випуску акцій;
- 4) акумулювання прибутку минулих і поточного років та його використання для створення різноманітних резервів.

Таким чином, відповідальність за теперішнє і майбутнє країни всі гілки та органи влади мають нести солідарно. Потрібна їх ефективна співпраця, тільки разом можна розбудувати нову державу, віддану принципам ринкової економіки. Узгоджена національна модель регулювання як всієї економіки, так і фінансового ринку, має бути не тільки створена, але й запроваджена. Адже реформування монетарної політики і банківської системи є необхідною, але не достатньою умовою для переведення всієї економіки на нові «рейки» [6].

Література:

1. Наконечна Н.В. Актуальні проблеми забезпечення економічної безпеки в Україні: колективна монографія / за ред. Я.Я. Пушак та Я.С. Піцура. – ЛьвДУВС, Львів: Ліга-Прес, 2017. – 368 с. – Розділ 1.2. – С. 14–25.

2. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний ун-т. – К., 2004.
3. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко] – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
4. Активи діючих банків зросли до 1,3 трильйона гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу//: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/11/1/630713/>
5. Ризики банківської діяльності. О.А. Чигринець [Електронний ресурс]. – Режим доступу//: <https://www.dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8131/1/risk.pdf>
6. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу//: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.

Myroshnychenko Iu. O., PhD (Economics), Associate Professor,
Matvieieva Yu. T., PhD (Economics), Senior Lecturer,
Sumy State University,
Sumy, Ukraine

INNOVATION ACTIVITY AS A FACTOR OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE

The problem of ensuring the economic security of the country occupies the significant place in the macroeconomic policy of the developed countries of the world. To date, the level of economic security of the country depends on the innovation, activation of innovative activities and modernization in the innovation field. That is why special attention should be paid to the issues related to the research of the country's innovation activity as one of the main factors of ensuring the economic security in Ukraine.

Research in the context of ensuring the economic security of the country on the basis of the use of innovation have been carried out in the works of such scientists as O. V. Bolduyeva, O. S. Bogma, S. L. Vorobyov, T. F. Kutsenko, T. P. Krushelnytska, A. Ye. Nykyforov, O. V. Pabat, S. M. Chystov.

The current state of innovation activity in Ukraine is characterized by many indicators and the most important are as follows: the state of the scientific, scientific and technical base, research institutes, laboratories and organizations; state of higher scientific education; indicators of the number of scientific and technological developments and the value of these developments and their relevance to the needs of the time, scientific and technological progress and the development of world scientific thinking, etc. Thus, according to the latest data of the State Statistical Service of Ukraine, during the period from 2005 to 2015, the number of organizations, performing the research and development decreased by 35%. The decrease took place stage by stage with minor fluctuations. To a large extent, the number of such organizations began to decrease beginning in 2013, Fig. 1.

The level of economic security of the state can be assessed on the basis of using the method of the calculation of the level of economic security of Ukraine, approved by the Ministry of the Economy of Ukraine No. 602 of 02.03.2007, based on a comprehensive analysis of economic security indicators identifying the possible threats to economic security of Ukraine and applied to the integrated assessment of the level of economic security of Ukraine in the economy as a whole and by certain fields of activity [2]. The calculation of indicators for assessing the scientific and technological security of Ukraine

during the period from 2010 to 2015 was carried out according to this methodology that is based on the latest statistical data on scientific and innovative activities (see Table 1).

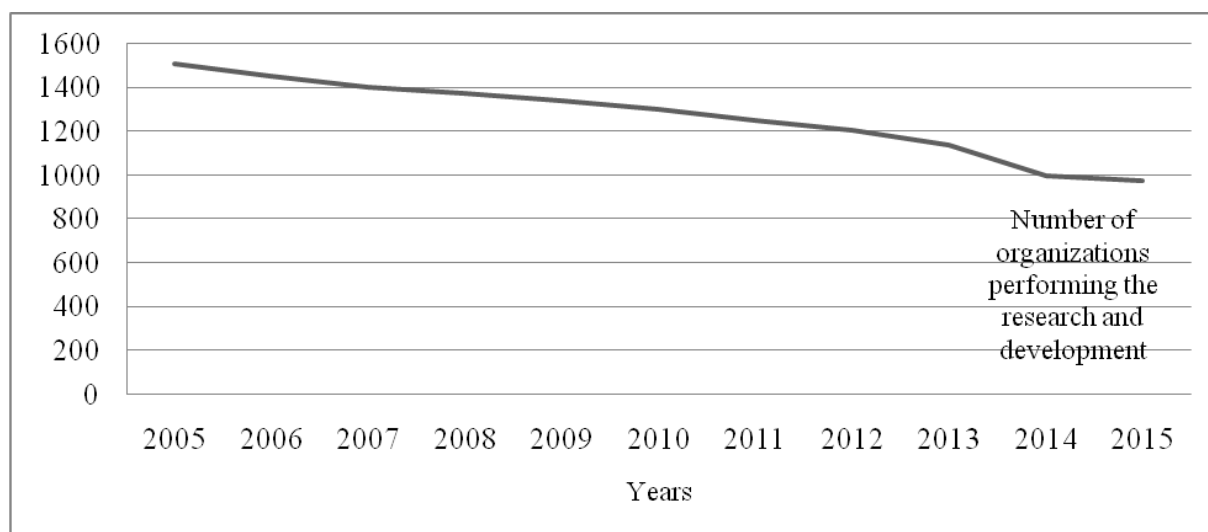


Fig. 1. Dynamics of the number of organizations performing the research and development in Ukraine

(developed according to data of the State Statistics Service of Ukraine [1])

Table 1

Dynamics of indicators of the state the scientific and technological security of Ukraine

Indicator, measurement unit	Thresh olds	Actual values						The trend of change and values assessment
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Scientific and technological security								
The share of state budget expenditures on science in GDP, %	no less than 1,7	0,34	0,29	0,33	0,33	0,26	0,21	dangerous zone
Number of the specialists performing scientific and technical work, % to the total number of employed in the economic field of the country (per 1000 people)	no less than 9	4,41	4,18	4,05	4,03	3,84	3,88	dangerous zone
The share of the enterprises implementing innovations in the total number of industrial enterprises, %	no less than 50	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	dangerous zone
The ratio of the number of implemented industrial property objects (inventions, utility models, industrial designs) to registered ones, %	no less than 90	75	68	61	53	51	55	dangerous zone

1	2	3	4	5	6	7	8	9
The share of implemented innovative products in the total volume of industrial products, %	no less than 5	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	dangerous zone
Activity change index of creating the samples of new technology, %	no less than 100	103	135	105	85,9	162	73,5	dangerous zone
Activity change index of implementation new types of products, %	no less than 100	86,7	134	105	92,2	116	85,7	dangerous zone
The ratio of the share of fundamental research, applied research, scientific and technical developments, scientific and technical services performed ourselves in the total volume, proportions in%	15:25:60	22:16:61	21:18:61	23:18:59	23:18:59	23:17:60	22:18:60	dangerous zone

(calculated according to the data of the State Statistics Service of Ukraine [1])

As a result of the research, it was determined that the share of expenditures on scientific and technical activities in Ukraine in 2015 remained less than 1% of GDP – knowledge-intensity of GDP was 0.62%, including 0.21% at the expense of the state budget (2014–0.26%). This is the minimum value during the period from 2005 to 2015. This testifies that science losses its ability to perform an economic function.

The indicators, that characterize the share of enterprises that implement the innovation in the total number of industrial enterprises, have positive dynamics. However, the share of implemented innovative products in the total volume of industrial products over a studied period of 6 years has negative dynamics. The share of innovative products implemented in the total volume of industrial products decreased by 36.8% from 2010 to 2015, Fig. 2, 3.

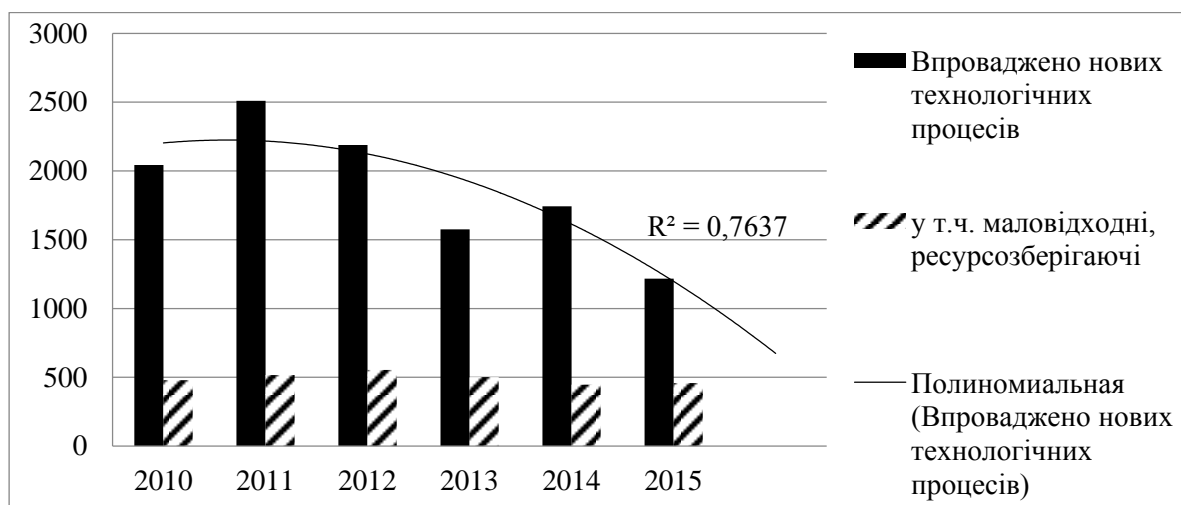


Fig. 2. The dynamics of the implementation of new technological processes, including low-waste, resource-saving ones

(developed according to the data of the State Statistics Service of Ukraine [1])

Dynamics of activity change indices of creating the samples of new technology and implementation of new types of products has a high magnitude of fluctuations, i.e., it has unsustainable pattern of development.

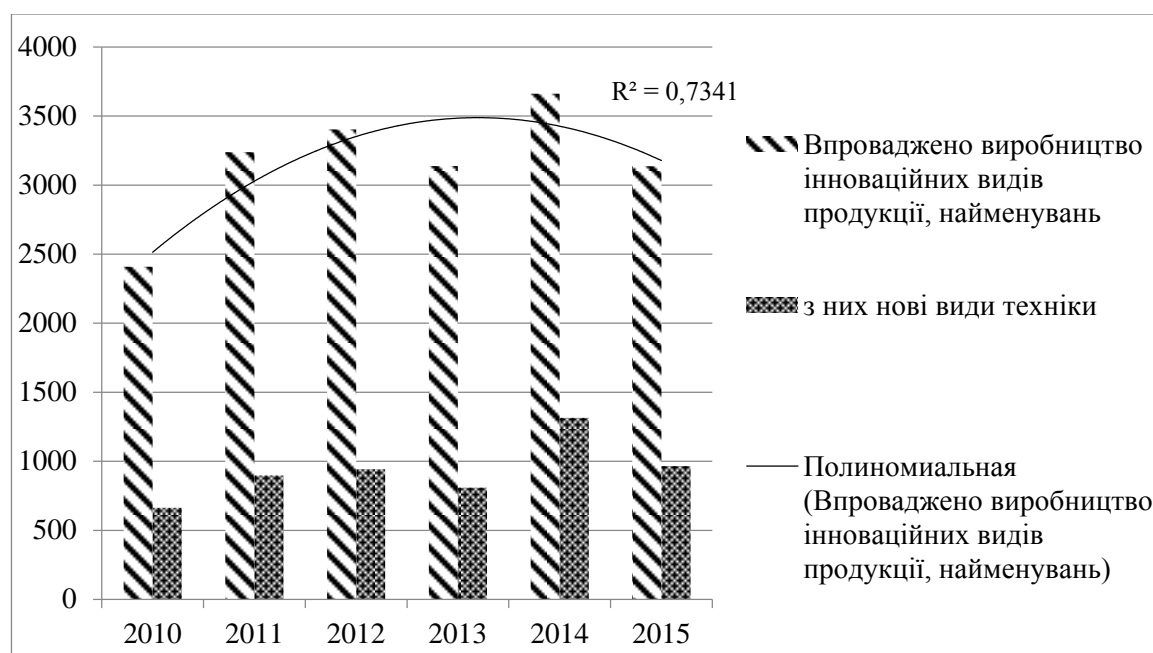


Fig. 3. The dynamics of the implementation of production of innovative products, items (developed according to the data of the State Statistics Service of Ukraine [1])

Thus, while forming and developing the innovative system of Ukraine at the current stage, the priority should be given to the institutional support of the innovation activity, the formation of motivational mechanism for the transition of the real sector of the economy to the innovative development path.

This work was supported by the Ministry of Education and Science of Ukraine (Project No. 0117U003922 “Innovative drivers of national economic security: structural modeling and forecasting”).

References:

1. The State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. The Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 60 of 02.03.2007 “On approval of the methodology of calculating the level of economic security of Ukraine” – Official website of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine / [Electronic resource]. – Available at: <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/index>

CRISIS FACTORS IN THE PROCESS OF SMALL PRIVATIZATION AT REGIONAL LEVEL (SUMY REGION)

In the process of socio-economic transformation of Ukraine, a special role was assigned to the State Property Fund of Ukraine. One of the main tasks of its activities is defined “implementation of state policy in the field of privatization, lease, use and alienation of state property, as well as in the field of state regulation of property valuation, property rights and professional valuation activities” [1, art. 4]. In accordance with Ukrainian legislation, privatization objects are classified as follows [2, p. 5.1]:

1) “big” privatization:

– group C – united property complexes of state enterprises, their structural divisions; shares of a joint-stock company, formed in the process of privatization and corporatization (except for objects of group D); the only property complexes of enterprises and organizations of agriculture, fish industry and agro-industrial complex;

– group D – united property complexes of state enterprises and shares of joint stock companies that are strategically important for the economy and security of the state or signs of domination in the national market of goods (works, services), enterprises of the defense-industrial complex, as well as objects with unique production, use of rare resources [3];

– group G – shares (shares, shares) belonging to the state in the authorized capital of economic partnerships, other economic organizations and enterprises;

2) “small” privatization:

– group A – united property complexes of state enterprises, their structural divisions that can be allocated to independent economic entities – legal entities (the average number of employees for the reporting (financial) year does not exceed 100 persons, the volume of gross income from sales of products (works, services) does not exceed 70 million UAH, property value is not enough to form the authorized capital of an economic partnership); separate individually determined property;

– group E – objects of incomplete construction (buildings, structures, transmitting devices not put into operation), preserved objects;

– group F – objects of social and cultural purpose, including, together with the state owned land plots on which they are located.

On the territory of the Sumy region during 2006–2015 57 objects of groups A, D and F were realized (Table 1 and Table 2).

The data analysis allows us to make a number of significant conclusions regarding the process of small privatization of state property in the Sumy region:

1) the number of objects sold for the year decreased significantly (from 15 to 2);

2) the tendency of reduction during the period was sustained downward, except in 2009, which does not eliminate the systematic conclusion;

3) a rapid drop in the total number of realized objects occurred after 2009;

4) during 2010–2013, there was a temporary quantitative stabilization of sales at the level of 4 objects per year;

5) in the last 2 years of the investigated period, the level of realization of state-owned objects was the lowest during the period and equaled to 2 units;

6) the tendency of sales of objects of Group A is practically identical to the general tendency for all objects of small privatization (the correlation coefficient is almost 0,9);

Table 1

**Privatization of state-owned objects belonging to groups A, E, F 2006–2010 years
(Sumskaya oblast) [4]**

№	Stage of privatization	Meas-t	Year				
			2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Object sold	pcs.	15	10	5	7	4
2	Income without VAT, incl.:	thousand UAH	518,8	925,1	2519,1	3190,5	6215,3
2	– group A	pcs.	7	8	5	6	3
3	Income without VAT	thousand UAH	388,6	561,2	2519,1	3179,7	6176
4	– group E	pcs.	8	1	0	1	1
5	Income without VAT	thousand UAH	130,2	44,4	0	10,8	39,3
6	– group F	pcs.	0	1	0	0	0
7	Income without VAT	thousand UAH	0	319,5	0	0	0

Table 2

**Privatization of state-owned objects belonging to groups A, E, F 2011–2015 years
(Sumskaya oblast) [4]**

№	Stage of privatization	Meas-t	Year				
			2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Object sold	pcs.	4	4	4	2	2
2	Income without VAT, incl.:	thousand UAH	390,8	177,5	346,4	328,1	538,6
2	– group A	pcs.	4	2	4	1	2
3	Income without VAT	thousand UAH	390,8	156,1	346,4	315,6	538,6
4	– group E	pcs.	0	2	0	0	0
5	Income without VAT	thousand UAH	0	21,4	0	0	0
6	– group F	pcs.	0	0	0	1	0
7	Income without VAT	thousand UAH	0	0	0	12,5	0

7) the share of objects of group A in the total number of realized objects for 10 years was 74 percent (42 sales contracts from 57 respectively), and in four years (2008, 2011, 2013, 2015) – 100 percent;

8) cash inflow from the sale of Group A assets in the total state budget revenues from small privatization exceeded 96 percents;

9) the coefficient of correlation of cash flows from the sale of individually determined property and from the general implementation is equal to 0,998;

10) the share of objects of group D in the total number of realized objects was 23 percents;

11) in terms of value, the share of proceeds from the sale of objects of incomplete construction in the total volume was 1.6 percent;

12) in the quantitative structure of implementation, the smallest is the proportion of objects of group E (3 percent);

13) cash receipts from the privatization of objects of group E in total income amounted to 2,2 percents;

14) the realization of state-owned objects belonging to groups D and F has a clearly defined discrete character (no objects have been sold in 5 and 8 years, respectively).

Taking into account the analytical conclusions and examining the practice of privatization processes, it is necessary to determine the factors that lead to inhibition of small privatization. Firstly, the fall in purchasing power of the population as a result of the financial crisis of 2008–2009 greatly influenced investors' interest in the acquisition of state-owned property. Secondly, objects with the highest degree of investment attractiveness were implemented during the previous privatization stages. Thirdly, the privatization objects in the Sumy region are in the vast majority located in the countryside. Fourth, the sale of objects sale with the land is hampered by the process of property reform, since some investors are not interested in acquiring land under objects (for example, unfinished construction of multistory buildings), and the production of land documentation requires significant spending of public funds and increases the terms of pre-privatization preparation for a period of 9 months to 2 years. Fifthly, the inclusion of a significant part of the objects in the list of those subject to privatization occurred in the late 1990s and early 2000s. Lack of proper funding has led to the fact that they were not properly preserved, destroyed for a long period, disassembled by unauthorized persons and in critical conditions. Sixthly, the valuation methods used to determine the initial value of small privatization objects do not fully reflect the market price at which an investor would agree to purchase an auction lot, taking into account the need for its completion and repair, financing of accompanying procedures.

References:

1. The Law of Ukraine “On the State Property Fund of Ukraine”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4107-17>

2. The Law of Ukraine “On Privatization”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>

3. Зайцев, О.В. Інститут банкрутства, його функції та роль на сучасному етапі економічного розвитку держави / О.В. Зайцев, Д.В. Нікітін // Причорноморські економічні студії / Одеса. – 2017. – Вип. 16. – С. 142–145, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/57309>

4. Analytical information on the work of the State Property Fund of Ukraine on the Sumy region, available at: <http://www.spfu.gov.ua/ua/regions/Sumyhtml/spf-analytics.html>

Нечипоренко В. В., д.пед.н., доцент,
Куредка Н. М., к.е.н., доцент,
Юхновська Ю. О., к.е.н., доцент,
Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія
м. Запоріжжя, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм в даний час в усьому світі є загально визнаним засобом пізнання навколишнього світу, відпочинку, оздоровлення, спорту. У систему туристських заходів щорічно залучаються десятки мільйонів людей. У багатьох країнах туризм став важливим сектором економіки, займаючи в загальному світовому експорті третє місце.

Проте проблематика туристичної діяльності для осіб з особливими потребами в Україні майже не досліджена. Туризм в нашій державі все ще не є доступним в повній мірі для інвалідів видом діяльності, у той час, коли на Заході вже сформовано цілу індустрію інклюзивного туризму.

Туризм є унікальним явищем для реабілітації людей з обмеженими можливостями, включає як пізнавальний процес, так дає можливість підводити людину до повноцінної соціалізації, яка відбувається протягом усього життя.

Інклюзивний туризм – процес розвитку туризму, який має на увазі доступність туризму для всіх, в плані пристосування інфраструктури туристичних центрів і об'єктів туристського показу до різних потреб усіх людей, в тому числі інвалідів, людей похилого віку, їх опікунів і членів сімей, людей з тимчасовими обмеженими можливостями, сімей з маленькими дітьми.

Інвалідний туризм – вид рекреаційного туризму, розрахованого на людей з обмеженими фізичними можливостями. Рекреаційний туризм – це пересування людей в вільний час у цілях відпочинку [1]. Відновлення фізичних душевних сил людини. У багатьох країнах світу цей вид туризму є найпоширенішим і масовим.

J. Wolski (1979) вважає, що туризм є істотним елементом реабілітації, метою якого є максимальне покращення фізичної, психологічної, суспільної, професійної справності і пристосування до нормального життя [3].

З подальшим розвитком туристична індустрія різних країн світу охоплює все більшу кількість виробників туристичних послуг, а також їх споживачів. Практика показує, чим вищий рівень розвитку туристичної індустрії у країні, тим більш доступніші туристичні послуги для людей з обмеженими фізичними можливостями (обмеженими можливостями здоров'я). Звичайно, для цих потенційних чи дійсних споживачів послуг туристичного ринку найбільш актуальними є лікувально-оздоровчі послуги і при потребі та можливостях вини подорожують до місцезнаходження відповідних лікувальних ресурсів. Особи з обмеженими можливостями становлять близько 10% від усіх мандрівників світу. Ринок інклюзивного туризму поки важко назвати масовим навіть за кордоном. Однією з причин низького попиту експерти називають страх і неминучий дискомфорт, обумовлений обмеженими можливостями пересування або когнітивних здібностей у людей з порушеннями зору, слуху, а також вузьке розуміння самого терміна «доступний туризм» і плутанини навколо цього поняття.

На жаль, виявляється, що Україна практично не готова до надання туристичних послуг людям з особливими потребами, наші рекреаційні зони не пристосовані до їхніх побажань і вимог, бракує фахівців, методик, досвіду.

Що стосується наявності природно-ресурсного потенціалу України, то достатньо згадати, що країна має потужний природно-реабілітаційний фонд з низкою цікавих об'єктів історико-культурної спадщини, якими не кожна країна світу може похизуватись. Але рівень надання послуг людям з інвалідністю, їх можливістю адаптуватись до соціуму в різний спосіб, залишається нагальною проблемою загальнодержавного рівня.

Складається поки що поодиноким практикою вищих навчальних закладів України щодо підготовки фахівців за спеціальністю «Туризм» зі спеціалізації «Лікувально-реабілітаційний та оздоровчий туризм». Так, з 2016р. розпочата підготовка таких кадрів у Хортицькій навчально-реабілітаційній академії м. Запоріжжя [4].

Розвиток інклюзивного туризму, або ж туризму для всіх в Україні відбувається досить повільно. Багато в чому завдячуючи нерозвиненій інфраструктурі, зокрема – відсутності підйомників у метро, театрах, кінотеатрах, непридатності транспортних засобів для самостійного пересування інвалідів на візках, відсутності пандусів (або ж наявності таких пандусів, якими неможливо пересуватись), відсутності обладнаних номерів у готелях у ціновому сегменті, доступному для українських інвалідів.

Виділимо наступні фактори, які обмежують або впливають на можливість організації інклюзивного туризму в Україні [2]:

1. Фізичний стан потенційних туристів (інвалідність, обмежена дієздатність).
2. Матеріальне положення потенційних туристів (фінансова неспроможність для здійснення подорожей).
3. Неподоланні транспортні складові туристичної подорожі (відсутність спеціалізованих автобусів, спеціально пристосованих місць у залізничному транспорті тощо).
4. Зависокі ціни на засоби спеціального розміщення людей з інклюзією.
5. Наявність бюрократичних перепон (наприклад, складності процедур оформлення віз для закордонних подорожей).
6. Відсутність або низький рівень соціальної підтримки туризму та відпочинку для людей з інвалідністю.
7. Проблема слабого інформаційного поля та інформованості людей з інвалідністю, відносно отримання необхідного або бажаного туристичного продукту, слабкий розвиток маркетингу.
8. Обмеженість набору туристських послуг і туристських дестинацій, які пропонуються та є доступними для осіб з обмеженими можливостями здоров'я.
9. Відсутність необхідної мотивації у людей до здійснення подорожей.

Вирішення цих проблем дозволить ефективно використовувати туризм у процесі допомоги особам з неповноправністю, усвідомити необхідність розвитку оздоровчого туризму для осіб з особливими потребами. Інклюзивний туризм може розвиватися тільки в тому випадку, якщо об'єкти індустрії гостинності та туризму відповідають принципу «є і зручно для всіх».

Розвиток інклюзивного туризму може сприяти: збільшенню прибутку туристичних агентств за рахунок залучення нової категорії клієнтів; зросту оподаткованої бази; появи додаткових робочих місць у туристичних агентствах; необхідності вкладення в навчання персоналу туристичних агентств по роботі з новою категорією клієнтів, що призведе до підвищення їх професіоналізму та більшої затребуваності агентства на туристичному ринку; посиленню процесу інтеграції людей з обмеженими можливостями в суспільство і підвищить рівень соціально-економічного розвитку країни.

Слід відзначити і позитивні зрушення, особливо це стосується Західного регіону України, де зроблені вагомі кроки з метою створення привабливого туристичного продукту для інклюзивного туризму.

Проаналізувавши стан інклюзивного туризму, можна зробити висновок, що в Україні ця галузь практично не розвинена, що підтверджує відсутність пристосованої для потреб туристів з вадами туристичної інфраструктури. Для вирішення проблеми необхідно: в першу чергу державна підтримка; розробка туристичних маршрутів, пристосованих до потреб осіб з вадами; створення туристичного путівника визначних пам'яток України. Особливу увагу слід звертати на облаштування туристичної інфраструктури та підготовку кваліфікованих кадрів.

Література:

1. Кобиляцький Н. Г. Соціальний захист населення як соціальний інститут та шляхи підвищення ефективності його функціонування. Дис. канд. соціол. наук. – Ставрополь, 2000. – 202 с.
2. Рассохина, Т. В. Проблемы оценки системы развития туризма в туристской дестинации / Т. В. Рассохина, А. И. Сесёлкин // Вестник университета (ГУУ). – 2013. – № 1. – С. 85–95.
3. Kaganek K. Modele regresyjne uprawiania turystyki aktywnej przez osoby niepełnosprawne wzrokowo i ruchowo / K. Kaganek, H. Stanuch // Bio-algorithms and med-systems. – 2005. – Vol. 1. – № 1–2. – P. 221–226.
4. <http://khnnra.com.ua>.

**Нечипоренко О. М., к.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна**

РОЛЬ ЕКОСИСТЕМНИХ ПОСЛУГ В УПРАВЛІННІ ЗРОШУВАНИМ ЗЕМЛЕРОБСТВОМ

Нині загально визнано, що зрошуване землеробство генерує більше послуг, ніж просто виробництво необхідних харчових продуктів. Штучно зволожені поля є частиною агроєкосистеми, в якій органічно поєднано певну територію, аграрне виробництво та різні практики управління. При цьому виконується цілий ряд корисних для людей функцій, які визначають як еколого системні послуги (ЕП). Такі сервіси (рис. 1), крім *забезпечуючих* функцій (виробництво продукції, подача води на інші – не поливні потреби тощо), активно виконують *регулюючі* (поглинання вуглецю, підтримка біорізноманіття, поповнення підземних вод, боротьба з ерозією ґрунтів та ін.), та задовольняють *соціально-культурні* потреби (естетичні, освітні, рекреаційні, екотуристичні тощо). Є і четверта група це – *підтримуючі* (ґрунтоутворення, кругообіг поживних речовин та води, фотосинтез), які необхідні для забезпечення згаданих вище послуг. Останні відрізняються від трьох попередніх категорій тим, що їх впливи на людей є непрямими, або ж здійснюється протягом дуже тривалого періоду, тоді як дії сервісів попередніх груп мають відносно безпосередні і короткочасні впливи на споживачів.

Разом із тим, зрошуване землеробство продукує також і негативні (некорисні) впливи на суміжні екосистеми, оскільки вони піддаються більшому забрудненню, виснаженню водних ресурсів в інших місцях та, у кінцевому підсумку, має місце відмова в обслуговуванні решти категорій населення.

На думку окремих вчених, екосистемні послуги доцільно визначати як економічні вигоди, які отримують економічні суб'єкти від використання існуючих функцій екосистем, а також таких, що утворюються в результаті генерування, відновлення, підтримки, регулювання екосистемних процесів, сформованих під час цілеспрямованої діяльності тих або інших суб'єктів господарювання різних форм власності та ієрархічних рівнів управління [1]. Поряд із цим, більшість визначень екосистемних послуг, за сучасних умов, потребують проведення економічної (вартісної) їх ідентифікації.

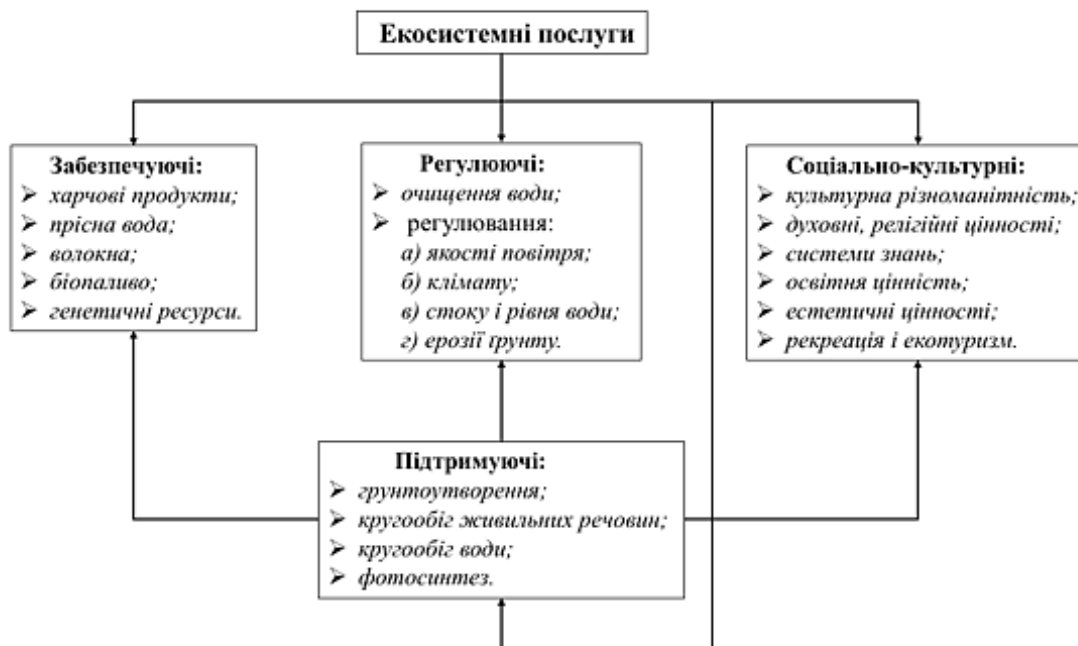


Рис. 1. Екосистемні послуги зрошуваного землеробства

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Оцінку економічної вартості послуг екосистем визначають за допомогою наступних загальновідомих методів:

– *прямого ринкового оцінювання* – визначення вартості екослуг (товарів) на основі реальної ціни на ринку. В основному застосовують для оцінки товарів (забезпечуючі послуги) та культурних послуг (рекреація);

– *непрямого ринкового оцінювання* – застосовуються в умовах відсутності ринків на певні товари або послуги екосистем. При цьому є методи оцінки, які застосовуються для визначення готовності платити чи готовності прийняти відповідну компенсацію за отримання або втрату певної послуги;

– *умовного оцінювання* – за допомогою побудови гіпотетичного сценарію на основі результатів анкетного опитування респондентів, наприклад, стосовно готовності платити за покращення якості води в джерелі зрошення для того, щоб вони могли насолоджуватися плаванням чи рибальством;

– *групового оцінювання* – передбачає створення експертної групи.

Слід зазначити, що регулюючі і соціально-культурні ЕП, хоч певною мірою і впливають на людину, все ж погано піддаються оцінюванню як фізичному так і економічному, а тому рідко з'являються на ринку.

Загалом, при визначенні ролі екосистемних сервісів у поліпшенні стратегій використання земельних і водних ресурсів, виявлено два види проблем. Перший

стосується труднощів вартісної оцінки тих екопослуг, які не обмінюються на ринках, а другий – потенційних скритих перепоп при використанні цих оцінок для розробки нових норм, правил (інституцій) [3].

Вартість ринкових товарів (послуг) визначити легко, оскільки функція попиту розкриває споживчі переваги різних пропозицій. Вартість послуг неринкових, як говорилося вище, обчислюється із врахуванням готовності споживачів платити за позитивні і готовності до прийняття компенсації за негативні ЕП. При цьому, на основі уже виявлених або заявлених способів визначення переваг, можуть бути використані різні методи економічної оцінки, їх вибір залежатиме від виду послуг, що підлягають оцінюванню.

Проте використання зазначених методів переваг ускладнює агрегацію ЕП на регіональному чи національному рівні, тому що вони формуються на сильних поведінкових припущеннях стосовно того: чи споживачі здатні і готові замінити одну послугу на іншу або екосистемні сервіси на грошову компенсацію; чи добре отримувачі ознайомлені із ЕП; що респонденти можуть мати певний стратегічний інтерес і тому готові платити за послуги більше; що існує відомий ефект масштабу, коли запитують людей про їх готовність платити за сервіс (тобто, якщо вони готові платити за безпеку певної зони, то вже не будуть платити подвійну суму за її подвоєну площу).

При розробці політики управління з урахуванням вартості неринкових екосистемних послуг, генерованих зрошуваним землеробством, виникнуть ще деякі важливі проблеми.

По-перше, в залежності від розташування та цілей, які переслідують товаровиробники, іригаційні агроекосистеми виробляють різні поєднання ЕП та нанесення шкоди. При цьому можливі різні варіанти асоціювання екопослуг: найчастіше надання однієї конкретної послуги забезпечується за рахунок інших (наприклад, збільшення виробництва харчової продукції на зрошуваному полі переважно пов'язане зі зменшенням біорізноманіття та зростанням забруднення). У таких випадках важливо знайти компроміси між конкуруючими екосистемними послугами, які можуть змінюватися у просторі. Проте в інших варіантах відбуватиметься синергія між двома, або більшим числом сервісів, які спільно і водночас генеруються зрошуваними агроекосистемами (наприклад, привабливий агроландшафт та виробництво харчових продуктів).

По-друге, хоча проведення економічної оцінки надає послугам грошову вартість (незалежно від способу їх отримання), та все ж дизайнери повинні знати, які послуги зможуть надаватися однаковими екосистемами при різних сценаріях управління. Так, оцінювання екосистеми як джерела, або сховища ресурсів є недостатнім, оскільки одне і те саме джерело ресурсів може надавати різноманітні послуги (візьмемо машину до і після аварії: вони мають однаковий ресурсний запас, але зламана машина вже не зможе виконувати функції, як це було раніше). Оскільки нас цікавлять функції, а не джерело, будуть важливими певні зусилля, щоб зрозуміти взаємозв'язок між конфігурацією агроекосистем і генерацією ЕП.

По-третє, буде помилкою вважати, що певна послуга може надаватися лише зрошуваним сільським господарством, тоді як фактично її можливо отримати і через інші види землекористування. Наприклад, рисові чеки заряджають водоносні горизонти ґрунту, або можуть бути використані як зони розширення для пом'якшення шкідливих наслідків повені; однак інші природні угіддя (наприклад, водно-болотні) можуть виконувати ті ж самі функції, забезпечуючи, водночас, додаткові екологічні послуги (збільшення біорізноманіття). Певна плата виробникам рису за користування

гектаром, оскільки вони за власні кошти поповнюють водоносні горизонти масиву, збільшили б стимули для вирощування цієї культури на територіях, що попередньо функціонували як природні водно-болотні угіддя [3].

Отже, оцінка вартості наданих екосистемних послуг, є важливою складовою інноваційного розвитку управління зрошуваним землеробством України. Запровадження економічного оцінювання неринкових екопослуг забезпечить оптимальний баланс між виробництвом харчових продуктів та наданням іригаційними системами інших важливих екологічних сервісів. На емпіричному рівні це передбачає більш вищий рівень узгодженості між інституціональними та екологічними проблемами, а також, спрямованими на вирішення проблем сталого розвитку, стратегіями управління.

Література:

1. Мішенін Є. В. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрямок посткризового зростання економіки України / Є. В. Мішенін, Н. В. Олійник // Механізми регулювання економіки. – 2010. – Т. 3, № 3. – С. 104–117.

2. Ecosystems and human well-being : a framework for assessment / Millennium Ecosystem Assessment ; authors, Joseph Alcamo [et al.] ; contributing authors, Elena M. Bennett [et al.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pdf.wri.org/ecosystems_human_wellbeing.pdf

3. Value of Ecosystem Services provided by Irrigated Agriculture. Jourdain Damien and Sylvie Morardet. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icid.org/icidnews_15_4.pdf

4. Secretariat of the Convention on Biological Diversity (2004) The Ecosystem Approach, (CBD Guidelines) Montreal: Secretariat of the Convention on Biological Diversity 50 p.

5. Конвенція про охорону біологічного різноманіття від 1992 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_030

**Нікитенко Д. В., докторант, доцент кафедри,
Національний університет водного
господарства та природокористування
м. Рівне, Україна**

МОТИВАЦІЯ ІНВЕСТОРІВ ЯК ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Суб'єктами інвестування згідно вітчизняного законодавства можуть бути фізичні і юридичні особи як резиденти, так і нерезиденти, а також держави. За своєю роллю інвестори можуть бути вкладниками, кредиторами, покупцями. Особливість інвестиційних відносин полягає у тому, що суб'єктами інвестування можуть виступати як ті, хто пропонує специфічний товар (інвестиції), так і ті, хто потребує його. Тому слід розрізняти індивідуального та інституціонального інвестора.

Якщо індивідуальним інвестором можуть бути різні суб'єкти (як ті, хто має в наявності інвестиційні ресурси, так і реципієнти інвестицій, тобто ті, хто потребує інвестиційних ресурсів) то інституціональний інвестор – це суб'єкт, який виконує функції посередника та уособлює в собі дві сторони ринку: і попит, і пропонування специфічного товару.

Комплексний підхід до дослідження інвестування передбачає й класифікацію інвесторів за формами і методами діяльності, оскільки різні групи інвесторів мають дещо відмінні цілі, здійснюють інвестиції в різних обсягах і в різні види діяльності. За

останні кілька десятиліть очікування та поведінка інвесторів значно змінилися. Фундаментальним припущенням економічної теорії є припущення про раціональну поведінку економічних агентів, що в контексті теорії інвестицій свідчить про те, що при здійсненні інвестицій інвестори думають та поводяться «раціонально». Зростання кількості форм інвестування дало інвесторам багато альтернатив. Загалом припускають, що індивідуальні інвестори використовують всю наявну інформацію для формування «раціональних очікувань» при прийнятті інвестиційних рішень. Проте, насправді вони, зокрема індивідуальні інвестори – фізичні особи (нанорівень), не думають і не поводяться раціонально і в своїх діях вони керуються жадібністю та страхом [1, с. 19].

Більшість основних теорій поведінкових фінансів звертають увагу на дослідженні обмежень, пов'язаних з прийняттям рішень. Серед них виділяють недоліки, пов'язані з проблемою суб'єктивної оцінки масиву інформації та наданні їй надмірної ваги індивідуальними інвесторами. Чинниками ірраціональності, які вводять в оману при прийнятті рішень, можуть бути також надмірна емоційність, суб'єктивне мислення та мислення під впливом «стадного інстинкту», що також може свідчити про відсутність елементарної фінансової грамотності.

Люди різні, а отже і мотиви здійснення заощаджень загалом та перетворення їх у інвестиційний ресурс зокрема є також різними: $Y - T + Tr - C = S \rightarrow I$ (1), де S – заощадження, $S \rightarrow I$ – конверсія заощаджень у інвестиційний ресурс, Y – особисті доходи, T – особисті податки, Tr – різного роду трансфери, C – споживчі витрати.

За результатами досліджень, проведеними американськими науковцями Сяо і Норінг (Xiao and Noring) у 1994 році, було виявлено, що сім'ї, які мають низький рівень фінансових ресурсів (доходи та різного роду трансфери), не стільки заощаджують, скільки економлять на щоденних витратах перш за все, для того, щоб вижити. Коли ресурси сім'ї збільшуються, то мотивація заощаджувати на випадок надзвичайних ситуацій також зростає (вітчизняний аналог «на «чорний» день»). За високого рівня доходу важливими мотивами для заощаджень стають підвищення рівня життя, вихід на пенсію та допомога дітям [2, с. 34]. У своєму дослідженні вони згрупували мотиви здійснення заощаджень в 6 груп: «щоденні» (заощадження (економія) на щоденних покупках), «великі покупки» (заощадження для здійснення великих покупок (будинки, квартири) або затрат (весілля, навчання, ремонт)), «непередбачений випадок» (заощадження на «чорний» день), «на пенсію», «для дітей», «розвиток» (заощадження з метою підвищення рівня життя). В залежності від мотиву здійснення заощаджень обираються і способи реалізації мотивів. Перша група мотивів пов'язана з процесом ошадливості і нічого спільного з інвестиційними ресурсами не має. Всі інші мотиви заощадження так чи інакше можуть перетворити заощадження у інвестиційний ресурс на коротко- чи довгострокову перспективу. Ознака короткостроковості притаманна таким мотивам як «великі покупки» та «непередбачений випадок», тоді як мотиви «на пенсію», «для дітей» та «розвиток» можуть відповідати довгостроковому характеру інвестування.

В іншому дослідженні у 2013 р. інші науковці емпіричним шляхом аналізували зв'язок мотивів до інвестування з відповідними фінансовими інструментами, серед яких виділяли: державні цінні папери, страхування життя, облігації приватних компаній, заощадження на поштово-ощадних рахунках, строкові депозити, внески у пайовий інвестиційний фонд, звичайні акції, привілейовані акції, внески у накопичувальний (страховий) фонд та облігаційна позика (наведено по мірі зниження фактів використання серед опитуваних) [1, с. 23].

**Мотиви здійснення інвестиційної діяльності індивідуальним інвестором
(нанорівень)**

Рівень	Для чого? (яка мета)	Чому? (яка причина)
Інвестор – фізична особа	Фінансовий захист (запас)	Перспективи зниження рівня доходів в майбутньому
	Зниження податкових платежів (отримання податкових пільг)	Перспективи здійснення значних витрат в майбутньому
	Зростання вартості капіталу	Бажання перейти на вищий рівень споживання, підвищити рівень життя
	Отримання додаткового доходу, формування грошового потоку (<i>cash flow</i>)	

Авторська розробка на основі [1; 2]

Так, з метою забезпечення власної фінансової безпеки та зниження ризиків у майбутньому респонденти надавали перевагу малоризиковим фінансовим інструментам з високим рівнем гарантії: державним цінним паперам та страхуванню життя. Цим же інструментам надавалась перевага для отримання податкових переваг. А от строкові депозити розглядались лише як інструмент короткострокового отримання прибутку.

Що стосується України, то відсутність розвиненого фінансового ринку, обізнаності про альтернативні фінансові інструменти інвестування та, що головне, довіри до фінансових інституцій обмежує наповненість вітчизняного ринку капіталу внутрішніми інвестиційними ресурсами.

Сучасна модель фінансового ринку, в якій домінуюча роль належить банківській системі є неефективною, хоча б через те, що банки так і не стали трансформаторами заощаджень в інвестиції через довготермінові вклади. Альтернативним способом акумулювання інвестиційних ресурсів може стати фондовий ринок.

Про низький рівень обізнаності говорить той факт, що хоча у 2016 р. порівняно з 2015 р. і зросла на 0,7 в.п. (до 13,9%) питома вага серед опитуваних домогосподарств, які повідомили про наявність у них такого виду доходу як доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо) [5, с. 197], проте, це все рівно менше, ніж в США. За результатами опитування, проведеного Радою Федерального Резерву, 23% домогосподарств зазначили, що отримували доходи від власності (проценти, дивіденди або доходи від оренди) [6, с. 17]. З іншого боку, для індивідуальних інвесторів існуючі на ринку фінансові інструменти є недоступними через значні номінали, складнощі, які присутні в роботі з ними, а також наявності ризиків, які неможливо диверсифікувати.

Низька ймовірність виявлення та покарання за вчинені протиправні дії у фінансовій сфері, низький рівень відповідальності керівників фінансових установ, що спричинений як морально-етичними так і професійними якостями, низький рівень ефективності механізму моніторингу і оперативного реагування з боку відповідних регулюючих державних інституцій на потенційні небезпечні дії, недосконалість законодавства та багато інших чинників створюють завісу недовіри до існуючих та нових фінансових інструментів. До того ж загальна макроекономічна ситуація та песимістичний сценарій розвитку економіки додатково створюють відчуття недовіри ще й до національної валюти.

Тому основними напрямками інвестування серед індивідуальних інвесторів, які не є суб'єктами підприємницької діяльності є: строкові депозити (національна та іноземна валюта), внески у пайовий інвестиційний фонд (при купівлі нерухомості на первинному ринку), страхування життя, – а основними мотивами – збереження заощаджень і отримання додаткового доходу, тобто короткострокове інвестування.

Література:

1. Chaubey, D.S. Aggrawal, Ritika Gurung, Manish Analysis of Motives Influencing Investors in Favour of Different Financial Instruments : An Emperical Study // Management Convergence. – 2013. – Vol. – 4 No. – 1 [Електронний ресурс] <http://web.inflibnet.ac.in/ojs/index.php/MC/article/view/3151>.
2. Xiao, J. J., & Noring, F. E. Perceived saving motives and hierarchical financial needs // Financial Counseling and Planning. – 1994. – № 5. – P. 25–44. [Електронний ресурс] https://www.researchgate.net/publication/228605847_Perceived_Saving_Motives_and_Hierarchical_Financial_Needs.
3. Захарін С. В. Перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний ринок / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 102–112.
4. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А.П. Дука. – 2-е вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. Частина 1. 380 с. [Електронний ресурс] <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2015. [Електронний ресурс] <https://www.federalreserve.gov/2015-report-economic-well-being-us-households-201605.pdf>.

Орлова-Курилова О. В., к.е.н., доцент,

Сергієнко С. С., магістр,

*Луганський національний аграрний університет
м. Харків, Україна*

АНАЛІЗ УМОВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вітчизняна промисловість України не змогла зайняти місце як головного двигуна технічних інновацій, що суперечить загальносвітовим тенденціям. Висока залежність національної економіки від зміни попиту на сировинні товари несе в собі постійну загрозу закріплення за Україною сировинного приросту. Актуальність вирішення даної проблеми обумовлює якнайшвидшої зміни існуючої моделі економічного зростання, розробки та реалізації національної моделі інноваційного розвитку.

Зазначимо, що Високо оцінюючи здобутки вчених, слід зазначити, що питання створення умов переходу на інноваційну модель економічного розвитку в контексті посилення інтеграційних процесів обумовило потребу в дослідження основних факторів прискорення інноваційного розвитку.

Необхідність та основні умови переходу української економіки на інноваційну модель розвитку були розроблені вченими ще на початку 2000-х років. Колективом провідних вчених країни була розроблена «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», в рамках якої висвітлені стратегічні перспективи наукового, технологічного та інноваційного розвитку

України на період до 2020 року. В якості основних науково-технологічних пріоритетів визначалися розвиток наукомістких та високотехнологічних виробництв. Здійснювалися окремі кроки щодо побудови вітчизняної інноваційної системи, зокрема, у сфері створення інноваційної інфраструктури. Були створені та розвиваються технологічні парки, венчурні фонди і т. п. Проте більшість стратегічних цілей, поставлених перед країною, досягти не вдалося, структура економіки залишається практично незмінною, а показники інноваційної діяльності демонструють затухаючу динаміку.

Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції в Україні становила 1,4 % проти 9,4 % у 2000 р. і 3,8 % у 2010 р. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, залишається незначною і не перевищує 20 % (у 2016 р. – 16,6 %). В той час як у багатьох розвинених країнах вона складає 50 % і більше (табл. 1).

Як свідчать дані, рівень інноваційної активності промислових підприємств України суттєво поступається розвиненим країнам ЄС. Особливо критичним є відставання від розвинених країн у реалізації інноваційних товарів, робіт та послуг, які були новими для ринку.

Технологічна революція, яка направлена на підвищення ролі ресурсозбе-реження, різко підвищує невизначеність в розвитку України, основу спеціалізації якої на міжнародних ринках становить експорт сировинної продукції. Зниження матеріаломісткості продукції, поява штучних та синтетичних матеріалів може призвести до зниження попиту на ключові сировинні товари українського експорту, скороченню надходжень фінансових ресурсів, необхідних для модернізації виробничого потенціалу національної економіки. Все це потребує розробки заходів щодо переходу на інноваційну модель розвитку економіки країни. Інноваційна модель має «рушійні сили», які можна об'єднати в окремі групи. Серед них можна виділити наступні.

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України та країн Європейського Союзу¹ у 2015 р.

Країни	Сукупний рівень інноваційної активності організацій	Інтенсивність витрат на технологічні інновації (питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі відвантажених товарів, наданих послуг)	Реалізація інноваційних товарів, робіт, послуг, які піддалися значним технологічним змінам або знов створені товари (в процентах від загального обсягів відвантажених товарів, робіт, послуг)	Питома вага інноваційних товарів в загальному обсязі відвантажених товарів, виконаних послуг
Україна	15,2	0,7	0,4	1,4
Німеччина	67,0	2,92	10,4	13,3
Франція	56,4	2,29	8,8	6,2
Польща	21,0	1,55	3,6	2,9
Італія	23,5	1,33	4,8	10,1

Джерело: [5; 6].

По-перше, необхідною передумовою переходу економіки на інноваційну моделі розвитку є прискорення є розвиток науки. У розвинених країнах світу та у країнах, що розвиваються видатки на науку є в числі одних із пріоритетів, обсяг яких постійно зростає. На жаль, в Україні розвиток науки не є стратегічним пріоритетом державної інноваційної політики. За даними Державної служби статистики, кількість працівників наукових організацій за 2010–2016 рр. скоротилася на 46,3 %, в тому числі дослідників – 47,6 %. Низький рівень заробітної плати не стимулює оновлення кадрів. Як наслідок, вік значної частини дослідників та вчених становить 60 років та більше. Незважаючи на законодавче встановлення мінімальних державних витрат на фінансування наукових та технічних робіт на рівні 1,7 % ВВП (згідно з ст. 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність») фактичний їх розмір за останні десятиліття не перевищував 1 %. В той же час неефективною є структура витрат на дослідження та розробки. Як свідчать дані, прискореними темпами зростали державні видатки на фінансування гуманітарних та суспільних наук, що не відповідає сучасним тенденціям розвитку інноваційних процесів. Так, за 2005–2015 рр. витрати державного бюджету на юридичні науки зросли в 4,9 разів, тоді як на технічні науки – лише на 67,6 %. Такі зміни не відповідають тенденціям комерціалізації науки, які характерні для розвинених країн світу.

За нашими розрахунками, за рахунок підтримання темпів зростання витрат на гуманітарні та суспільні науки, які склалися за 2009–2015 рр., держава могла б перенаправити на розвиток технічних наук близько 60 млн грн. Це свідчить про те, за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів можна було б суттєво збільшити обсяги фінансування технічних наук.

В умовах значних обсягів дефіциту бюджету, посилення кризових явищ в економіці держава повинна збільшення коштів в сектори, які будуть генерувати в майбутньому доходи, може бути забезпечене на основі перерозподілу фінансових ресурсів. Уповільнення темпів зростання фінансування державою гуманітарних та суспільних наук дозволить вивільнити значні фінансові ресурси, які можуть бути направлені в пріоритетні сфери наукової діяльності.

По-друге, особливістю сучасного розвитку інноваційної моделі у розвинених країнах світу є поглиблення інтеграційних процесів у сфері науки та наукових дослідження. Нині значна частина наукових досліджень та розробок проводиться у кооперації з іншими країнами. Більше того, нині практично не має жодної розвиненої країни, яка б ввела самостійно наукову та технічну діяльність за усіма напрямками.

З метою активізації міжнародної діяльності у проведенні наукових та дослідницьких робіт доцільно було б надати пільги підприємницькому сектору при сплаті податку на прибуток. Це може бути або зменшення бази оподаткування на величину витрат при проведенні наукових та дослідницьких робіт. Загальна сума пільг може бути визначена шляхом добутку загального обсягу витрат на проведення наукових та дослідницьких робіт на коефіцієнт (розмір може скласти 5 або 10 %).

По-третє, потужний науково-технічний потенціал є необхідною, але недостатньою умовою для успішного переходу на інновацій модель розвитку та забезпечення економічної безпеки. Важливо досягти повної і ефективною реалізації цього потенціалу, тобто забезпечити високий рівень комерціалізації нових знань. Інноваційний розвиток та підвищення конкурентоспроможності національної економіки можливе лише за умови високого рівня впровадження результатів у господарську діяльність.

Суттєвим недоліком української науки є слаба орієнтація на інноваційний розвиток (табл. 2).

Як свідчать розрахунки, суттєвого розширення масштабів освоєння нових видів продукції не відбулося. За 2010–2015 рр. рівень освоєння нових видів продукції не перевищував 50 % (в 2014 р. – 30,1 %). Низький рівень впровадження результатів інноваційної діяльності в Україні виступає фактором, який стримує забезпечення економічної безпеки шляхом інноваційного розвитку.

Таблиця 2

Рівень впровадження результатів інноваційної діяльності за 2010–2015

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Рівень впровадження нових технологічних процесів, %	35,6	47,1	43,7	31,5	54,5	39,7
Рівень освоєння нових видів продукції, %	15,4	21,0	44,1	23,0	30,1	42,6

Розраховано по: Наука та інноваційна діяльність в Україні за відповідні роки/ Державний комітет статистики України. – [Електр. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Одним із факторів, який би сприяв посиленню комерціалізації науки, повинно стати використання досвіду зарубіжних країн щодо податкового стимулювання впровадження інновацій. З цією метою, на нашу думку, доцільно було б внести зміни до Податкового кодексу України щодо стимулювання збільшення витрат на інновації. Це може бути надання підприємствам податкового кредиту на розмір інноваційних витрат на купівлю технологій, обладнання. Можливе застосування прискореної амортизації для окремих видів основних засобів. Мова йде про активну частину основних засобів (групи 4–6). Крім того, доцільно було б знизити ставку податку на додану вартість для нового обладнання, яке ввозиться в Україну. Це дало б змогу зменшити видатки підприємств та підвищити ефективність інноваційної діяльності.

Побудова інноваційної моделі економічного розвитку країни потребує мобілізації фінансових, матеріальних та трудових ресурсів держави. В умовах обмеженості фінансових ресурсів вагомим джерелом збільшення витрат на технічні науки може слугувати їх перерозподіл. З метою активізації інноваційної діяльності необхідне впровадження податкове стимулювання зростання інноваційних витрат. Серед провідних напрямків – впровадження прискорених норм амортизації для інноваційного обладнання.

Література:

1. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2017 : статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність України за 2015 рік: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 257 с.

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Туристичні підприємства належать до однієї з провідних галузей економіки країни, адже туристична діяльність зумовлює необхідність вивчення ресурсної бази, потребує освоєння нових територій, приносить додатковий дохід країні. Проте, розвиток туристичної галузі у довгостроковій перспективі неможливо уявити без стратегічного управління. Стратегічне управління туристичним підприємством базується на загальних положеннях і концепціях, що зустрічаються в інших сферах економіки, проте існує низка особливостей у реалізації окремих стратегій.

Роль стратегічного управління є досить вагомою тому, що воно передбачає довгострокові перспективи, з іншого боку через мінливість туристичної галузі спрогнозувати ці перспективи досить складно. Характерні риси туризму, як галузі, вносять додаткову складність і в процес стратегічного планування та менеджменту.

Особливості туристичної галузі впливають із специфічних властивостей послуг, що надаються туристичними підприємствами та організаціями [1].

Стратегічне управління туристичної галузі у державі здійснюється на трьох рівнях:

- національному (макрорівень);
- регіональному (мезорівень);
- місцевому (мікрорівень).

Саме стратегічне управління туристичним підприємством знаходиться на мікрорівні, де головними провідними цілями є: забезпечення та підтримання конкурентоспроможності суб'єктів туристичної діяльності в теперішньому і майбутньому на засадах економічного зростання, соціальної справедливості та екологічної дисципліни [3].

Стратегічне управління розвитком туризму є постійним динамічним процесом, метою якого є забезпечення реалізації цілей розвитку туризму на місцевому, регіональному та національному рівнях в умовах нестабільного та динамічного середовища з використанням та нарощенням існуючого туристичного потенціалу у довгостроковій перспективі. Кінцевим результатом цього процесу є розробка та реалізація стратегії розвитку туризму держави загалом, а його основними інструментами виступають функції, принципи, методи та завдання [3].

Виходячи з цього, спрощена модель стратегічного управління туристичного підприємства передбачає аналіз середовища функціонування, визначення місії, цілей і завдань управління, вибір з існуючих стратегій або розробка принципово нової та її реалізація, оперативне регулювання, а також оцінка і стратегічний контроль.

Аналіз середовища функціонування туристичного підприємства визначається зовнішніми і внутрішніми чинниками, тобто ситуаційними рушійними силами, які тісно взаємодіють між собою. Етап визначення місії полягає в тому, що управлінський апарат визначає, що є головним майбутнім досягненням окремого туристичного підприємства на специфічному ринку туризму із врахуванням усіх цілей і завдань, які дадуть змогу реалізувати місію.

Етап вибору або розробки стратегії складається з декількох підетапів. Перший підетап – аналіз конкуренції, другий підетап – аналіз внутрішнього середовища організації, третій підетап – формування портфелю стратегій [1, с. 66].

Етап реалізації стратегії включає два підетапи: перший – формування структури організації до вимог стратегічного плану, другий – адаптація культури організації до вимог стратегічного плану. Оскільки процес стратегічного менеджменту є безперервним, то його цикл замкнутий. На останньому етапі здійснюється порівняння досягнутих результатів із запланованими і виконується корекція попередніх етапів [1, с. 66–67].

Етап оперативного регулювання пояснюється швидкими змінами та пристосуванням до непередбачуваних обставин чи виникнення ризиків, можливістю врахування «внутрішніх» проблем підприємства із впливом зовнішнього середовища.

Оцінка і стратегічний контроль, як завершальний етап управління є не менш важливим за інші, оскільки на цьому етапі керівництво оцінює чи правильно обрана стратегія управління, здійснює її коригування та зміни, якщо вони є необхідними. Усі перераховані складові формують послідовність стратегічного управління туристичного підприємства.

Розуміння важливості стратегічного підходу до управління на різних ієрархічних рівнях викликає суттєвий попит в туризмі на обґрунтовані теоретичні концепції, методи та моделі стратегічного управління, як ефективні інструменти в розробці та реалізації їх стратегій розвитку [3].

Стратегічне управління забезпечує туристичне підприємство:

- інструментарієм для координації й інтегрування операцій, які часто можуть бути диверсифіковані та географічно розрізнені;
- засобами передбачення й адаптації до зовнішніх змін;
- механізмом створення необхідного зв'язку між формуванням і реалізацією стратегії [2].

Рівень стратегічного управління туристичним підприємством оцінюється за результатами фінансово-економічних показників розвитку окремих туроператорів, турагентів, закладів розміщення туристичних об'єктів, харчування та інших суб'єктів, що надають туристичні послуги.

У процесі управління туристичними підприємствами необхідно проводити своєчасні стратегічні зміни, в яких необхідно враховувати високу динамічність і ступінь невизначеності зовнішнього середовища, різну масштабність об'єктів управління і високий рівень диференціації видів економічної діяльності в туристичній індустрії, змістовну багатогранність видів туристської діяльності та слабкі стартові позиції входження вітчизняних підприємств на світовий туристичний ринок [2].

Отже, стратегія управління туристичним підприємством являє собою орієнтований план дій, що здійснюється на всіх рівнях управління підприємством задля досягнення поставлених цілей із забезпеченням економічного зростання, соціальної справедливості та екологічної дисципліни. Роль стратегічного управління в галузі туризму постійно зростає, саме тому необхідним є підвищення ролі стратегічного управління та швидке реагування з боку керівного апарату на зміни в середовищі функціонування задля забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Література:

1. Снігир А.В. Особливості стратегічного менеджменту туристичного підприємства / А.В. Снігир // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4. – Т. 2. – С. 66–69.

2. Ткаченко Т.І. Стратегічне управління розвитком суб'єктів господарювання в сфері туризму / Т.І. Ткаченко // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 79. – С. 60–64.

3. Масюк Ю.О. Стратегічне управління розвитком туризму в Україні : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю.О. Масюк // МОН України, Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2017. – 318 с.

Приходченко Т. А., докторант кафедри, к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Ряд дослідників в своїх роботах обґрунтовують, що реалізація сталого розвитку повинна здійснюватися саме в регіонах, оскільки: регіони характеризуються комплексністю, цілісністю, спеціалізацією і керованістю; є історично найбільш стійкими територіальними утвореннями, що сформувалися за період свого існування; володіють найбільш оптимальною структурою для позиціонування на зовнішньо-економічному просторі; мають значний досвід поєднання практики стимулювання ринкових перетворень на своїх територіях з політикою державного регулювання цих процесів. Для досягнення цієї цілі Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» передбачено низку заходів, спрямованих на підтримку територій. Загально визначеними характерними рисами концепції сталого розвитку як держав, так і регіонів, є триєдиність взаємопов'язаних найважливіших складових життєдіяльності населення – суспільства, економіки та екології. Відносини, які виникають між цими складовими, породжують стійкі взаємозв'язки: соціально-економічні, еколого-економічні та соціально-екологічні. Відповідно до цього, регіон як комплексна система різноманітних відносин зазвичай має триєдину соціо-еколого-економічну основу.

Як підкреслюють у своїх наукових дослідженнях З.В. Герасимчук та І.М. Вахович, регіон являє собою «відносно цілісну відтворювальну соціо-еколого-економічну систему господарської території, самостійну в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків» [1, с. 29–30].

Досягнення узгодженості, збалансованості та рівноважності сталого розвитку регіонів повинне передбачати виявлення та подолання асиметрій сталого розвитку за базовими соціо-економіко-екологічними складовими. Слід не просто розрізняти ключові складові сталого розвитку регіону, а вказувати на їх результативність, визначаючи при цьому економічну ефективність, екологічну безпеку і соціальну справедливість, причому саме екологічну безпеку вчений вважає основою безпеки особистості, суспільства і держави. Визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону за системного підходу передбачає побудову сталого суспільства в глобальному масштабі. Саме тому перехід до сталого регіонального розвитку передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин регіону як за межі його географічних кордонів, так і за межі держави.

До загальних положень сталого розвитку регіону вченою віднесено такі [2, с. 50–56]: 1) сталий розвиток більше пов'язаний із прогресом на вищих етапах регіонального розвитку, ніж із подоланням соціально-економічної депресії

регіональної системи; 2) підвищення сталості територіальної системи означає підвищення ступеня активного подолання нею несприятливих, в тому числі випадкових варіацій чинників зовнішнього середовища; 3) найвищою формою сталості організації регіональної системи є така, за якої система здатна стало розвиватися, саморегулюватися, самоуправлятися, самовдосконалюватися, максимально використовуючи внутрішні та зовнішні ресурси. За умов нарощення глобалізаційних процесів зростає потреба у формуванні адекватної теорії розвитку регіонів, обґрунтуванні оновленої методології аналізу, а поглиблення процесів регіоналізації актуалізує завдання забезпечення комплексного розвитку регіонів. Варто наголосити, що переважно науковці розглядають концепцію сталого розвитку в цілому на макрорівні, рідко адаптуючи її до регіональних особливостей. Разом з тим, проведений порівняльний аналіз сутності даного поняття дозволяє виокремити його ключові ознаки, серед яких науковці вважають пріоритетними відтворюваність, збалансованість, рівноважність, узгодженість, екологічність, економічність, соціальність. Отже, збалансований розвиток повинен розглядатися як ключова умова стійкості регіональної соціально-економічної системи. При цьому розрізняються такі групи принципів: загальні принципи, що носять системний характер і повинні прийматися при підготовці та прийнятті всіх без винятку управлінських рішень: системності і багатоваріантності розроблюваних рішень; наукової обґрунтованості; синергії; динамічності; ефективності; принципи, що стосуються управлінських рішень в економічній сфері: економічної безпеки; економічного протекціонізму; принципи, що забезпечують збалансований характер розвитку: принцип сталого розвитку; пріоритетності цілей, що забезпечують збалансованість розвитку соціально-економічної системи регіону; екологічності.

Багато чого залежить від вміння вчених представити ідеї у формі технологій, алгоритмів, моделей розвитку і від прагнення регіональної влади використовувати інтелектуальний потенціал. Разом з тим, очевидно, що за сучасних умов всі регіони знаходяться в тісних економічних зв'язках та діалектичній єдності, що дозволяє зробити висновок про наявність в їх основі спільних критеріїв сталого розвитку регіонів, які необхідно враховувати для виявлення та усунення регіональних асиметрій. На нашу думку, таких критеріїв повинно бути вісім, сутність яких розкрито далі.

Слід зазначити, що окремі науковці серед характерних ознак сталого розвитку регіону виділяють також його самодостатність як «здатність регіональної системи забезпечувати потреби за рахунок внутрішніх резервів» або «бути самодостатнім у своєму існуванні та розвитку з точки зору забезпечення фінансовими, економічними та природними ресурсами». Вважаємо, дані твердження носять теоретично-бажане підґрунтя, адже на практиці регіон є відкритою системою, має налагоджені чисельні зовнішні зв'язки і повинен використовувати свої конкурентні переваги в процесах міжрегіонального та міжнародного обміну і розподілу, а не лише споживати власні ресурси і задіювати внутрішні резерви.

Таким чином, ґрунтуючись на результатах проведеного теоретичного дослідження еволюційного поступу та концептуальних засад сталого розвитку регіону, а також характерних критеріїв сталого розвитку регіону, сталий розвиток регіону слід розглядати як керований процес досягнення динамічної рівноваги соціо-економіко-екологічної системи регіону на довгостроковій інноваційній основі з врахуванням стратегічних регіональних пріоритетів, що матиме наслідком відтворення потенціалу регіону та безпечний прогрес у задоволенні потреб і прагнень населення регіону.

Критерії сталого розвитку регіону та їх характеристика

<i>Критерії сталого розвитку регіону</i>	<i>Зміст критеріїв сталого розвитку регіону</i>
Відтворюваність	Характеризує здатність соціо-економіко-екологічної системи регіону активізувати розширене відтворення сукупного потенціалу регіону на довгостроковій інноваційній основі. На нашу думку, даний критерій повинен бути ключовим при пошуку можливостей подолання регіональних асиметрій сталого розвитку регіонів шляхом виявлення вузьких місць відтворювального потенціалу регіону. При цьому, як зазначає О.В. Ткач, регіональне управління в умовах сталого розвитку «виступатиме як процес узгодження та інтенсифікації відтворювальних циклів, а регіональна політика – як процес територіальної організації відтворювальних ресурсів» [3].
Збалансованість	Передбачає дотримання балансу інтересів сучасного та майбутнього поколінь населення регіону в соціо-економіко-екологічних процесах регіону шляхом допустимого та доцільного соціально-економічного ресурсоспоживання.
Рівноважність	Характеризує спроможність регіональної системи витримувати зміни, створені зовнішніми і внутрішніми впливами в окремих підсистемах регіону, з подальшим відновленням стану динамічної рівноваги між компонентами регіональної системи.
Узгодженість	Має в основі розгляд регіону як цілісної відкритої системи, що пов'язується соціо-економіко-екологічними зв'язками, механізми впливу на які повинні узгоджуватися між собою з метою недопущення роз'єднаності системи та виникнення проблемних чи застійних явищ у регіоні.
Керованість	Розглядається як комплексне стратегічне управління соціо-економіко-екологічним розвитком регіону інституційними органами регіону, що спрямоване на досягнення гнучкості і адаптивності суб'єктів регіону до динаміки соціально-економічної системи регіону та його макроекономічного оточення.
Відкритість	Зумовлюється високим ступенем включеності регіону у національні та глобальні соціо-економіко-екологічні процеси, напрям і характер яких визначається потребами населення регіону, загальносвітовими тенденціями зовнішніх ринків та впливом інформаційних факторів. Тому погоджуємось з З. Варналієм, що «будь-який внутрішній регіон не може бути закритим (за виключенням країн з ортодоксальними економічними та політичними режимами) для світових економічних процесів, а відтак автономність його макроекономічного регулювання не може абсолютизуватися» [4, с. 608] і є цілком природньою для такої відкритої системи як регіон.
Динамічність	Означає виражену властивість регіону до змін, що обумовлюється постійним станом трансформацій внаслідок процесів внутрішнього розвитку регіону та його взаємодії з зовнішнім середовищем.
Безпечність	Полягає в необхідності забезпечення існуючих і перспективних переваг регіону за умов максимально можливого усунення/блокування/пом'якшення деструктивного впливу екзогенних і ендегенних факторів впливу.

Література:

1. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону: [Монографія] / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.
2. Гуриева Л. Стратегия устойчивого развития региона / Л. Гуриева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 2. – С. 46–57.
3. Ткач О.В. Сталий розвиток економіки регіону: критерії та передумови [Електронний ресурс] / О.В. Ткач. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/100.pdf.
4. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

Redko K. Yu., Ph. D., Assistant,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Kyiv, Ukraine

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL FOR IMPROVING SYSTEM OF MANAGEMENT, CONTROL AND MONITORING OF THE SLREA

In world practice, except Russia and Ukraine, SLREA were rarely created for the development of depressed regions, because in this case, the state needs significant infrastructure costs, because investors don't want to invest in infrastructure, but prefer to use already established networks.

In contrast to China, Ukrainian legislation didn't stipulate the creation of SLREA and didn't provide incentives for the introduction of new technologies, access to foreign markets of high-tech products [1].

In the discussion on SLREA, the main aspect was lost – the link with the investment and innovation component of economic development. If the initiators of domestic SLREA were immediately faced with the task of attracting technological companies and increasing the export of products to the markets of industrial countries, the consequences would be much more persuasive.

It is investigated that for the construction of a mathematical model the following prerequisites are required: – the model should take into account the quantitative relations between the existing production in the SLREA territory and its development; – the net gross output of production must be made by the target function, and the coefficient of real realizable growth of net gross output of production should be put into the plan as a norm of the target function. These two components form the final result of the model; – variables such as: gross production of production, total amount of attracted foreign capital, structural ratio of capital and productivity, general infrastructure support, requirements for investments in land development, financial resources owned by SLREA, etc. represent the main content of the plan and are auxiliary indicators, as well as instrumental variables supporting the target function; – in its form the model represents a group of homogeneous equations. Based on the multiple evolution of intra-system variables, approaching the target value of the result of the calculation, we obtain the coefficient of economic growth and the target function (Fig. 1).

If the target function is unsatisfactory, you can use the model revision, increase the number of variables and equations in order to meet the need for system regulation, as well as to monitor and guide the real action during the interim calculations of the model.

$$\begin{aligned}
Y_t &= Y_0(1 + r)^t, \\
\vec{X}_t &= (I - A)^{-1} \vec{\alpha} Y_t \\
\vec{\beta} K_t &= C^{-1} N (\vec{X}_1 - \vec{X}_0) \\
\vec{B}_t &= W \vec{X}_t \\
\rho \vec{\delta} (\vec{B}_t - \vec{B}_0) &= \theta \mu \sum_{j=1}^t F_t \\
F_t &= \varepsilon Y_t
\end{aligned} \tag{1}$$

Economic values of the parameters, vectors and matrices included in the model: Y_t – total GDP in the year t of the projected period, r – annual GDP growth factor for the forecast period, \vec{X} – the vector of gross industrial output ($n \times 1$) of year t of the forecast period, n is determined by the number of industries, A – is the diagonal matrix ($n \times n$) of the gross industrial product outside the GDP (or the coefficient of intermediate investments), $\vec{\alpha}$ – vector ($n \times 1$) share of the contribution to the GDP of different industries, K_t – the total amount of foreign capital invested in the year t of the projected period, $\vec{\beta}$ – vector ($n \times 1$) of the capital increase by industry, C – is the diagonal matrix ($n \times n$), the ratio of capital and productivity by industry, N – diagonal matrix ($n \times n$) of the new capital investment factor for new production by industry, \vec{B}_t – vector ($m \times 1$) providing various types of infrastructure in year t of the projected period, W – matrix ($m \times n$) of the cost factor separate branches of industry in relation to different the type of infrastructure, ρ – the degree of dependence of new infrastructure investments on the budget, $\vec{\delta}$ – the vector ($1 \times m$) of the investment factor required for the specific support of various types of infrastructure, F_t – s the gross revenue for the year t of the projected period, θ – the share of costs for capital construction in the total amount of gross income, μ – is the average percentage of the gross amount of gross income, ε – the share of gross income in GDP.

The obtained economic and mathematical models can be used to improve the system of management, control and monitoring of SLREA, which will allow transferring the state's influence from the exogenous factor that causes risks, obstacles and threats to the endogenous factor – a source of advantages in the activity of the SLREA, which will make them effective tools Sustainable Innovation Development.

New technologies imported from abroad, no matter how advanced they are, are relatively high, absolutely high technologies do not fall to us [2].

1. Technologies at enterprises with foreign capital are relatively closed, short production chains limit their output beyond the boundaries of the enterprise. Most of the enterprises with foreign capital after arriving in SLREA in terms of scientific and technical factors are “paratroopers”. Neither the results of their experimental studies, nor the design of products, nor even any complex production technology, in almost no connection with the country where the SLREA is located. In most cases, cooperation and operations are carried out at the lowest level.

2. During the five years of the initial phase of the SLREA, due to shortages of personnel, high costs, and the economic environment focused on large enterprises, the relocation of small scientific and technological enterprises has slowed down.

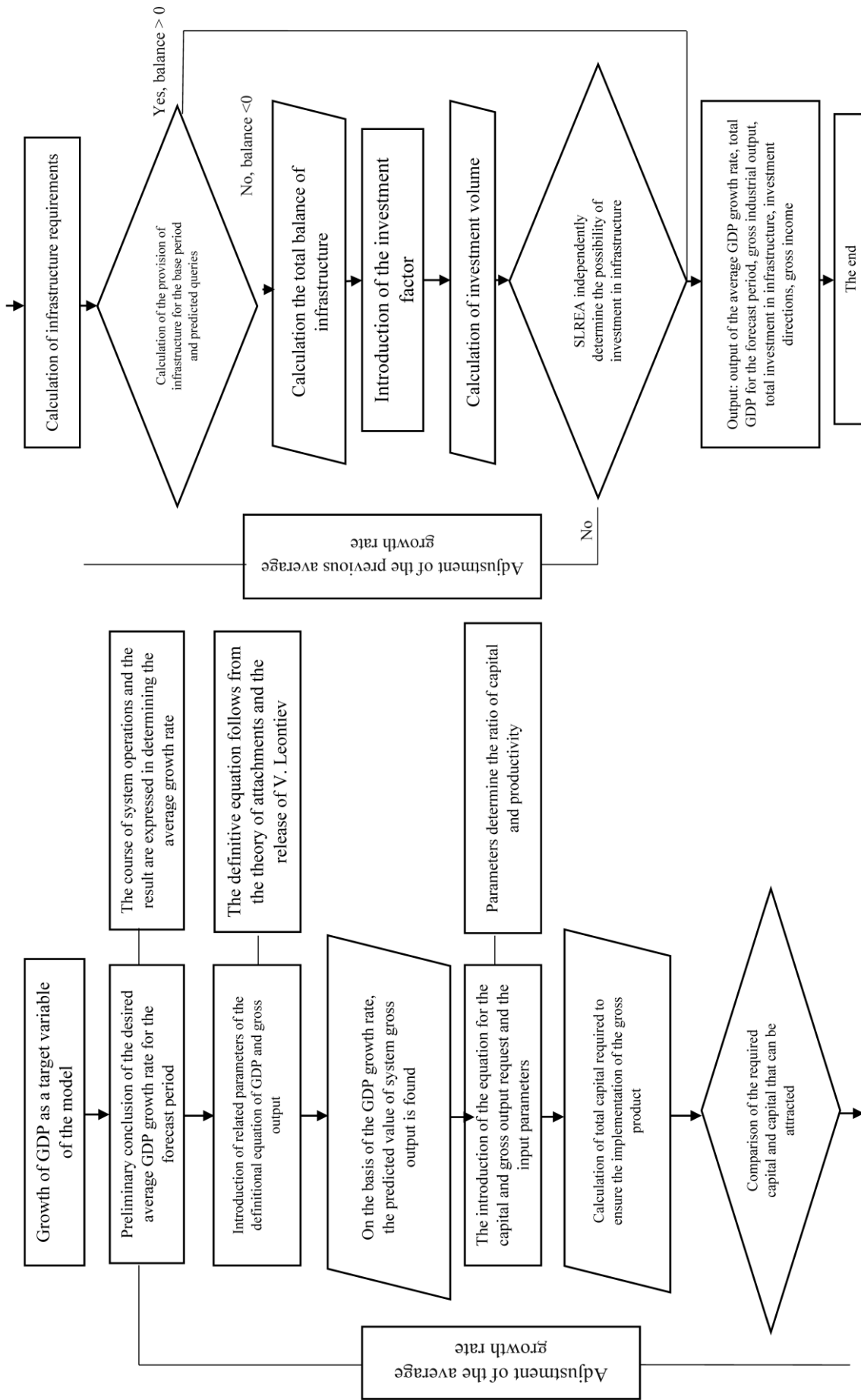


Fig. 1. The algorithm for improving system of management, control and monitoring of the SLREA

3. Large state-owned enterprises in development zones were not directly recipients of investments in science, technology and technical transformations; they were mainly limited to the preparation of land, the construction of basic infrastructure and real estate.

Consequently, from the very beginning, it is necessary to build work in the SLREA, focusing on the development of technologies and carefully selecting foreign projects. It is necessary to concentrate efforts on attracting projects that would use new technologies, produce new products, develop new industries and become an example for Ukrainian enterprises of the same field in improving technology and improving product quality. At the same time, their products should replace imports or be components for domestic production, and its supply abroad should become a powerful source of foreign exchange earnings.

References:

1. Pi Cjan'shjen, Van Kaj. Opyt kitajskih zon tehniko-jekonomicheskogo razvitija [Experience of the Chinese zones of technical and economic development] / Per. s kit. SPb. : S. – Peter. un-t, 2006. 487 p.

2. Red'ko K. Yu. Stratehichni oryentyry derzhavnoyi polityky shchodo formuvannya ta zabezpechennya innovatsiynoi spryamovanosti diyal'nosti spetsial'nykh ekonomichnykh zon v Ukraini [Strategic guidelines for state policy on formation and provision of innovative direction of activity of special economic zones in Ukraine] International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, April 29, 2016. Riga : Baltija Publishing. pp. 47–50.

Рябченко К. Н., аспирант,

*Харьковский национальный университет
имени В. Н. Каразина
г. Харьков, Украина*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА МОЛОКА В РЕГИОНЕ – АНТИКРИЗИСНЫЙ АСПЕКТ

В условиях децентрализации управления, которое осуществляется в русле евроинтеграции макроэкономических тенденций повышенный интерес представляет осмысление ситуации с дифференциацией реализационных цен молока по регионам. Выполненное исследование показывает, что при общем макроэкономическом правовом поле в разрезе областей за первое полугодие 2017 года уровень средних цен реализации молока значительно отличается (табл. 1).

Выполненные расчеты показывают, что в регионах с наиболее высокими ценами реализации молока в 2017 г. наблюдался неодинаковый рост по сравнению, как с 2010 г., так и с 2016 г. В Днепропетровской области за анализируемый период в первое полугодие 2017 г. к уровню 2010 г. цены выросли с 3195,6 до 7269,3. За этот период анализируемый показатель по Закарпатской области вырос на 172%, по Черкасской – 147%. Обращает на себя внимание два важных обстоятельства в приведенной таблице.

Во-первых, регионы с высокими показателями в 2010–2017 гг. полностью не совпадают, так Днепропетровская, Закарпатская и Черкасская области по данным за 2017 г. имели самые высокие показатели средних цен реализации молока. Но если бы группировка проводилась по результатам 2010 г., группировка проводилась по

результатам 2010 г., то самые высокие были бы в г. Киеве и Херсонской области. Аналогичная ситуация просматривается по регионам с низкими показателями.

Таблица 1

Средние цены реализации 1 т. молока в Украине по областям за 2010, 2016 и январь-сентябрь 2017 г.

Области/ Годы	2010	2016	2017	2017/2010*		2017/2016*	
				+/-	%	+/-	%
С высоким показателем							
Днепропетровская	3195,6	5470,0	7269,3	4073,7	128	1799,3	33
Закарпатская	2751,0	5450,4	7472,6	4721,6	172	2022	37
Черкасская	2900,9	5591,6	7156,7	4255,8	147	1565,1	27
Со средним показателем							
Черниговская	2823,4	5436,3	6981,5	4158,1	147	1545,2	28
Харьковская	2979,8	5406,5	6943,8	3964	133	1537,3	28
Сумская	2894,3	5256,5	6928,4	4034,1	139	1671,9	32
С низким показателем							
Луганская	2723,9	4682,1	6184,2	3460,3	127	1502,1	32
Львовская	2722,4	5615,6	6587,8	3865,4	142	972,2	17
Одесская	2487,0	4852,0	6264,1	3777,1	152	1412,1	29

Источник: составлена автором по источнику [1]

*расчитано автором

Это показывает значительный спектр факторов и условий, именно на региональном уровне возможности влияния на один из ключевых показателей продовольственного рынка – цены на молоко [1].

Рынок, как отражение спроса и предложения на продовольствие, указывает на более широкий спектр причинно-следственных отношений в рамках государственной системы формирования продовольственного рынка отдельно взятой страны. Как известно, за период рыночной трансформации в нашей стране прекратили существование крупно-товарные сельскохозяйственные предприятия. Следствием этого процесса явилось всеобщее сокращение поголовье крупнорогатого скота в том числе коров, овец, свиней и птицы. Экономическая сущность этого процесса, как показано во многих работах украинских исследователей состоит в двух базовых положениях цело образовательного процесса на мясомолочную и другую продукцию [2, с. 49–50; 3, с. 51–58].

Изученные нами источники по этой проблеме позволяют сделать обобщения, сущность которых сводится к признанию двух методологически важных положений. Первая состоит в том, что на уровне региона были и расширяются широкие мотивации, как хозяйствующих субъектов (крупных товаропроизводителей, агрофирм), так и личных подсобных хозяйств. Это позволяет в каждой области с разной степенью эффективности использовать пастбища, сенокосы, земли сельскохозяйственного назначения, которые по разным причинам не засеваются. Второе положение, как отмечают ведущие исследователи этой проблемы, состоит в том, что в одних и тех же макроэкономических условиях доля хозяйств с низкой численностью

поголовья коров неодинаковое. Как известно, рентабельность производств молока устойчиво повышается после достижения поголовья коров не ниже 150–200 голов. Следует отметить, ряд устойчивых тенденций, которые могут быть учтены в доработке антикризисных мер по Украине и регионам в настоящее время.

Во-первых, закупочные цены на молоко и мясо всех видов животных (в животном весе) устанавливались государством с учетом расчетной рентабельности 27–30%. Это гарантировало всем товаропроизводителям рентабельное производство, а получаемая ими прибыль обеспечивала расширенное воспроизводство и содержание сельской социальной инфраструктуры.

Во-вторых, система ценообразования на все виды продовольственных товаров монопольно устанавливалась государством, что исключало процесс любой конкуренции товаропроизводителей между собой за деньги покупателя.

В качественно новых экономических условиях значительное сокращение поголовья всех видов животных не могло не привести к многократному росту цен на все виды мясомолочной продукции прежде всего. Этот процесс существенно усиливался появлением посредников по всей продовольственной цепи: производство сырья – переработка – транспортировка и хранение – реализация товара потребителю. Эта новая рыночная цепь к завышению каждым участником, объективно деформирует классический конкурентный рынок. До реформ доля затрат на продовольствие у населения Украины и в сопредельных странах составляла 22–25%. Через 5–7 лет реформ она поднялась до 62–70%. При этом в развитых странах Европейского союза этот показатель находился на уровне 16–22%.

С учетом вышеизложенного, становится понятным, что чисто рыночный фактор, пока мало освещен в изученной нами литературе. В то же время, недоверие потребителей к цельномолочной продукции супермаркетов поддерживает развитие торговли молоком «с колес». Интервьюирование группы покупателей молока с автомобилей хозяйств, выявило что недоверие покупателей имеет многофакторную длительную социально-экономическую природу. Ее основу, как показало исследование, составляют:

1. После отравления с летальным исходом в 2015–2016 гг. во многих городах Украины, в том числе Харьковской области алкогольной и продовольственной продукцией длительного хранения с просроченным сроком, число лиц, не доверяющих качеству молочной продукции, значительно выросло.

2. Использование молокозаводами при производстве молока в пакетах консервантов, для удлинения срока хранения до 3–5 суток, ставит под угрозу здоровье детей, и людей с желудочно-кишечными, и другими заболеваниями.

3. Торговая сеть супермаркетов по разным причинам далеко не всегда выполняет условия хранения молока в пакетах из-за нехватки места в холодильных камерах, перебоев с электроэнергией. Естественно, все это не в состоянии обеспечить нормативный срок хранения молока в пакетах.

Поэтому есть основания утверждать, что сформировавшийся рынок цельномолочной продукции в городе Харьков отражает особенности нынешнего переходного периода, где появляется возможность выбора у покупателей.

Научная новизна выполненного исследования состоит в том, что нами усовершенствован методологический подход к исследованию формирования рынка цельномолочной продукции на примере мегаполиса Харькова. В условиях европеизации макроэкономики нашей страны, когда роль глобальных факторов на продовольственном рынке каждой отдельно взятой страны будет расти, необходимо учитывать синергическое влияние на формирование себестоимости и цены молока

процессов, регулируемых на всех уровнях управления. Без этого антикризисные меры на продовольственном рынке не могут быть эффективными. Долгосрочные интересы нашей страны будут требовать расширения и формирования все новых более совершенных механизмов защиты своих граждан на конкурентном продовольственном рынке.

Литература:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Гончар В. Г. Соціально-психологічні детермінанти структурних змін споживчих пріоритетів населення в умовах кризового стану економіки / В. Г. Гончар // Економіка, фінанси, право № 2, 2017. – С. 48–52.
3. Варченко О. М., Свиноус І. В., Липкань О. В. Особливості формування попиту на продовольство в сучасних умовах / О. М. Варченко // Актуальні Проблеми Економіки. – № 1 (187). – 2017. – С. 50–61.

Рязанова Н. О., к.е.н., доцент,
*Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Старобільськ, Україна*

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Однією з особливостей розвитку сучасного світу є підвищена увага світової спільноти до проблем раціональності і ефективності використання енергоресурсів, впровадження технологій енергозбереження та пошуку відновлюваних джерел енергії. Необхідність розробки та впровадження програм енергозбереження в Україні не викликає сумнівів. Зростаючі темпи споживання викопних джерел енергії і обмеженість їх запасів вимагають активного впровадження альтернативної енергетики. На сьогоднішній день, у контексті сталого розвитку, в Україні гостро постають питання раціонального використання ресурсів альтернативної енергії.

В огляді перспектив розвитку енергетичних технологій на період до 2050 р. серед перспективних енергетичних технологій простежується: уловлювання та захоронення вуглецю, електричні та гібридні автомобілі, вітроенергетика, колектори сонячної енергії, фотоелектричні батареї, біопаливо, енергоефективні будівлі (системи опалення та охолодження), ядерна енергетика, раціональні електромережі тощо [1].

Високий рівень залежності від державної підтримки робить відновлювані джерела енергії (ВДЕ) погано захищеними при погіршенні економічної ситуації в світі загалом і в Україні зокрема. Тому питаннями системного впливу політики пріоритетного розвитку ВДЕ на економіку країни і кінцевого споживача, стабільністю і надійністю роботи енергетичної системи, не слід нехтувати [2].

Створення сприятливого середовища для розвитку відновлюваної енергетики є завданням не тільки для відповідних органів державної влади, а також для регіонів. Від місцевих органів влади залежить також введення альтернативних джерел енергії до місцевого енергетичного балансу в процесі перспективного енергетичного планування, при розробленні схем енергозабезпечення своїх населених пунктів, активне залучення до їх розроблення місцевої громадськості, формування

енергозберігаючого й екологічного світогляду громадян. Поєднання зусиль держави, регіональних і місцевих органів влади, залучення громадськості – є необхідною умовою для створення енергетики з мінімальним впливом на довкілля та економічним навантаженням на кінцевого споживача.

Економічні механізми стимулювання виробництва технологій генерування енергії з ВДЕ, впровадження енергозберігаючих матеріалів і техніки, які були передбачені Податковим Кодексом України та запровадження стимулюючих «зелених» тарифів мають позитивні результати.

Фактично шляхом запровадження економічних стимулів, держава надала необхідний імпульс суб'єктам господарювання, сприяючи активізації діяльності у цій сфері та створила нову, високотехнологічну галузь української економіки, що має високу додану вартість, створену в Україні, галузь, яка успішно може конкурувати на світових ринках. Проте, з іншого боку, експерти відзначають неузгодженість цілей та надмірну увагу до окремих видів ВДЕ, за недостатньої зацікавленості іншими, не менш важливими. Фахівці у галузі відновлюваної енергетики та суб'єкти господарювання, зацікавлені у розвитку цієї сфери, пропонують уточнити пріоритети розвитку відновлюваної енергетики. Акцент на реалізації лише одного пріоритету може мати не лише позитивні сторони (залучення додаткових джерел енергоресурсів), а також викликати ризики щодо надійності електроенергетичної системи країни та покласти непомірний, обтяжливий тягар економічних витрат на кінцевих споживачів.

Енергоефективність і використання відновлюваних джерел енергії сприяє розв'язанню не тільки проблеми енергопостачання, а й багатьох екологічних, економічних і соціальних проблем. З різних видів ВДЕ найпоширенішою та доступною для України є вітрова та сонячна енергетика, енергія біомаси та енергія малих річок, геотермальна та енергія довкілля. За даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України (Держенергоефективності) загальний річний технічно-досяжний енергетичний потенціал ВДЕ України в перерахунку на умовне паливо становить приблизно 98 млн т у.п. (табл. 1), що становить майже 50 % загального енергоспоживання в Україні на даний час і прогнозовано до 30 % від енергоспоживання у 2030 р. [3].

Цей потенціал досить значний, технічно та економічно привабливий в умовах істотного підвищення цін на традиційні енергетичні ресурси в Україні.

За оцінкою міжнародних експертів, Україна є досить привабливою країною для інвестування у ВДЕ. Згідно з рейтингом “Ernst&Young”, за підсумками 2012 р. Україна входила до 30 кращих країн світу (хоча вже у 2013 р. вона втратила 10 позицій рейтингу) [4]. Зацікавленість виникла, головним чином, через один з найвищих у світі коефіцієнтів «зеленого» тарифу, тоді як у країнах, які раніше почали його застосовувати, ці коефіцієнти постійно зменшуються. Введення пільгового режиму для низьковуглецевої енергетики є тимчасовим заходом на період її становлення. Надалі, як й інші галузі економіки, вона має стати конкурентоздатною галуззю без пільг і преференцій.

Перспективи використання відновлюваної енергетики, щодо залучення в неї інвестицій, визначаються проектом оновленої редакції Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. [5], враховують практичні дії та бачення перспектив розвитку галузі найбільш активних, на сьогодні, суб'єктів, та виділяють за пріоритетні напрями розвитку вітрової та сонячної генерації. Держенергоефективності виступає також за посилення уваги до розвитку ВДЕ у майбутній Енергетичній стратегії України, орієнтуючись при цьому на збільшення частки сонячних електростанцій, вітряних електростанцій та малих гідроелектростанцій.

**Технічно-досяжний потенціал вироблення енергоносіїв
з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива**

№ з/п	Напрями освоєння ВДЕ	Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал, млн т у.п.
1.	Вітроенергетика	28,0
2.	Сонячна енергетика, у т.ч.:	6,0
2.1.	Електрична	2,0
2.2.	Теплова	4,0
3.	Мала гідроенергетика	3,0
4.	Біоенергетика, у т.ч.:	31,0
4.1.	Електрична	10,3
4.2.	Теплова	20,7
5.	Геотермальна теплова енергетика	12,0
6.	Енергія доквілля (теплові насоси)	18,0
Загальний обсяг заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів		98,0

Пріоритети міжнародної інтеграції неодмінно посилять увагу України до розвитку ВДЕ. Приєднавшись до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, Україна взяла на себе офіційні зобов'язання як щодо досягнення 11 % ВДЕ у структурі енергетичного балансу, так і щодо імплементації окремих елементів *acquis communautaire* (сукупність цілей, принципів і норм спільної політики та законодавства ЄС, а також юридичних та інституційних механізмів їхнього впровадження) з енергетики, доквілля, конкуренції та відновлюваних джерел енергії в законодавче поле України.

З урахуванням зазначеного, слід ретельніше оцінити стан і перспективи розвитку ВДЕ в Україні, передусім, з погляду забезпечення сталого розвитку енергетики, розширення внутрішнього ринку споживання ВДЕ, недопущення надмірного економічного навантаження на споживачів енергії та погіршення стабільності роботи об'єднаної енергетичної системи країни.

Література:

1. Energy Technology Perspectives 2010. Scenarios and Strategies to 2050 // International Energy Agency. – 2010. – July [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/etp2010.pdf>

2. Стан і перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні: аналіт. доп. / О. М. Суходоля, А. Ю. Сменковський, А. І. Шевцов, М. Г. Земляний; за ред. О. М. Суходолі. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.

3. Офіційний веб-сайт Держенергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/vidnovlyuvana-energetika>

4. Украина скатилась на 10 позиций в рейтинге инвест привлекательности в возобновляемую энергетику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=242677>

5. Проект «Оновленої Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035

SCIENTIFIC – METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE CONCEPT OF TRANSPARENCY OF THE BUDGET PROCESS

The necessity of solving the problem of effective fight against corruption, decentralization of state power and the election of the European integration vector for the development of the Ukrainian state gave the greatest urgency to the issue of increasing the transparency of public finances.

Transparency of the budget and budget process is a necessary foundation for the construction and effective functioning of a democratic society. Ensuring transparency of the budget allows the socially active part of the public representing the interests of different segments of the population to have a realistic idea of alternative management decisions in the budgetary sphere and to influence the authorities, actively protecting their civil rights. In a broader sense, budget transparency provides the following benefits:

- allows each citizen to understand the language and data of the budget process, as well as to see the services provided at the expense of collected taxes;
- enables authorities to take public opinion into account when making final budget decisions on the main areas of cost allocation;
- allows the public to determine the quality of budget decisions at the stage of adoption and to monitor their implementation;
- increases the level of public confidence in local authorities, as a prerequisite for public support is, first of all, an understanding of the actions of power structures.

The problem of transparency (transparency) of various spheres of financial relations in society is considered quite a long time. Thus, the issue of business transparency was virtually solved starting from the 70s of the twentieth century in connection with the development of the theory and practice of corporate governance. The founder of the concept of transparency is Robert Lucas, who in 1976 in his paper “Economic Assessment of Policy: Criticism” considered the interconnection of economic decisions and market agents' expectations [1].

First of all, it should be noted that the term “transparency” comes from the English language (“transparency”). The literal translation into Ukrainian of the term “transparency” means “transparency”. The concept of “transparency” is not new to the domestic scientific space, moreover, it is often used in practice. However, more and more frequently in the scientific sources, normative documents and journalistic literature, along with the concept of “transparency”, the terms “openness”, “accountability”, “publicity”, “accessibility” are used. In some sources, these concepts are defined even by synonyms, which leads to terminological uncertainty and falsity of disclosure of the nature of these categories.

Developed Western countries have much more experience in developing and operating the Transparency Institute.

The weighty international standards that raise the issue of budgetary transparency include the recommendations of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) on Best Practices for Budget Transparency (OECD Best Practice for Budget Transparency) [2].

This authoritative international organization in the said document, under budget transparency, understands the complete, timely and systematic disclosure of all relevant information on budgetary and financial activities, and among the recommendations for full disclosure of the content of budget transparency, it sets requirements not only for budget information, but also in the broader sense – with the inclusion of government liabilities and assets. That is, the real meaning of the concept of “transparency (transparency) of the budget” as it is defined in the developed countries of the world, contains disclosure of information on all aspects of public finances and is called “fiscal transparency”.

The International Monetary Fund defines fiscal transparency as follows: “Public openness to the structure of the government and its functions, the intentions of fiscal policy, public sector accounts and forecasts. It includes rapid access to reliable, comprehensive, timely, understandable, and internationally comparable information on government activities in such a way that voters and financial markets can accurately assess the government's financial position and the real costs and benefits of the government, including their present and future economic and social value” [3].

Consequently, the emphasis is on the fact that this information concerns absolutely all aspects of government activity: clear and understandable powers of state bodies, the validity of fiscal and budgetary policy objectives, qualitative accounting and reporting in the field of public finances, the availability of analytical calculations and assessments, and taking into account the recommendations of international standards for statistical data, availability of public audit findings.

It emphasizes the need to comply with the requirements for the qualitative characteristics of the information provided (relevance, reliability, timeliness, clarity, comparability, relevance, etc.).

One can conclude that transparency (transparency) is a concept that is far beyond openness, because it involves not only the disclosure but also its completeness, reliability and comprehensiveness for a wide range of users. That is, the concept of “openness” is based on the number of published information, and “transparency” – including on its qualitative characteristics.

In the context of studying the problems of the budget process in the financial theory and drawing on the experience of authoritative international organizations, we consider it necessary to formulate the actual definition of the concept of “transparency of the budget process”.

Consequently, the transparency of the budget process is a set of constituent elements that form the level of public awareness about all aspects of government activity at all stages of the budget process, as well as provide an opportunity to influence management decisions and control over the activities of government structures. The constituent elements of the transparency of the budget process are: openness, completeness, clarity, authenticity, timeliness, relevance, clarity and comparability of information.

In our opinion, the choice of a course on the transparency of the budget process has the following significant advantages:

- international financial organizations, rating agencies, lenders, investors have a clear idea of the state of the budget process in the state, which in turn increases the level of trust in the country as a potential borrower and contributes to the improvement of the investment climate;

- government structures receive systematic budgetary indicators that are necessary for the adoption of sound management decisions in the field of economic policy, which ensures high efficiency of public administration;

– an active part of the public is interested in the transparency of the budget process, as it receives an appropriate amount of information and is able to influence decision-making on the implementation of the budget process.

In today's conditions of decentralization of power, the transparency of the budget process becomes a special one.

We believe that at the local level achieving the highest level of transparency in all stages of the budget process is the basis for the implementation of the ultimate goal of the reform of local self-government: to ensure citizens' participation in making management decisions on the budget process.

The peculiarities of the implementation of the budget process at the local level at the present stage of Ukraine's development are conditioned by the need to study the main areas of determining the effectiveness of procedures and processes that ensure the transparency of the budget process at the level of the united territorial communities.

References:

1. Lucas Robert. *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. – Carnegie- Rochester Conference Series on Public Policy, 1, 1976, pp. 19–46.
2. OECD Best Practices for Budget Transparency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/best-practices-budget-transparency.htm>
3. Manual on Fiscal Transparency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/>

Starostina A. O., Doctor of Economics, Professor,
Kravchenko V. A., Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

THE MODERN FINANCING STATUS OF UKRAINIAN SCIENCE AND THE IMPLEMENTATION OF ITS NEW INSTITUTIONAL MODEL

Higher educational institutions have a special place in modernizing the Ukrainian economy on the principles of innovative development, since it is within their walls that a strong scientific, technical and human potential is concentrated. Ukrainian universities traditionally, both during the period of existence of the USSR and during the post-socialist period, received resources for carrying out research works mainly due to direct budgetary financing. Despite that fact, the deep systemic crisis caused by the violent termination of the socialist stage of the Ukrainian economy's development, and its return to capitalist industrial relations, has not been overcome as for today. Unlike most of the former socialist countries of Central and Eastern Europe, Ukraine, according to history, failed to lay down and develop the foundations of an effective, resource-saving, innovative, and socially oriented capitalist economy. The cardinally excellent results of our country and the other countries, the so-called “socialist camp” clearly confirms the validity of the provisions of the theory of socio-economic development on the basis of extractive and inclusive factors, which are being developed by neo-institutional scientists from the United States, Daron Acemoglu and James Robinson [1].

An example of European countries suggests that the use of inclusive factors of economic growth, which allows most members of society to benefit from economic recovery, serves

as a powerful basis for the development of society. On the contrary, the Ukrainian ruling class took the course to plant so-called extractive economic institutions (monopolistic position in the markets of goods and services, privately-oriented budget expenditures, etc.) aimed at securing the interests of a narrow group of citizens in the management of the state's economy for their own benefit. They prevent other groups of citizens from benefiting from participation in economic relations. Extractive institutions provide the alienation of property or profits to the benefit of narrow groups and are supported by extractive political institutions of a similar nature that protect the control of privileged groups over the economy (full-scale protection by the legal system, clan-oriented party and electoral system, etc.). The extremely destructive, oligarchic-extractive model of Ukrainian capitalism over the past decades has led to a chronic non-fulfillment of the revenue side of the budget, which in turn leads to a significant reduction in the actual funding of research work carried out by academic research institutes and higher education institutions. The critically low state of resource provision of university science is recognized at all levels of Ukrainian government and is confirmed by objective statistical data.

In Ukraine, at the legislative level (in the text of both Laws “On Scientific and Scientific and Technical Activities” of 1991 and the new, adopted for its replacement in 2015), the level of budget expenditures on science and scientific and technical activities is determined – they have to be at least 1.7% of GDP [2]. However, the total cost of research and development (from all sources) over the past decade did not exceed 1.3% of GDP. And the state budget funds aimed at these goals never exceeded 0.5% of GDP. In 2013, the financing of science from the state budget fell to a total of 0.29% of GDP, the total expenditure on science amounted to 0.77% of GDP [3]. In 2016, funding for science was reduced further, due to what the Minister of Education and Science L. Grinevich declared the level of financing of science critical: “International experts have confirmed that financing of science at 0.14% is critically small. In order for science to work, it requires 0.3% of GDP. If we do not increase funding, we will not be able to use the funds efficiently” [4].

But world experience shows that the powerful realization of the economic function of science, its decisive influence on the solution of the problems of technological upgrading of production in the country and the large-scale production of competitive products are possible only if the amount of science expenses exceeds 0.9% of GDP [5]. In the medium-term, the priority actions of the Government till 2020 state that “today the budget financing of scientific and scientific-technical activity at the expense of budget funds has reached the historical minimum and according to the forecast data in 2016 will make about 0,16 percent of gross domestic product of Ukraine. About 90 percent of it will be directed to ensuring the activity of state scientific institutions on the principle of basic financing” [6].

In order to increase the efficiency of using the limited funds of the state budget and reorienting the efforts of Ukrainian scientists to the priority tasks of science and technology development, the emphasis in the relations “state as a customer – scientists as executors” is shifting ever more from stable basic to grant and tender financing of scientific research.

The necessity of a significant increase of the role of competitive principles in financing science is also clearly indicated in the materials of a thorough international audit of the national system of research and innovation, which was carried out in 2016 by experts of the “Horizon-2020” program.

In this program, in particular, it is specified that there is a need to “improve the quality and significance of the scientific and technical area through the financing of competitive research”, which recommends that “by 2022 40% of all available public funding for research and technological development (R&D) through competitive project funding. The remaining 60% should be allocated through institutional funding procedures. To reach this

goal, a stepwise increase of competitive research funding up to 20% in 2018; 30% in 2020; and 40% in 2022 is respectively suggested” [7; 9].

In fact, the academic and educational community of Ukraine is faced with the necessity of the forced completion of the transition to a fundamentally new institutional model for financing research work at universities and academic institutions (Fig. 1).

Sources of Science Financing	Extrabudgetary	Recipients: government agencies and organizations Main objective: facilitation of the institutional development of science	Recipients: NASc institutions, state educational institutions, non-state scientific institutions and educational institutions Main objective: the realization of short-term projects
	Budgetary	Recipients: NASc institutions Main objective: the realization of long-term projects	Recipients: NASc institutions, state educational institutions, non-state scientific institutions and educational institutions Main objective: the realization of long-term and short-term projects
		Basis	Competitive
Forms of science financing			

Fig. 1. The New Institutional Model of Science Financing in Ukraine: Recipients and Purposes of Financing

This model involves an organic combination of budgetary and extrabudgetary sources of science financing, which can take the form of both basic and program-targeted competitive funding and is aimed at exploiting the benefits of specific sources and forms for addressing the short-term and long-term goals of science.

References:

1. Acemoglu Daron. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty/ Daron Acemoglu, James Robinson. 2013, Crown Business Publications, 544 p.
2. Law of Ukraine “On scientific and scientific and technical activity” as of December 13, 1991, No. 1977-XII. – Article 34 (valid until the beginning of 2016) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>; Law of Ukraine “On Scientific and Scientific-Technical Activity” as of November 26, 2015, No. 848-VIII. – Article 48 [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/print1453068796652661>
3. Hearings in the Committee on Science and Education of the Verkhovna Rada of Ukraine March 13, 2013: “On the Status and Legislative Provision of Financing Scientific and Scientific and Technical Activities” [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti>
4. Oleksandr Yermochenko At the Ministry of Education announced the critical level of financing of science January 31, 2017, 11:25 Ukrainian national news [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.unn.com.ua/en/news/1640054-u-minisviti-zayavili-pro-kritichniy-riven-finansuvannya-nuki>
5. Lozovy VS Application of the project approach in the field of science as a resource for modernization and development of Ukraine. “Analytical note: National Institute for Strategic Studies [Electronic resource] – Access mode: <http://www.niss.gov.ua/articles/1225/>
6. Government portal. Medium-Term Plan of Priority Actions of the Government by 2020 [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.kmu.gov.ua/document/249935963/R0275.doc>

7. Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation System Horizon 2020 Policy Support Facility. European Commission, 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: https://rio.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/report/KI%20AX%2016%20008%20EN%20N_UKR_0.pdf

Stroyko T. V., Doctor of Economics, Professor,
Burkun V. V., Graduate Student,
Mykolaiv V. O. Sukhomlynsky National University
Mykolaiv, Ukraine

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE NATIONAL AUTOMOTIVE TRANSPORT SYSTEM

One of the most important strategic directions for the development of the national economy is the use of transit and transport potential of the country and ensuring the efficient functioning of the Ukrainian automotive transport system.

According to the Global Competitiveness Index 2016–2017 [1], Ukraine is ranked the 91st out of 138 countries in terms of transport infrastructure development. However, the worst position is road quality. Due to this indicator, in 2016–2017 Ukraine occupies the 132nd place out of 138 possible.

According to the Logistics Performance Index (LPI) [2], the situation is similar. If we consider the scores for each characteristic separately, Ukraine is the worst rated for customs clearance (2.30 points against 4.12 in Germany), which is the 116th place in the list, according to the rating for a separate characteristic. It should be noted that according to the research conducted by the Gallup Institute (USA), Ukraine ranks the 133th out of 148 countries in the ranking of countries by the state of the highways [3].

Therefore, it is necessary to build a systematic, adequate concept of reforming Ukraine's automotive transport system. The first step in this direction at the state level was the approval of the Transport Strategy of Ukraine 2020 [4]. The main expected results of the implementation of this strategy should be increase of the safety level in transport and the reduction of the emission of harmful substances into the atmosphere by 30%. This requires:

- to carry out construction and modernization of transport, warehouse infrastructure, cargo terminals;
- to create favorable technical, legal, organizational and financial-economic conditions for the development of intermodal transportation, a strategic network of intermodal transshipment points;
- define intermodal container routes within the international transport corridors;
- to create conditions for sustainable economic and technological integration of the transport complex with the main shippers;
- relying on the Tax Code of Ukraine to ensure accelerated renewal of the active part of the main production funds of transport sectors;
- to improve the state control system for transport safety and to form a system of state supervision of traffic safety;
- to extend the scope of electronic documents in the area of freight transport and vehicle support;
- to establish effective cooperation at the regional level of public transport management authorities with local authorities and the private sector;

– to ensure the implementation of the Transport Strategy objectives in terms of environmental protection and energy efficiency and other measures.

For the formation of a modern automotive transport system, it is important to reform the main monopolist on the automotive transport Ukravtodor. This step involves a combination of centralized management of the network of highways of the state importance and management of the local roads at the regional level, optimization of the network of state importance highways, transfer of local importance highways to local executive authorities, reorganization of PJSC “SJSC” Avtomobilni dorogy Ukrainy (Highways of Ukraine) “and formation on its base the state-owned enterprises (some of which may be privatized).

Besides, the further implementation of works on network development and maintenance of automotive roads on a competitive basis with the gradual European experience inclusion on the conclusion of long-term contracts (contracts) on the maintenance of roads of state importance on the principle of maintenance of their operational status in accordance with regulatory legal acts, norms and standards is needed [5].

Thus, according to the new management structure for general use roads, Ukravtodor will be responsible for maintenance of public roads of state importance, and the oblast administration for the maintenance of public roads of local importance, while for the construction, reconstruction and repair of state and local roads will remain Ukravtodor.

Thus, out of 169.6 thousand km of public roads, about 117.8 thousand km will be transferred to the balance of regional administrations, which will allow Ukravtodor to focus on the rehabilitation of existing roads, which are the components of international transport corridors, and in the long run to focus on the construction of new highways [6].

The European practice is that for the roads pay users, i.e. car drivers. In Ukraine, this principle is also applied by collecting the excise tax when refueling vehicles with gasoline or diesel fuel. As Ukrainians consume about 10 million tons of fuel (gasoline and diesel fuel) per year, they pay 2.6 UAH. excise duty per liter of gasoline and 2 UAH per 1 liter of diesel fuel, then the State Road Fund could receive funds in the amount of 30–35 billion UAH. per year, which is a minimum requirement for the road sector.

According to the amendments to the current Tax Code of Ukraine, from January 1, 2015, transport tax, excise tax on buses, freight transport and electric motors, as well as restored excise tax on converted cars were introduced. In January-September 2015, taxpayers paid a transport tax of UAH 343.2 million to the budget [7].

But due to the lack of targeted financial resources direction, all these funds do not come to the State Road Fund and, accordingly, do not go for the construction, repair and maintenance of highways.

Another issue is the allocation of funds to roads, usually at the end of the month on a residual basis, after meeting the needs of other sectors of the economy that have protected articles or targeted sources of funding from the special fund of the state budget.

Therefore it is necessary:

- to direct funds of the Road Fund (especially excise and transport taxes) for the purposeful use i.e. construction, reconstruction, repair and maintenance of public roads;
- to minimize the delays in payments of planned funds for construction, reconstruction, repair and maintenance of public roads;
- to redistribute from the end of the year for the first six months expenditures, which are required by the terms of the repair and construction season, which will ensure both the realization of works and also timely calculation for them, which will reduce the debt burden;

– introduce public accountability for the purposeful use of road funds to finance the construction, reconstruction, repair and maintenance of public roads, which will reduce the corruption and increase the efficiency of public investment into infrastructure.

References:

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Elektronny dokument] – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016–2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf
2. International LPI Global Ranking [Elektronny dokument] – Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/global>
3. Departament DPS MVS Ukrayiny. [Elektronny resurs]. – Access mode: <http://www.sai.gov.ua>
4. Transportna strategiya Ukrayiny na period do 2020 roku [Elektronny resurs]. – Access mode: <http://www.transport-ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku>
5. Kontseptsiya reformuvannya systemy derzhavnogo upravlinnya avtomobilnymy dorogamy zagalnogo korystuvannya [Elektronny resurs] / official website Verhovna Rada of Ukraine. – Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739–2011-r>
6. Official website Ukravtodor [Elektronny resurs]. – Access mode: http://www.ukravtodor.gov.ua/novini/s_oblasni,-raionni-ta-silski-avtomobilni-dorogi-stanut-vlasnistyu-mistsevikh-organiv-radi.htm
7. Ukrayinci z pochatku roku splatyli ponad 343 miljony transportnogo podatku [Elektronny resurs] / Information agency site UNIAN. – Access mode: <http://economics.unian.ua/transport/1159120-ukrajintsi-z-pochatku-roku-splatili-ponad-343-milyoniv-transportnogo-podatku.html>

**Суворова Н. О., старший викладач,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна**

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЕЗПЛОТНИХ АВІАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ПРИ ПАТРУЛЮВАННІ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Найвища ефективність і конкурентоспроможність продукції в кожному сегменті ринку авіатехніки може бути досягнута, якщо конкретна модель призначена саме для даного сегменту, тобто, при спеціалізації виробів. З іншого боку, прагнення виробника скоротити собівартість продукції й збільшити обсяги її реалізації сприяє уніфікації літальних апаратів, призначених для різних сегментів ринку [1].

Розробка нової авіаційної техніки для виконання конкретного виду авіаційних робіт являє собою процес узгодження вимог замовника, а також можливостей виробника нових ЛА. У цьому процесі ЛА повинен розглядатися як складна авіаційна система – авіаційний комплекс, при розробці якої потрібно застосовувати системний підхід [2].

Використовуючи методологію системного аналізу й теорію ефективності авіаційних комплексів [3; 4], можна формалізувати класифікацію різних типів даних авіаційних робіт залежно від фізичних принципів їх виконання та особливостей взаємодії пілотованого повітряного судна (ППС) з об'єктом виконання авіаційних робіт.

Для цього необхідно ввести наступні позначення:

S – тип авіаційної роботи;

$\bar{r} = (i, j, k)$ – структурний вектор типу авіаційної роботи;

\bar{v}_r – параметричний вектор типу авіаційної роботи, який має індекс r тому що, параметри роботи мають сенс тільки у випадку, якщо структура поставленого завдання є заданою й визначеною.

Структурний вектор типу авіаційної роботи \bar{r} містить дані щодо основних якісних ознак роботи, а також відповідні значення індексів тривимірного вектору $\bar{r} = (i, j, k)$.

До значень індексів тривимірного вектору $\bar{r} = (i, j, k)$ відносимо:

1. Тип авіаційної роботи, при якій виконується конкретне поставлене завдання – індекс i .

2. Об'єкт виконання авіаційних робіт (об'єкт впливу) – індекс j .

3. Фізичний принцип виконання роботи – тип (особливості) взаємодії ЛА з об'єктом виконання робіт – індекс k .

Можна виділити наступні типи взаємодії ППС із об'єктом виконання авіаційного спостереження й патрулювання у лісовому господарстві:

- $k = 1$ – патрулювання локальних або площинних об'єктів;
- $k = 2$ – огляд діючих пожеж;
- $k = 3$ – проведення повітряної розвідки кромки діючої великої пожежі;
- $k = 4$ – моніторинг стану торф'яних пожеж;
- $k = 5$ – оперативне інспектування місць проведення рубок та інших господарських заходів лісового фонду;
- $k = 6$ – моніторинг лісопатологічного стану ділянок лісового фонду;
- $k = 7$ – планове аерофотознімання великих ділянок насаджень лісництва з метою проведення лісоустрою;
- $k = 8$ – адресне аерофотознімання невеликих лісових ділянок на замовлення лісокористувача.

Для структурного вектору типу авіаційної роботи \bar{r} , який має наступні індекси i, j, k необхідно визначити значення кількісних параметрів, що становлять багатомірний параметричний вектор \bar{v}_r .

Відповідні параметри можна згрупувати за наступними фізичними ознаками:

1. Площа патрулювання, розміри, кількість об'єктів, які необхідно виявити;
2. Умови зльоту й посадки;
3. Висота польоту, швидкість, дальність, тривалість і траєкторія польоту при виконанні авіаційного спостереження й патрулювання;
4. Особливості атмосфери й навколишнього середовища при виконанні авіаційної роботи;
5. Склад та характеристики спеціалізованого бортового встаткування;
6. Умови проведення процедур технічної експлуатації й відповідних засобів.

Формалізоване уявлення типу робіт з виконання авіаційного спостереження й патрулювання S буде виглядати таким чином:

$$S = [\bar{r}, \bar{v}_r]. \quad (1)$$

В якості критерію оцінки ефективності застосування ППС у галузях економіки зазвичай використовується співвідношення між величиною ефекту від застосування ЛА та витратами, пов'язаними з його застосуванням [5; 6], де

$K_{\text{еф}}$ – критерій оцінки ефективності;

E – величина ефекту від застосування ППС;

B – витрати.

Критерій оцінки ефективності застосування ППС у галузях економіки визначається залежно від типу поставленого завдання.

При цьому показник якості проведення авіаційних робіт $P_{\text{кач}}$ і показник безпеки $P_{\text{без}}$ можуть або враховуватися у вигляді обмежень, або оптимізуватися як допоміжні критерії.

Основні показники, які повинні враховуватися при прийнятті рішень щодо проведення авіаційних робіт:

1. $P_{\text{без}}$ – забезпечення безпеки проведення авіаційних робіт;
2. $P_{\text{прод.}}$ – виконання заданих обсягів робіт із заданою якістю та у визначений термін (із заданою продуктивністю);
3. $P_{\text{екол.}}$ – екологічні показники.

Умови доцільності застосування БПС при виконанні робіт авіаційного патрулювання лісового фонду представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Умови доцільності застосування БПС при виконанні авіаційного патрулювання лісового фонду

1.	Наявність економічної вигоди від застосування БПС при виконанні конкретного завдання з патрулювання лісового фонду	$K_{\text{еф}}^{\text{БПС}} > K_{\text{еф}}^{\text{ППС}}$
2.	При виконанні завдань, пов'язаних з монотонністю роботи екіпажу	$P_{\text{без}}^{\text{БПС}} > P_{\text{без}}^{\text{ППС}}$
3.	При виконанні завдання протягом тривалого часу (тривале баражування)	$P_{\text{без}}^{\text{БПС}} > P_{\text{без}}^{\text{ППС}}$
4.	При виконанні завдань із потенційно високою небезпекою для екіпажів ППС	$P_{\text{без}}^{\text{БПС}} > P_{\text{без}}^{\text{ППС}}$
5.	Наявність переваг за екологічними показниками БПС у порівнянні із ППС	$P_{\text{екол}}^{\text{БПС}} > P_{\text{екол}}^{\text{ППС}}$

Економічна доцільність – основний критерій, що визначає впровадження БПС у лісовому господарстві.

При застосування БПС для спостереження й патрулювання лісового господарства проявляються наступні їхні особливості та характеристики, що забезпечують відповідні переваги БПС у порівнянні із ППС за розглянутими критеріями й показникам (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги БПС у порівнянні із ППС при виконанні авіаційного спостереження та патрулювання лісового господарства за основними критеріями й показникам

1.	Велика тривалість польотів	$P_{\text{без}}^{\text{БПС}} > P_{\text{без}}^{\text{ППС}}$
2.	Економічний ефект у порівнянні із ППС (за рахунок меншої розмірності БПС)	$K_{\text{еф}}^{\text{БПС}} > K_{\text{еф}}^{\text{ППС}}$
3.	Кращі екологічні показники БПС у порівнянні із ППС	$P_{\text{екол}}^{\text{БПС}} > P_{\text{екол}}^{\text{ППС}}$
4.	Застосування 24 години на добу / 7 днів на тиждень	$K_{\text{еф}}^{\text{БПС}} > K_{\text{еф}}^{\text{ППС}}$

У сучасних умовах рівень розвитку безпілотних авіаційних технологій в Україні дозволяє чітко оцінити можливість БПС різних класів при виконанні конкретних завдань для лісового господарства. Напрямок розвитку БПС прямує від «універсальності» у бік «спеціалізації» БПС, а також безпілотних авіаційних комплексів на «уніфікованих» платформах керування.

У перспективі необхідно створювати безпілотні комплекси винятково під цільові вимоги замовника виконання авіаційних робіт і послуг. При цьому «уніфікація» платформи керування дозволять формувати один комплекс із набором апаратів різного класу й типу. Даний підхід дозволить знизити вартість як самого безпілотного комплексу, так і питомі витрати в період його експлуатації за рахунок оптимізації виконання польотів шляхом вибору типу апаратів і корисного навантаження під конкретні завдання авіаційного патрулювання лісового господарства.

Література:

1. Клочков В.В., Никитова А.К., Ефимова Н.С. Экономическое обоснование основных направлений разработки авиационной техники (на примере беспилотных летательных аппаратов) [Текст] // Вестник Московского авиационного института, т. 16, № 5, 2009, С. 82–91.
2. Журавлев П.В., Журавлев В.Н., Обобщенный подход к решению задачи формирования и оптимизации «Системы беспилотных летательных аппаратов, предназначенной для мониторинга окружающей среды и наземных объектов» [Текст] // Научный вестник МГТУ ГА. 2010. № 151. С. 79–86.
3. Исаев А.С. Эффективность авиационных комплексов. М.: МАИ, 1976. 58 с.
4. Формирование технических объектов на основе системного анализа / В.Е. Руднев, В.В. Володин, К.М. Лучанский, В.Б. Петров.: Машиностроение, 1991. 320 с.
5. Долбня Н.В. Эффективность применения авиации в отраслях народного хозяйства. М.: Воздушный транспорт, 1990. 264 с.
6. Худоленко О.В. Эффективность эксплуатации воздушных судов на авиаработах. М.: Воздушный транспорт, 2005. 328 с.

Taran-Lala O. M., PhD, Associate Professor,
The Poltava University of the Economy and Trade
Poltava, Ukraine

THE SIMULATION MODEL OF THE FUNCTIONING OF COOPERATION CONSUMER OF UKRAINE AS AN INTEGRAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM ON THE BASIS OF COORDINATION OF ITS INTERESTS AND THE STATE

There was conducted an analytical strategic planning a functioning system of Ukraine consumer cooperation as an integral social and economic system in the structure of the national economy by increasing its effectiveness. Planning has been done on the basis of the collected data and practical testing of the conceptual building model of the scenario complex for the functioning of the Ukraine consumer cooperation in the structure of the Ukraine's national economy (Kyiv).

The results of the study suggest the need to build a simulation model of the consumer cooperatives in Ukraine as an integrated socio-economic system based on the harmonization of the interests of the public by means of a Second Direct Planning Process.

We constructed the hierarchy of the RPP (Pic. 1).

Consequently, the results of the analysis of the ranking of criteria regarding probable scenarios of the future level of functioning of the Ukraine’s cooperation consumer as an integral socioeconomic system testify that taking into account the weight of all criteria the integral estimation of the generalized scenario of the Second Direct Planning Process is positive. This means that the situation with the functioning of Ukraine’s cooperation consumer as an integral social and economic system in the structure of the national economy will improve significantly in the near future, provided that it effectively cooperates with the actor, “State regulation”, and the use of certain opportunities and the prevention of problems hindering the functioning of consumer cooperation.

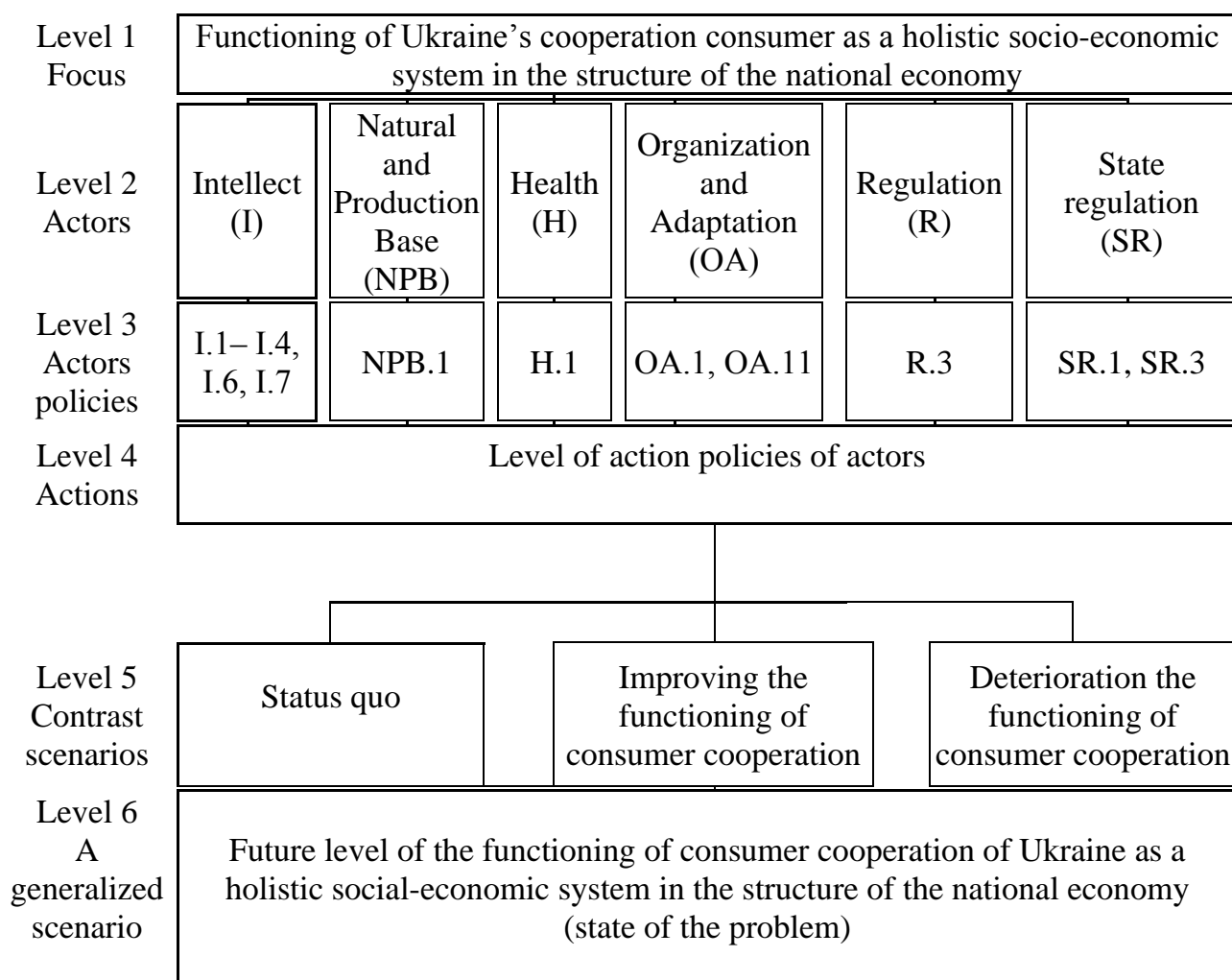


Fig. 1. Hierarchy of the second direct process of planning of the future level of the functioning of Ukraine’s cooperation consumer as a holistic socio-economic system in the structure of the national economy

(author's work)

This situation is explained by a significant improvement (relative to the current state) of the value of most criteria. The greatest improvement is expected in the timely detection of signs and causes of insolvency and bankruptcy, assistance in developing an anti-crisis program and implementing measures to improve consumer cooperation. Conditions for the creation of a unified operational chain: agricultural production and procurement – processing – trade and replenishment of the main and circulating assets of cooperative organizations at the expense of the unit fund due to the entry of new members, increase of

share contribution, as well as loan funds of shareholders, involvement of shareholders in investing in consumer cooperatives can evaluate as very likely. A significant increase in business activity between consumer cooperatives and enterprises of adjacent and supportive industries is expected, a more rational choice and thorough justification of ways to strengthen the competitiveness of the consumer cooperatives system by building an appropriate structure that will ensure sustainable development of the national economy. Increasing the attention to the security of Ukraine in the field of food security will open up markets for domestic production; there will be real opportunities for the recovery of large-scale harvesting activities. There will be a significant increase in volumes of own production; increasing the intensity of development and reducing the risk of loss of profits, as well as the use of conditions for sustainable economic growth and a balanced social development of consumer cooperatives. It will be noticeable to increase the level of support of mechanisms of cooperation and integration of small and medium enterprises by local authorities; restoration and development of the consumption culture. It will overall legal and financial literacy of the management, employees of financial, economic and legal services will increase. There will be favourable conditions for optimization of tax payments, development of social sphere and protection of social and economic interests of shareholders. The scale of the functioning of consumer cooperation is increasing due to the strengthening of interaction with shareholders as members of procurement activities and loyal buyers of goods of cooperative trade networks. The volume of purchases of agricultural products and wild raw materials, and, consequently, the volume of processing and production. The number of trade resources will be increased at the expense of products of unit-holders, individual labour activity, folk crafts, hunting, fishing, animal husbandry. Stimulating the effective demand of the population and boosting production in rural areas will be of great importance. Providing a growing market for products of exclusive (home) quality, which may be demanded by the most demanding consumers in the trading network and catering enterprises, will be of little importance. Restrictions on imports and global trends in agricultural prices will almost not change.

Thus, on the basis of comprehensive analytical planning of the future level of functioning of Ukraine's cooperation consumer as a holistic socio-economic system in the structure of the national economy, it is shown how it is necessary to change the structure of the hierarchy of the problem in order to bring the desired future closer, that is, to bring the logical future closer to the desired one. For this purpose, the influence of the actor "State regulation" is taken into account, as well as the most significant actions of the actors with the calculated intensity of application. Such cyclic calculations are foreseen until the logical future approaches the desired future. But the improvement of the integrated assessment of the generalized scenario confirms that the goal of the analysis of improvements has already been achieved (Ukoopspilka, Kyiv).

During the practical testing of the proposed approach, it is proved that it is a methodological basis for forecasting the levels of functioning of Ukraine's cooperation consumer as a holistic socio-economic system in the structure of the national economy and a practical tool based on system analysis of the problem and comprehensively incorporating and using all the limiting factors, problems and opportunities of all the parameters of the system that are in the problem, all their goals, policies and tasks, all alternatives and opportunities for scenarios of development st.

References:

1. Saati T. (1991). Analiticheskoye planirovaniye. Organizatsiya sistem [Analytical planning. Organization of Systems]. Moskva : Radio i svyaz' [in Russian].

2. Taran-Lala O. M. (2016). Problemy funktsionuvannya spozhyvchoyi kooperatsiyi yak sotsial'no-ekonomichnoyi systemy v novykh ekonomichnykh umovakh [Problems consumer cooperation functioning as a socio-economic system in the new economic conditions]. Uzhhorod : DVNZ "UzhNU" [in Ukrainian].

3. Taran-Lala O. M. (2016). Otsínka nadíyností spozhivchoï kooperatsiï Ukraïni yak sotsial'no-yekonomichnoï sistemi v strukturí natsional'noï yekonomíki [Estimation of reliability of consumer cooperation of Ukraine as a social-economic system in the structure of the national economy]. Odessa : Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu. – Nauky : yekonomíka, polítologíya, ístoríya [in Ukrainian].

4. Taran-Lala O. M. (2016). Kompleks stsenariïv yefektivnogo funktsionuvannya spozhivchoï kooperatsiï Ukraïni v strukturí natsional'noï yekonomíki [Complex of scenarios of efficient functioning of consumer cooperation in Ukraine in the structure of the national economy]. Odessa : Visnik sotsial'no-yekonomichnikh doslídzen' Odes'kogo natsional'noho yekonomichnoho uníversitetu [in Ukrainian].

5. Taran-Lala O. M. (2016). Funktsionuvannya sotsial'no-yekonomichnikh sistem: teoríya ta praktika : monografiya [The Functioning of Socio-Economic Systems : Theory and Practice : Monograph] Poltava : PUYET [in Ukrainian].

Химич О. В., к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

МУЛЬТИПЛІКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Розвиток регіонів країни це є пріоритетна ціль держави. Але постає питання визначення та порівняння рівня розвитку кожного регіону і перспективності вкладення вітчизняних чи іноземних коштів в ту чи іншу область. Вважаємо, що це питання хоч і було об'єктом дослідження багатьох вчених, потребує доопрацювання.

На нашу думку, інвестиційна оцінка будь-якого регіону обов'язково має містити регіональні мультиплікатори, ступінь інформативності, яких важко переоцінити. Тому що, чим вищим є значення регіонального мультиплікатора, тим більше підстав мають органи влади для позитивного вирішення питання про розміщення у цьому регіоні державних інвестицій і створення сприятливих та пільгових умов для приватного інвестування.

Система макроекономічних показників розвитку регіону є базою для оцінки мультиплікативних ефектів, що характеризують залежність між основними параметрами регіональної економіки. Найпростішим регіональним мультиплікатором, що характеризує взаємозв'язок регіонального попиту та пропозиції, є мультиплікатор попиту, або мультиплікатор кейнсіанського типу [1]. Послідовність його використання є така:

1. Шляхом побудови регресійної моделі залежності видатків населенні регіону на товари та послуги від наявного доходу, визначається гранична схильність до споживання.

2. За допомогою регресійної моделі, що описує залежність імпорту до регіону від валового продукту, встановлюється регіональна гранична схильність до імпорту.

3. Визначається середній коефіцієнт податків за період 2011–2015 рр. і являє собою відношення суми податкових надходжень до суми ВРП за цей період.

4. Обчислюється регіональний мультиплікатор економічної політики (M_p) за формулою [1]:

$$M_p = \frac{1}{1 - ГСС(1 - СКП) + ГСІ}, \quad (1)$$

де ГСС – гранична схильність до споживання;

ГСІ – гранична схильність до імпорту;

СКП – середній коефіцієнт податків.

Для обчислення мультиплікатора економічної політики для м. Києва та Львівської області нами використано дані за період 2011–2015 рр. (табл. 1).

Гранична схильність до споживання у м. Києві – це коефіцієнт регресії у моделі $y=104883,5+0,195x$, а у Львівській області ГСС є коефіцієнт регресії в моделі $y=13861+0,763x$.

Гранична схильність до імпорту у м. Києві виступає коефіцієнтом регресії в рівнянні $y=74119+0,463x$, а ГСІ Львівщини – коефіцієнт регресії в рівнянні $y=1833+1,059x$.

Середній коефіцієнт податків для м. Києва в розглядовому періоді становив 0,142 а для Львівської області – 0,157.

Отже, мультиплікатор економічної політики для м. Києва (M_p) є таким:

$$M_p = \frac{1}{1 - ГСС(1 - СКП) + ГСІ} = \frac{1}{1 - 0,195(1 - 0,142) + 0,195} = 0,774. \quad (2)$$

Таблиця 1

Вихідні дані для обчислення мультиплікатора економічної політики для м. Києва та Львівської області*

Роки	Імпорт, млн грн.	ВВП та ВРП млн грн	Витрати населення на придбання товарів та послуг, млн грн	Наявний дохід, млн грн	Податкові надходження до зведеного бюджету, млн грн
1	2	3	4	5	6
м. Київ					
2011	177648,1	223774	65308,92	164057	-
2012	206323,5	275685	62315,58	194436	-
2013	216104,8	312552	70513	218747	21758
2014	163457,2	357377	66200,25	240198	23333
2015	173944,8	451700	79004,22	285358	32860
Львівська обл.					
2011	24977,94	52103	51274	63602	-
2012	26650,65	61962	38401,58	72828	-
2013	21512,79	63329	41215,33	75762	2614
2014	20023,2	72923	52517,06	79378	2208
2015	17374,8	94690	64847,08	95690	3105

*Власне опрацювання автора на основі джерел [3; 4; 5]

Отримане нами значення загальноукраїнського мультиплікатора економічної політики дещо перевищує те його значення, яке отримано для 2010 р. Г. І. Лопушняк (0,829) [2].

Проте, на нашу думку, використаний нами методичний апарат обчислення мультиплікатора більш досконаліший ніж той, яким послуговувала Г. І. Лопушняк, бо відповідно до останнього ГСС і ГСІ обчислювалися не за допомогою регресійного аналізу, а як відношення відповідних приростів, на які (відношення) сильний вплив справляли випадкові коливання.

Що стосується Львівської області, то мультиплікатор має такий вигляд:

$$M_p = \frac{1}{1 - \text{ГСС}(1 - \text{СКП}) + \text{ГСІ}} = \frac{1}{1 - 0,195(1 - 0,142) + 0,195} = 1,149. \quad (3)$$

Отож, маємо підстави для висновку, що у 2011–2015 рр. Львівська область належала до кола тих регіонів України, в яких насамперед мають розміщуватися державні інвестиції і створення сприятливих та пільгових умов для приваблення інвестицій. І вважаємо, що доцільно використовувати даний мультиплікатор для оцінки рівня розвитку та привабливості регіонів країни.

Література:

1. Коваленко Е. Г. Региональная экономика и управление: [учеб. пособ.] Е. Г. Коваленко – СПб. : Питер, 2005. – 288 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
2. Лопушняк Г. І. Бюджетні видатки як інструмент державного регулювання соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]/ Г. І Лопушняк // Демократичне врядування : наук. вісник. – 2011. – Вип. 6. – Режим доступу до журналу : <http://www.lvivacademy.com/visnik6/fail/+Lopushnjak.pdf>.
3. Головне управління статистики у Львівській області / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.
4. Головне управління статистики м. Києва / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>.
5. Державна фіскальна служба Україн / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>.

Ходаківський В. М., к.е.н., доцент,

*Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сучасний стан економіки сільського господарства України характеризується динамічністю, що проявляється у збільшенні обсягів виробництва продукції та підвищенні прибутковості. Але продовження зростання в галузі, а також прискорене оновлення матеріально-технічної бази значною мірою залежать від інвестицій, залучених до неї, економічна природа яких зумовлена закономірностями розширеного відтворення. Все це переконливо свідчить про необхідність посилення уваги до розробки теоретико-методологічних підходів та практичних рекомендацій щодо активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств з обов'язковим врахуванням їх виробничих вподобань [3].

Теоретичні, методологічні та практичні засади інвестиційного забезпечення поглиблено у працях В. Андрійчука, І. Бланка, І. Вініченка, В. Гейця, М. Герасимчука,

І. Крейдич, І. Лукінова, А. Пересади, О. Поліщука, П. Рогожина, В. Савчука та ін. Питання інвестиційного забезпечення власне галузі сільського господарства розкрито в працях С. Гуткевич, М. Дем'яненка, М. Кісіля, М. Коденської, Є. Ланченка, Ю. Лупенка, Г. Підлісецького, О. Ролінського, П. Саблука та ін. Однак питання пов'язані з напрямками інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кількісних і якісних трансформацій у сільському господарстві при формуванні ефективної інвестиційної стратегії, вибору інноваційного шляху розвитку та активізації процесів кооперування залишаються недостатньо вивченими [1].

В сучасних умовах господарювання підприємства агропромислового комплексу постали перед проблемою нагромадження власного капіталу для здійснення або модернізації виробництва. Невирішеним залишається питання отримання довгострокових позичок в комерційних банках [4]. Водночас, в агропромисловому виробництві спостерігається тенденція накопичення обсягів капітальних ресурсів у господарствах всіх форм власності, – при цьому спостерігається чітка тенденція до залучення інвестиційних надходжень саме в галузь рослинництва (рис. 1).

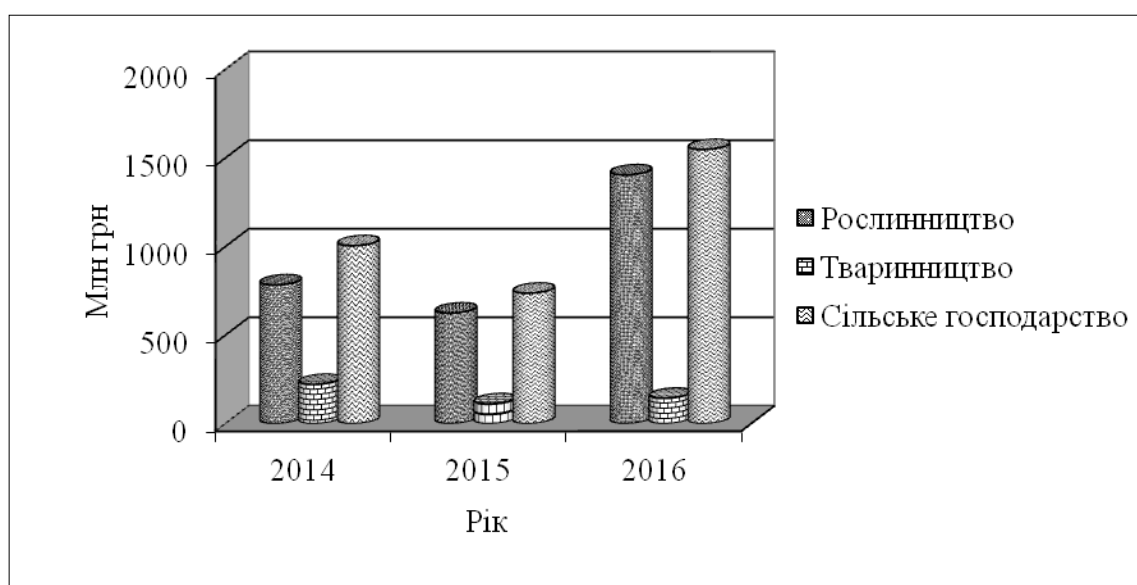


Рис. 1. Залучення інвестицій в сільськогосподарські підприємства Житомирської області (2014–2016 рр.)

Джерело: власні розрахунки автора на основі даних Головного управління статистики в Житомирській області.

За даними соціометричного опитування керівників та головних спеціалістів сільськогосподарських підприємств Житомирської області а також домогосподарств, котрі безпосередньо реалізують продукцію на місцевих ринках, участь в якому прийняв 641 респондент отримано результат відповідно до якого інвестиції слід спрямовувати у високорентабельні напрямки виробництва (рис. 2).

Враховуючи сучасні тенденції стрімкого розвитку напряму органічного виробництва проведено дослідження структури вподобань використовуваних технологій в розрізі організаційно-правових форм господарювання (рис. 3). З загальної кількості сільськогосподарських структур Житомирської області лише 12,9 % бажають вкладати інвестиції в розвиток органічного виробництва. Крім того, такими структурами структурами в переважній юільшості виявилися невеликі за розмірами фкрмерські господарства та сільськогосподарські товариства.

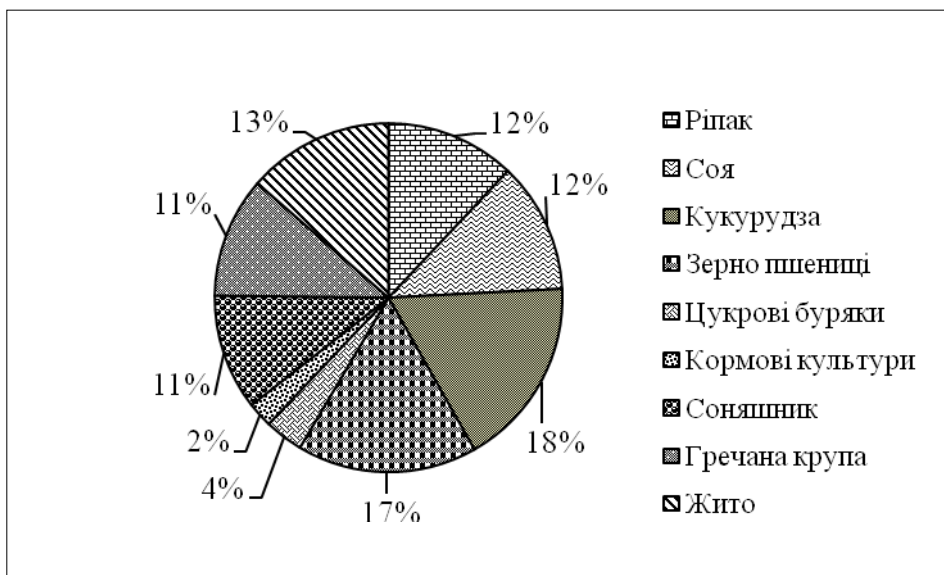


Рис. 2. Структура розподілу виробничих вподобань в галузі рослинництва за результатами опитування респондентів сільськогосподарських підприємств Житомирської області у 2017 р.

Джерело: власні дослідження автора

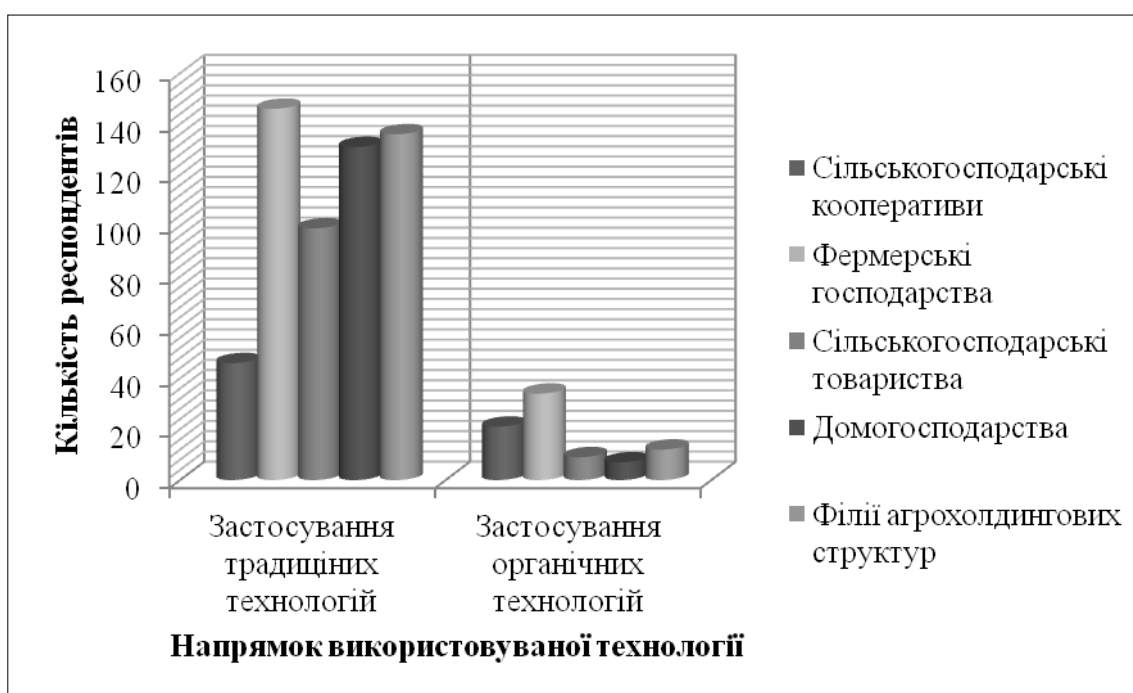


Рис. 3. Розподіл інвестиційних надходжень в сільськогосподарські підприємства Житомирської області за напрямом технології виробництва у 2017 р.

Джерело: власні дослідження автора

За результатами проведених досліджень було визначено основні проблеми залучення інвестиційних ресурсів в сільськогосподарські підприємства Житомирської області: низький рівень ділової активності регіону; часта зміна голів обласної державної та районних адміністрацій; незадовільний технічний стан доріг; наявність підприємств-забруднювачів; використання застарілих технологій; низький рівень інноваційності сільського господарства; високий рівень зносу технічних засобів; низький рівень доходів населення даного регіону; залежність аграрних підприємств від зовнішніх джерел фінансування; низький рівень інформаційного забезпечення з

питань інвестиційної політики. Враховуючи факт, що сільське господарство є основою продовольчої безпеки країни, необхідно реалізувати відповідні вдосконалення на кожному рівні управління інвестиційною діяльністю [2].

Одним із напрямків технічного переоснащення суб'єктів господарювання аграрної сфери є інвестиційна діяльність. Дія негативних чинників в політико-економічному соціумі країни призводить до утворення ризиків для інвестиційної діяльності [5]. Тому з метою підвищення інвестиційної привабливості та вдосконалення інвестиційної політики в регіоні необхідно впровадити відповідні вдосконалення на рівні держави, регіону та підприємства, що створить умови для підвищення ефективності наукового потенціалу сільськогосподарських підприємств; збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції; підвищення попиту на якісну сільськогосподарську продукцію; розширення ринків збуту виробленої сільськогосподарської продукції; удосконалення сільської інфраструктури. Необхідно запровадити низку заходів для активізації процесу інвестування, які сприятимуть здійсненню успішних ринкових перетворень, забезпеченню стабільного економічного зростання в Україні та зменшенню регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economiccooperation/invest-climat>.
2. Кісіль М. І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 36–39.
3. Кожем'якіна М. Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України / М. Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 68–73.
4. Лупенко Ю. О. Фінансування інвестицій у сільськогосподарське виробництво / Ю. О. Лупенко, Є. І. Лупенко // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 122–125.
5. Юрчик І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми і перспективи / І.Б. Юрчик, А.А. Маценко // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32). – С. 204–207.

Цвайг Х. І., доцент,

Михаліцька Н. Я., доцент,

*Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ

Продовольча безпека є однією з основних складових економічної безпеки будь-якої країни. Без забезпечення населення достатньою кількістю продовольства відповідної якості неможливо досягнути сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Проблема гарантування продовольчої безпеки є надзвичайно актуальною у світовому масштабі, оскільки спостерігається нерівномірність між виробництвом і споживанням продуктів харчування: їх перевиробництво у розвинутих країнах супроводжується недоїданням населення низькорозвинутих країн. За даними експертів ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй), розвинуті країни, у яких проживає близько 20% населення світу, забезпечують близько 50% світового виробництва пшениці, близько 55% молока та 45% м'яса.

У низькорозвинутих країнах (близько 40% населення світу) виробляється лише 25% зернових, близько 10% молока і м'яса [1].

ФАО, розробляючи стратегічні і тактичні підходи до вирішення продовольчої проблеми, використовує спеціальну методичну базу, що включає індикатори оцінки продовольчої безпеки, суть яких полягає в наступному:

- відношення світових запасів зерна до світового споживання дозволяє визначити рівні продовольчої безпеки і гарантії на випадок надзвичайних обставин (норматив – 17%, тобто запаси зерна повинні відповідати обсягам, необхідним на 60 днів споживання);
- відношення пропозиції експортерів до загальної потреби в зерні;
- перехідні запаси зерна (всього) і за видами продовольства, кормовим цілям в країнах-експортерах у відсотках до внутрішнього споживання;
- тенденції виробництва зерна (щорічний приріст у відсотках за останнє десятиліття і до попереднього року);
- зміни у виробництві зерна в країнах, що розвиваються-імпортерах;
- середньорічні експортні ціни за видами зерна [2].

На даний час в Україні розроблена і затверджена Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки. Відповідно до цієї методики визначаються основні індикатори продовольчої безпеки, а також їх мінімальні межі. Якщо хоча б один із них виходить за рамки норми, це може свідчити про загрозу продовольчій безпеці.

Індикатори, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховуються за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця [3].

Одним із основних індикаторів рівня продовольчої безпеки є добова енергетична цінність раціону людини, що визначається як сума добутків одиниці маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності.

Цей індикатор характеризує рівень задоволення фізіологічних потреб населення в енергії та харчових речовинах відповідно до вимог збалансованого раціону харчування людини. Гранична (порогова) величина цього індикатора становить 2500 ккал на добу, що значно менше мінімального фізіологічного нормативу Всесвітньої організації охорони здоров'я, який складає 3000 ккал на добу. При цьому 55 % добового раціону має забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження.

Наступним індикатором рівня продовольчої безпеки є забезпечення раціону людини основними видами продуктів, що визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою.

Нормальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає його раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці.

Важливим індикатором, що дає можливість оцінити рівень продовольчої безпеки, є достатність запасів зерна у державних ресурсах, що визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно.

Одним із індикаторів рівня продовольчої безпеки є економічна доступність продуктів, що визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств.

Згідно з офіційно затвердженою методикою визначення індикаторів продовольчої безпеки [3], граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається

його 60 % рівень. Хоча вивчення наукової літератури [2; 4] з проблем економічної та продовольчої безпеки дає підстави сформуванню порогового (граничного) значення цього індикатора на рівні 30–40%.

Ще одним індикатором рівня продовольчої безпеки є диференціація вартості харчування за соціальними групами, що відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20 % домогосподарств з найбільшими доходами та вартістю харчування 20 % домогосподарств з найменшими доходами.

Для визначення рівня продовольчої безпеки використовується і такий індикатор, як ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, що відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення.

Оскільки споживання населенням продуктів харчування по більшості видів знаходиться нижче раціональних норм, то, відповідно, ємність внутрішнього ринку продуктів харчування є меншою за економічно обґрунтований рівень. Низька ємність внутрішнього ринку продуктів харчування є однією з причин незадовільних темпів розвитку аграрного сектора економіки, оскільки за ринкових умов якщо немає попиту, то й не буде виробництва.

Таким чином найвищий ступінь безпеки досягається за умови, коли весь комплекс показників знаходиться в допустимих межах своїх порогових значень, а порогові значення кожного з показників досягаються не на шкоду іншим. Усі залежності між показниками безпеки і їх пороговими значеннями необхідно розглядати в динаміці, а поява будь-яких стійких змін вимагає ретельного аналізу.

Визначення основних критеріїв (характеристик) продовольчої системи, за яких її безпека підтримується на належному рівні, має важливе методологічне та практичне значення для забезпечення продовольчої безпеки.

Дотримання зазначених методичних підходів при оцінці рівня продовольчої безпеки дозволяє отримати об'єктивний аналіз її стану, визначити і усунути небезпечні тенденції в її формуванні. Виявлення загроз і прогнозування наслідків доцільно здійснювати на основі моніторингу показників продовольчої безпеки, за допомогою чого відбувається систематичне співставлення справжнього стану продовольчої безпеки із бажаним, тобто здійснюється комплексна оцінка порогових значень усіх показників (індикаторів) продовольчої безпеки [4].

Література:

1. Мониторинг продовольственной безопасности и питания в поддержку осуществления Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/publications/ru>.
2. Ильина З. М. Система продовольственной безопасности: закономерности формирования и факторы развития / З. М. Ильина [и др.]; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 112 с.
3. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 137 зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF>.
4. Гойчук О. І. Продовольча безпека. Монографія. / О. І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.

Chala V. S., Ph. D.,
Maschenko S. O., Ph. D.,
Orlovskiy E. S., Ph. D. Student,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine

**USING INTERNATIONAL GREEN CERTIFICATION SYSTEMS
AS AN ELEMENT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT
OF RESIDENTIAL BUILDING INDUSTRY**

Building industry is one of the most important for national economy, which determines the whole system's functioning. Capital building creates enormous % of employment and uses the production of numerous industries. Economic effect of building industry is in fact the multiplication effect of investments into it through stimulating building materials production and corresponding equipment, machinery industry, metallurgy and metal processing, oil refining, glass production, woodworking, porcelain fabrics, transport, power engineering etc. In addition, as no other industry, building one facilitates small and medium business development.

Economic growth in building industry causes general economic progress in the country and solving of multiple social problems. It seems impossible to talk seriously about any international competitiveness of Ukrainian building sector due to the lack of financing and organizational transformations. Even though 2016 showed the increase in building services realization by 14,2 %, still capital funds are worn out at 60%, per family indicators of building capital funds in Ukraine are 3 times less than in Russia and 4 times less than in Lithuania. Comparing to Western European countries provision of Ukrainians with housing is 3–5 times less. The average rate of bankruptcy in recent years in this industry is 40%, which is no way agreeable for sure [6]. Concerning innovations and perspective directions of development, convergence with European model of building industry the relevant achievements seem not to be significant at all. New technologies, especially sustainability in engineering and constructing are outstanding cases in Ukrainian building market due to unsatisfactory financial affairs of most building companies, conflicts of corporate interests, particular system of planning, old technologies use, absence of own financing opportunities to implement mass new technologies, worn out fixed assets and deficit of current assets [4]. Combining with macro-factors such as high investment risks, formation of new market niches, tax and depreciation policy, nontransparent privatization processes, old fixed assets in building complex form current tendencies as increasing restructurization of building production with imposed and reactive character, lagging behind of real restructurization processes from objective changes in market environment, chain reaction of slowing down other industries in national economy.

In the past decade, communities across the globe have embraced green building certification as a way to recognize and encourage sustainable construction by setting standards for whole-building energy efficiency, water conservation, materials and waste management, interior air quality and other innovative features that reduce environmental impacts and create healthier spaces. They also drive the construction industry to raise the bar on sustainable performance [1]. Over time, building certification standards have been incorporated into national and local building codes and used in policies to foster their widespread application in new construction.

The reasons for pursuing a green building certification for a project are varied. Certification through any rating system provides verification of the green nature of the project, and can be a valuable educational and marketing tool for owners and design and construction teams through the process of creating a more sustainable building. Green building certification can also be a way to provide an incentive for clients, owners, designers, and users to develop and promote highly sustainable construction practices. It is important to note that a building does not have to be certified to be sustainable and well-built [5].

The guidelines within rating systems also help to clarify a market filled with “green” options. Rating systems also clearly outline what green standards need to be followed and what types of green products should be included in construction specifications. The dynamic nature of projects might prohibit one system but favor another. The choice is dependent upon the uniqueness of each project and the project needs and requirements such as the project location, size, budget, and overall project goals. Also comparing essential issues such as cost, ease of use, and building performance will help determine which building rating system is applicable and which certification level is possible [3].

There are a wide range of economic and environmental benefits to sustainable design, often achieved through the use of standards, rating, and certification systems. According to a study of LEED certified buildings, the USGBC has found that energy, carbon, water, and waste can be reduced, resulting in savings of 30 to 97% respectively. Operating costs of green buildings can also be reduced by 8–9% while increasing in value up to 7.5%. Many sustainable buildings have also seen increases of up to 6.6% on return on investment, 3.5% increases in occupancy, and rent increases of 3% [2]. Other benefits of green buildings, such as higher productivity and increased occupant health, have been attributed to better indoor environmental quality, increases in natural day-lighting, and healthier materials and products within green buildings.

Research shows that green building has created millions of jobs and contributed hundreds of billions of dollars to the U.S. economy, with the construction of LEED-certified buildings accounting for about 40 percent of green construction’s overall contribution to GDP in 2015. Green building sector of the U.S. construction industry slated to contribute 2.3 million jobs in 2015, growing to 3.3 million by 2018. This industry is certainly on the rise, and aggressive growth in the green building sector is anticipated over the next four years. In addition to national jobs, GDP and labor earnings from green building, the study projects significant growth in green building’s contribution to individual states’ tax contributions and environmental asset indicators at both the national and state levels. Total state earnings related to LEED building construction projects are estimated to total \$8.4 billion by 2018. In Texas alone, almost 1.26 million jobs in the green building sector are projected between 2015 and 2018 [3]. As a result, green building will also contribute to significant savings across energy, trash, water and maintenance costs.

References:

1. Chegut, P. Eichholtz, N. Kok Supply. Demand and the Value of Green Buildings/ Urban Studies. – 2014- Vol. 51, issue 1, P. 22–43.
2. Eichholtz P. M. A., Kok N., Quigley J. M. The economics of green building, Review of Economics and Statistics. – 2013. – Vol. 95 (1). – P. 50–63.
3. Shutters C. New Study Finds Green Construction is Major U.S. Economic Driver – 2015. – Source: <https://www.usgbc.org>
4. Vierra S. Green building standards and certification systems. – Vierra Design & Education Services – 2016. – Source: <https://www.wbdg.org>
5. Y. Deng, JingWu. Economic returns to residential green building investment: The developers' perspective/ Regional Science and Urban Economics. – 2014. – Vol. 47, P. 35–44.

Юрій К. К., здобувач,
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Найголовнішою ознакою економіки виходячи з історії та практики світового досвіду є наявність в оптимальному співвідношенні великого, середнього та малого сектора. При цьому переважну частку в цій структурі повинен займати малий бізнес, оскільки йому притаманно безліч переваг. А саме, малі підприємства: швидше і ефективніше реагують на зміни внутрішнього ринку, як в період зростання, так і в кризові часи; сприяють вирішенню проблем швидкої переорієнтації ресурсів із менш ефективного виробництва в більш ефективне; сприяють створенню нових робочих місць і запобігають зростанню безробіття, значно пом'якшуючи соціально-психологічні проблеми ринкової економіки. Стабільно функціонуючий сектор малого підприємництва спроможний зменшити негативний прояв кризових явищ на економіку держави, і зрештою, нівелювати руйнівні наслідки кризи.

Проте, не зважаючи на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищі, існує безліч проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях управління, залежно від стану розвитку підприємництва в сучасних умовах [1, с. 849]. Функції, які покладає на малий бізнес суспільство, в повній мірі не виконуються. Розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно і хаотично, а несприятливе макро- і мікроекономічне середовище породжує численні перешкоди, на які наштовхуються малі підприємства в процесі їх функціонування. Відповідно, показники розвитку малого бізнесу вже протягом багатьох років залишаються досить низькими в порівнянні з іншими, економічно більш розвиненими країнами.

В структурі підприємств України співвідношення великих, середніх і малих підприємств дещо змінилось за останні роки. Як і раніше 0,1 відсотка усіх підприємств представлено великими підприємствами. А от частка середніх підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась питома вага малих підприємств, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств [2].

Представлені в таблиці 1 дані говорять про те, що за останні три роки мале підприємництво не набуло істотного розвитку, цей факт знаходить відображення по кожному показнику, крім обсягу реалізованої продукції.

Так, кількість малих підприємств в 2015 році зросла на 1%, проте вже у 2016 році у малому бізнесі налічувалось 291154 підприємств, що на 10,3% менше ніж у 2014 році. Дану тенденцію можна пояснити тим, що спеціальні податкові режими, які використовують більшість суб'єктів малого бізнесу, зазнали суттєвих змін в напрямку зростання податкового навантаження. Як наслідок, значна кількість підприємців припинила свою діяльність, окремі підприємці перейшли до тіньового сектору економіки.

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні за 2014–2016 роки [3]

Показник	Роки		
	2014	2015	2016
Кількість малих підприємств, одиниць	324598	327814	291154
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	76	77	68
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	1686,9	1576,4	1591,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	1583,0	1466,3	1505,9
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	705000,5	937112,8	1177385,2
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	15,8	16,9	18,9
Фінансові результати діяльності малих підприємств до оподаткування, млн. грн.	-175262,4	-111906,0	-24151,4
Частка підприємств, що одержали прибуток, до загальної кількості малих підприємств, %	66,5	73,9	73,3

Не зважаючи на збільшення у 2016 році кількості зайнятих та найманих працівників, їх обсяг так і не досягнув рівня 2014 року. Проте, обсяг реалізованої малими підприємствами продукції зазнає постійного зростання і у 2016 році становить 1177385,2 млн. грн. Відповідно, частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації зростає із 15,8% у 2014 році до 18,9% у 2016 році.

Негативний фінансовий результат у 2016 році хоч і зазнав зменшення на 151111 млн. грн. або 86,2% в порівнянні з 2014 роком, все ж таки відображає наявність проблем в даному секторі економіки та загальну негативну тенденцію і економічну нестабільність країни.

Зокрема, головними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є:

- негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємництво функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці країни [4, с. 60];

- основною перешкодою в розвитку сектора малого бізнесу є неефективне оподаткування, яке проявляється в тому, що сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію;

- монополізація і низька конкуренція на внутрішніх ринках;

- проблеми фінансового забезпечення, які проявляються у відсутності достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання;

- високий ступінь ризику і великі неформальні витрати. Зараз спостерігається ситуація загальної неповаги до законів, ухилення від сплати податків, зміцнення особистих неформальних зв'язків, породжених корупцією і хабарництвом. Корупція відноситься до основних неформальних факторів, які стримують розвиток підприємницької діяльності в Україні;

- нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва;

– складний доступ вітчизняного малого бізнесу до сучасних технологій.

Враховуючи вище зазначене, до першочергових заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні має стати:

– впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств шляхом звуження переліку видів діяльності, що підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів, надприбутків;

– сприяння розвитку інноваційного підприємництва шляхом реалізації програм фінансування наскрізного інноваційного процесу, надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції, сприяння формуванню мережі венчурних фондів з відповідним нормативним визначенням їх правового статусу, регуляторних обмежень, прав і зобов'язань та ін.;

– формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком;

– формування сприятливого бізнес-клімату.

Отже, сьогодні малий бізнес можна сміливо назвати органічною частиною структури економіки. Він збільшує кількість робочих місць, встановлює власний асортимент товару і цінову політику. Проте в Україні сектор малого бізнесу не досяг належного рівня розвитку. Його розвиток гальмують: недостатня фінансова база, недосконала державна політика щодо його підтримки, неефективне оподаткування, адміністративні бар'єри, низька ділова активність населення, недосконалість законодавства. Тому для подальшого розвитку малого підприємництва в Україні, важливого значення набуває міжнародна підтримка, як важливий чинник розвитку ринкової економіки. Усунення зазначених недоліків, раціональне використання економічного потенціалу розвитку малого підприємництва на основі державної стратегії розвитку малого та середнього підприємництва забезпечить сталий розвиток економіки вцілому.

Література:

1. Табінський В.А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні/ В.А. Табінський, В.М. Телятник, А.П. Сімон// Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 848–851.

2. Національна платформа малого і середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.platforma-msb.org>

3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 57. – С. 58–66.

Yukhymenko Ya. V., PhD,
Academy of Financial Management
Kyiv, Ukraine

CONCEPTUAL AND THEORETICAL BASIS OF TRANSITION TO THE RESULT-ORIENTED BUDGET

Modern architectonics of institutional organizations of the budgetary system of Ukraine are formed in accordance with the Decree of the President of Ukraine “On the System of Central Bodies of Executive Power” No. 1572/99 of December 15, 1999. This system

provides the distribution of institutional organizations to political (ministries) executive state committees and control (departments, services, inspections). Such a division of the budget system should be accompanied not only creation of the provisions of the new agencies but also development of non-traditional economic mechanisms for the Ukrainian budget system by forming a perfect institutional environment for their effective manifestation.

An important direction of improvement in this regard may be budgeting on the results, the conceptual and theoretical foundations of which are given in Fig. 1, this is facilitated by the recent reorganization of institutions of the budgetary system, which allows separating activities that in principle are measurable in an accurate assessment from that, which can be evaluated only qualitatively. This is a strategy for reforming the budget system and most CIS countries [1; 3; 5].

The implementation of financing methods based on planned results becomes necessary, because the old methods of budget planning and execution are no longer in line with the potential of the new architectural system of the budget system. Their application should be carried out in the first place to the executive and supervisory-controlling institutional organizations of the system. Otherwise, an attempt to put the bureaucracy of the system into service and under the control of the public will be nothing more than a declaration. The old administrative budget system will be recreated in a more multifaceted and complicated form. This will be supported by the preserved mechanisms of functioning of the budget system of the USSR, which were built on the basis of detailed control over financial flows, the system of numerous and poorly agreed constraints, averaged standards that did not take into account the real needs and performance of the recipients of budget funds. The budget system proceeded from the presumption of “guilty” of budget recipients in the inefficiency and misuse of budget funds. The budget itself was a closed (secret) document, not subject to public discussion. The function of determining the priorities of budget expenditures assumed executive power, which in the budget architectonics and was subordinated only to institutional organizations in the hierarchy. By appearance rigor of control hiding uncontrolled, under strict restrictions – their uncertainty and softness. The system did not ensure the full implementation of officially approved rigid norms and restrictions, which are replaced by individual agreements (budget agreements) between ministries and recipients of budget funds. This variant of soft budget constraints and its consequences is described by J. Cornei [2]. For the budgetary system of Ukraine, the ideology of the method of estimated financing is characteristic, when the planning and use of budget resources is carried out on a partial cost table, which is revised in many cases throughout the year. In the budget process, the developers of the budget estimates methodology focus their efforts on the development of accounting and reporting. That is why, in Ukraine, the practice of accounting is quite developed in the system, which distinguishes it from many developed countries, where the basic accounting of budget incomes and expenses is not adjusted. “The current model of the budget system forms the space for manipulating financial flows, as a result of which budget resources are often used not intended, inefficient, and at some stages of the budget system imbalances are formed” [4, c. 4].

Thus, summing up the conceptual and theoretical bases of transition to a result-oriented budget, one should note that there is a correlation between the level of excellence of the institutional environment of the budget process and the efficiency of the functioning of the budget system. A perfect institutional environment focused on evaluating the results changes the philosophy of public finance management and creates incentives for the domination of the public choice of the “Pathnam group” (those who are primarily concerned with social needs rather than their own), rather than the “Olson Group” (those who worry in the first place about their needs and then about social ones).

Theoretical positions and conceptual approaches	Reform and modernization architectonics budget system, creating a perfect institutional environment.	→	Effective fiscal policy, public financial regulation, monitoring and evaluation.	→	Generalization of scientific research in the field of evaluation of state programs and policies.
	↓				
	Institutional transformation in the public sector of economics(PSE).	→	Formation of indicators for assessing the activities of PSE		

↓

Methodological provisions	Concept of transition from cost management to results management, concept of effective and responsible management				
	↓				
	Means of cognition and economic categories	←	Institutional consolidation of the principles and methods of organizing the budget process	→	Scientific and practical tools for evaluating the effectiveness of management of budget funds managers

↓

Methodological approaches	Methodology for developing analytical tools for evaluating the effectiveness of budgeting	The method of comparative comprehensive assessment of the efficiency of each system and management of budget funds	Methodology of independent expertise of the organization of the architecture of the budget system (public and public finance)
	Methodology for evaluating the effectiveness of budget funds administrators	Methodology for evaluating the effectiveness of targeted programs financed from the state budget	A methodology for evaluating the effectiveness of target programs of all sections of the budget architectonics

↓

Toolkit	Tools for evaluating the effectiveness of a budget system organization: - monitoring of the activities of all parts of the system; - independent examination of the rational use of budget funds; - methods of system analysis using retrospective; - heuristic (expert) methods; - graphic methods; - method of correlation-regression analysis.
---------	---

Fig. 1. Conceptual and theoretical basis for transition to a result-oriented budget in the context of the formation of a new institutional environment

Source: proposed by the author

That is, there is a dependence of the efficiency of the budget process on the efficiency of its institutions and the institutional environment. In the context of reforming the entire

budget system, it should contribute: firstly, to overcome the dominant role of central institutional institutions in the budget system in the process of designing reform and the relative one-sidedness of these processes. Not consulting, but broad engagement with scholars and project experts, funded by international donors, representatives of different parts of the budget system, the success of which it will depend on; secondly, make this process as open to society as possible so that it is prepared for change. The mechanisms for ensuring openness and communicative mechanisms should be part of a reform strategy that affects both the content of the transformations being carried out and the nature of governance, and in the subsequent effectiveness of public control over the use of budget funds; thirdly, reforming the system, taking into account the possibility of each of its branches (region), the harmony of local measures with measures of central institutional organizations, based on mechanisms of stimulation of passive regions for action. After all, the heterogeneity of regions in terms of administrative capacity and budget security requires differentiation of the implementation of the reform; fourthly, the formation of reliable monitoring mechanisms capable of reflecting the status of each institutional organization of budget architecture, increasing the efficiency of public spending management, and encouraging the use of a higher level of technology and staffing for continuous improvement. The new institutional environment should incorporate the budget system into a common management system and be characterized by a high level of accountability and transparency.

References:

1. Institutional reform in Russia: transition from design to implementation in a multilevel system of public administration / T. Verkhayen, E. Dobrolyubova, Yu. Shirokova and others. – Moscow: “Alex” Publishing House, 2006. – 200 pp.;
2. Kornai Ya. Deficit / Ya. Kornai: Trans. with Hungarian. Scientific. Ed. D. Markova and M. Usevich. – Moscow: Nauka, 1990. – 607 p.
3. National strategy of decentralization (Draft stage of discussion). – Chisinau, 2011. – 98 p.;
4. The New Architecture of Ukraine's Budget System: Risks and Opportunities for Economic Growth. – K.: NISD, 2010. – 35 p.
5. Shimanovich G. Perspectives of financial policy and financing of the budget deficit in Belarus / G. Shimanovich, R. Kichner, R. Giucci: Policy note [pp / 07/2009]. – Minsk / Berlin. IPM Research Center, 2009. – 12 s.

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE: AN ANTI-CRISIS ASPECT

**Костирко А. Г., к.е.н, старший викладач,
Бобровська Н. В., к.е.н., старший викладач,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна**

ДІАГНОСТИЧНА ФУНКЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Забезпечення сталого розвитку бізнесу зумовлює необхідність його адаптації до процесу сучасної світової глобалізації. Глобалізація характеризує сучасну світову систему, є найбільш впливовою силою, яка визначає розвиток суспільства, і формує єдиний простір у всіх сферах суспільного життя.

У сфері економіки глобалізація має слугувати рушійною силою розвитку вільної і ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання. У той час, суб'єкти підприємництва мають будувати свій бізнес опираючись на найкращі міжнародні стандарти, серед яких є відкритість і прозорість. Важливим чинником, який впливає на успішність підприємництва, є обізнаність про компанію. Джерелом такої інформації слугує звітність громадськості стосовно того, що робить компанія на шляху до стійкого розвитку.

За умов конкуренції навіть перед широко відомими компаніями виникає достатньо складна задача: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Звичайно керівництвом компаній здійснюється низка заходів щодо збільшення частки на ринку, по зниженню витрат у цілях здійснення цінової конкуренції. Значна кількість фахівців все більше схиляються до висновку, що основним чинником успіху більшості компаній є вірність споживачів, іншими словами їх лояльність. Проте таку довіру необхідно сформувати і підтримувати постійно, що має забезпечувати реалізацію намічених стратегій.

Проведення наукового дослідження зумовлено необхідністю пошуку напрямів підвищення економічної ефективності підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у поєднанні із соціальними і екологічними інтересами. Інтеграція України до європейського і світового співтовариства вимагає запровадження сучасних практик взаємодії держави, бізнесу і суспільства, які будуть тісно пов'язані з дієвою державною політикою у гео економічному просторі, враховуючи пріоритетні засади апроксимації законодавства до міжнародного і європейського права з метою збереження і відновлення навколишнього середовища, з етикою ведення бізнесу, соціальною відповідальністю бізнесу, фінансових можливостей щодо запровадження екологічних технологій, що засновані на інноваційному підході, екологізації виробництва.

На сьогодні набуває поширення концепція корпоративної соціальної відповідальності, яка є однією з передумов сталого розвитку компанії. Саме добровільна інтеграція соціальних і екологічних питань у господарську діяльність компанії підвищує довіру громадськості і можливість взаємодії. На світовому рівні концептуальний підхід щодо підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу було сформовано за ініціативи ООН, який знайшов відображення у Глобальному договорі. Складовою даної концепції є 10 основоположних принципів у сфері прав людини,

праці, екології та протидії корупції, дотримання яких, у глобальному масштабі, сприятиме створенню стабільної економіки.

З метою формування міжнародних рейтингів компаній використовується індексний метод оцінювання корпоративної соціальної відповідальності, який досить поширений у міжнародній практиці. Найбільш поширеними індексами є: Індекс Domini Social Investment (DSI 400) (оцінюються соціальні, екологічні й управлінські показники найбільших по капіталізації підприємств); Індекс стійкості Доу Джонса (Dow Jones Sustainability Index) (критеріями оцінки виступають економічна основа для розвитку підприємства, соціальна активність, екологічна діяльність); Індекс FTSE4Good (фінансові, соціальні й екологічні показники підприємства), Індекс корпоративної добродійності (Corporate Philanthropy Index); метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group) [1; 3; 4].

Практична реалізація концепції корпоративної соціальної відповідальності знаходить відображення у не фінансових звітах, ініціативи і рекомендації щодо їхнього складання розробляють багато організацій, серед яких : Глобальний договір ООН; Глобальна ініціатива зі звітності (GRI); Рада зі стандартів розкриття інформації про екологічний вплив (CDSB); Міжнародна рада з інтегрованої звітності (IIRC).

Різке зростання вимог до не фінансової звітності привело у 2016 р. до наявності в 64 країнах 383 інструментів. При цьому, 248 з них є обов'язковими, 135 – добровільні звіти, хоча ще у 2006 р. у світі налічувалося 35 обов'язкових і 25 добровільних вимог у розкритті інформації, інструкцій та основ. З позиції клієнтів та інвесторів компанії, які відкрито надають інформацію про соціальні аспекти своєї діяльності, є соціально відповідальними. Витрати компаній на підготовку інтегрованих звітів окупаються лояльністю клієнтів і кредиторів [5]. Крім того, у ході вирішення питань, пов'язаних з екологізацією господарського механізму управління економікою, така звітність допомагає інвесторам оцінити діяльність компанії з позиції впливу на довкілля.

Враховуючи важливість не фінансової звітності у підвищенні рівня соціальної відповідальності бізнесу, а також задоволення інформаційних потреб інвесторів, кредиторів, споживачів, постачальників та інших осіб, зацікавлених у стабільному розвитку компанії, актуальності набуває питання розвитку соціального аудиту. Для зовнішніх користувачів не фінансових звітів соціальний аудит надає впевненість щодо достовірності інформації, яка викладена у них.

За своїм змістовим наповненням соціальний аудит є формою перевірки і аналізу умов соціального середовища компанії та виступає різновидом соціального контролю. Крім того, він є способом оцінки стану соціальних відносин та рівня соціальної відповідальності бізнесу, влади, громадянського суспільства в будь-якій сфері діяльності. Аудит бере початок в бухгалтерській (фінансовій) справі та поступово поширюється на оцінку управлінської, організаційної, політичної, освітньої, екологічної та інших видів діяльності [6]. Результатом такого дослідження є виявлення чинників соціальних ризиків і розробка пропозицій щодо зниження їхнього впливу

Як зазначає В. Коваленко, для компанії, яка складає не фінансовий звіт, доцільним було б залучати аудитора не лише з метою визначення достовірності інформації, а і для ефективності процесу підготовки звітності. Залучення аудитора надає можливість розподілу ризиків. Аудитор надає рекомендації у внутрішньому звіті щодо покращення тих чи інших процесів, який надається керівництву компанії. Це не публічний звіт, а тому аудитор має повну свободу для висвітлення своїх висновків [2].

У підсумок зазначимо, що соціальний аудит відіграє важливу роль у формуванні і підвищенні соціальної відповідальності бізнесу завдяки об'єктивній оцінці діяльності компанії у напрямку соціалізації бізнесу.

Література:

1. Буковинська М.П. Соціальний аудит в оцінці корпоративної соціальної відповідальності / М.П. Буковинська, Р.А. Пономаренко // Наукові праці НУХТ. – 2015. – Том 21, № 4. – С. 31–38.
2. Глива А. Соціальна звітність: досвід Metinvestu та Ernst & Young [Електронний ресурс] / А. Глива. – Режим доступу : <http://open.kmbis.ua/ua/articles/finance/17739/socialna-zvitnist-dosvid-metinvestu-ta-ernst-young>.
3. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46 (1019). – С. 53–63.
4. Кирилук Н.В. Корпоративна соціальна відповідальність: досвід європейських компаній / Н.В. Кирилук // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 107–111.
5. Любязцева О. Три «П» звітності зі сталого розвитку: проблеми, перспективи, переваги [Електронний ресурс] / О. Л. Любязцева, О. Сущенко. – Режим доступу : <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/488-tri-p-zvitnosti-zi-stalogo-rozvitku-problemi-perspektivi-perevagi>.
6. Мазурик О.В. Соціальний аудит як сучасна діагностична технологія: теоретико-методичні засади дослідження, західний досвід, вітчизняні перспективи / О.В. Мазурик // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2015. – № 1148. – С. 107–113.

**Krupskyi O. P., Candidate of Psychological Science,
Associate Professor of Department,
Koshevyyi M. M., Candidate of Economic Science,
Associate Professor of Department,
Oles Honchar Dnipro National University
Dnipro, Ukraine**

ORGANIZATIONAL CULTURE OF TOURISM AND HOSPITALITY ENTERPRISES AS MEANS OF ANTICRISIS MANAGEMENT OF THEIR ACTIVITY

The specificity of organizational culture depends on branch of the enterprises that is researched in [5; 8; 9]. But in modern conditions tourism and hospitality enterprises are the most dynamic in this field. The character feature of the last is efficiency providing and quality increase in the conditions of constantly changing environment.

To achieve competitive advantages of tourism and hospitality enterprise we must forecast changes in outer environment, to manage the internal controlled factors of economic activity and take into account possibility of influence of non-controlled factors. It is possible in terms of strategic management and organizational culture management of enterprise.

Grynko T., Smirnov S. define the next concept “organizational culture of enterprise” – “... dynamic, integral social-administrative construct, which is unique and characterizes an enterprise through the prism of its values, behavioral patterns, methods of managerial decision making, provides competitive benefits in a long-term prospective, adaptation to the conditions of environment and is used as means of enterprise management activity with the aim of strategy realization of and aims achievement of enterprise” [4, с. 149–150]. Thus, in modern functioning conditions the organizational culture of enterprise grows into strategic resource of management that provides development of tourism and hospitality enterprises and their firmness during a crisis.

It is admitted that both external and internal factors influence on the organizational culture of enterprise. But one of major factors (for the tourism and hospitality enterprises) is the system of encouragements and punishments, that is accepted on enterprise. The value of organizational culture also consists in explaining factor for the employees of enterprise. With the course of time and under some circumstances an organizational culture can undergo changes. Crisis as typical feature can be shown in external and internal enterprise environment and is indicator that outlines the power of enterprise culture as necessary item for changes of culture that is formed.

Most scientists consider that methods of changes of organizational culture, that can be consequence of crises are identical to the methods of support of enterprise culture [1; 3; 6]: change of production technologies; change of organizational structure; change of management style of a crisis; a change of objects and points of boss attention; change of organizational attribute, reformation of the communications system; changes in system of personnel control; change of stimulation criteria and motivation of personnel; re-projecting of roles and change of tendencies in the personnel studies programs.

The value of organizational culture consists in that it is an explaining factor for the employees of enterprise. But during a crisis, exactly motivation becomes the “heel of Achilles” of personnel. The shortage of internal motivation prevents the acceptance of timely measures in changes of cultural paradigms of enterprise. In fact the change of enterprise culture needs realization of numerous transformations on different levels and functions of enterprise: strategies, personnel, organizational structure, management styles, system of indemnification, capital, communication etc. While planning organizational culture changes Kravchenko V. recommends taking into account next rules [6]:

- organizational changes are long and troublesome process, as a result of inertness of culture;
- selection of the most effective subculture, and its use as initial positions of innovations introduction;
- necessity of perfect knowledge of organizational culture of “forerunner”, because it is necessary to take into account initial positions of changes;
- you should not criticize and persecute previous culture of enterprise, as it may be re-projected in a new way;
- it is a necessity to attract personnel to the active actions as sources of changes variation;
- exact coordinates of innovative transformations must be defined, taking into account causes and effects of crisis.

Changes in enterprise culture can either preceded to the changes of behavior, or to follow them. The first takes place when absolute proofs of considerable advantage of new basic suppositions are in comparison to existing ones. In this case people are required to gain new knowledge, competence and skills necessary for making corresponding standards of behavior [7].

Most enterprises of tourism and hospitality spheres through crisis have to bring in serious changes to the organizational culture, procedures decisions making etc., moreover advantage is got by those enterprises that does not expect the irreversible negative tendencies, and gradually change and optimize separate functions and procedures, converting changes into continuous process of service development.

Such process gives an opportunity to reorganize the culture of tourism and hospitality enterprise, strengthening it, as well as assists expansion of work experience of employees. The process of reorganization of organizational culture in terms of crisis supposes transformation of culture from existing state to at least necessary and sufficient for this minute “survival” of enterprise to gain additional time that is a necessity for changes. The

most important in the processes of changes and reorganization of organizational culture of tourism and hospitality enterprise is possibility to get rid of a load that accumulates on any enterprise and can be technological (out-of-date services), human (low professional culture of some employees), technogenic (out-of-date equipment) character.

Bowman C., Faulkner D. asserted that a culture was formed under three factors: organizational processes, cognitive processes and organizational behavior [2]. Maintenance of organizational culture consists in the increase of economic indicators of enterprise and achievement the best results in efficiency of management. It means optimization of organizational processes, development of cognitive possibilities of workers and development of professional culture of employees, are those directions that will result in the increase of competitiveness of tourism and hospitality enterprises.

The peculiar feature of tourism and hospitality enterprises management is close intercommunication of organizational culture with a major performance of these enterprises indicator – quality of services and their assignment. Thus quality of services assignment depends on the parameters of the management system on an enterprise (organizational processes and behavior). A change of organizational culture is not a linear process; however as a result of changes there is a possibility to get an enterprise which will be standard in the sphere.

At the changes of organizational culture it is necessary on the tourism and hospitality enterprises to remember about client oriented services. The feature of activity of these enterprises is that for the tourism and hospitality enterprises the management of human capitals on the basis of forming and development of high-efficiency organizational culture is basis of all activity. Most enterprises use an organizational culture as mechanism that allows more effective for everybody to use employees for the achievement of aims of organization and aims of personnel, as a factor of providing devotion to common business. In terms of crisis tourism and hospitality enterprise objectively forces to increase efforts that are sent to form and support it, individually actualized, control system of development of organizational culture.

Thus, in basis of realization of organizational culture functions on the tourism and hospitality enterprises during a crisis, forming and development of personnel's qualities that will guarantee the client's return and grant to his (client) recommendation other people. In case of implementation of these functions an organizational culture will become a tool that:

- firstly, helps to manage with the crisis phenomena (group of adaptation functions);
- secondly, assists confession (group of identification functions);
- thirdly, facilitates “effective labor” due to creation on the enterprise of team of like-minded people (group of integration functions).

Thus, a crisis is a catalyst that lights up the lacks of existing on an enterprise organizational culture. A crisis always needs changes, but for the tourism and hospitality enterprises at planning of change it is necessary to start from satisfaction of consumer's necessities of services, terms of competition and strategy of observance of the traditions both by employers and employees.

References:

1. Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice / M. Armstrong, S. Taylor. – Kogan Page Publishers, 2014. – 880 p.
2. Bowman, C. Competitive and corporate strategy / C. Bowman, D. Faulkner. – Irwin, 1997. – 320 p.
3. Brewster, C. International human resource management / C. Brewster, E. Houldsworth, P. Sparrow, G. Vernon. – Kogan Page Publishers, 2016. – 480 p.

4. Grynko, T.V. Organizational Culture as a Modern Instrument of Enterprise Management / T.V. Grynko, S.A. Smirnov // The Problems of Economy – 2016. – № 1. – P. 146–153. (in Russian).
5. Klimas, P. Organizational culture and competition: An exploratory study of the features, models and role in the Polish Aviation Industry / P. Klimas // Industrial Marketing Management. – 2016. – Т. 53. – P. 91–102.
6. Kravchenko, V. Корпоративна культура в системі організаційних змін підприємства / V. Kravchenko // Topical questions of contemporary science: collection of scientific articles. – Taunton, MA, United States of America: Aspekt Publishing, 2017. – P. 139–143. (in Ukrainian).
7. Robbins, S.P. Organizational behavior / Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. – 15th ed. – Available at: http://bba12.weebly.com/uploads/9/4/2/8/9428277/organizational_behavior_15e_-_stephen_p_robbins__timothy_a_judge_pdf_qwerty.pdf.
8. Saillour-Glénisson, F. Design and validation of a questionnaire to assess organizational culture in French hospital wards / F. Saillour-Glénisson, S. Domecq, M. Kret, M. Sibe, J.P. Dumond, P. Michel // BMC health services research. – 2016. – Т. 16. – № 1. – Available at: <http://dx.doi.org/10.1186/s12913-016-1736-4>.
9. Sandrk Nukic, I. Organizational culture of the Croatian construction industry / I. Sandrk Nukic, M. Huemann // Engineering, Construction and Architectural Management. – 2016. – Т. 23. – № 2. – С. 237–260.

Кучмєєв О. О., к.п.н.,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «УКРАЇНА»
м. Київ, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

В умовах зміни динамічного середовища логістична діяльність та діяльність підприємства оптової торгівлі в цілому завжди пов'язані з ризиком. Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючої невизначеності та конфліктності, які притаманні процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями. Підприємства оптової торгівлі стикаються з величезною кількістю негативних чинників, які впливають на кінцевий результат їхньої діяльності – обсяг прибутку: нестабільність поставки, несвоєчасні та неповні платежі споживачів, складнощі із залученням кредитних ресурсів тощо.

Різні теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиками у логістичній діяльності підприємства досліджують у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні автори, як: О.В. Балуєва, Г.Л. Бродецький, В.В. Вітлінський, Дж. Вогінз, В.М. Гончаров, Д.А. Гусєв, Є.А. Єлін, Є.В. Єнченко, Н.О. Кондратенко, М. Корецький, Р.Р. Ларіна, О.О. Лобашов, І.В. Моргачов, О.А. Овечкіна, М.В. Ровенських, Н.Г. Плетньова та ін.

Незважаючи на досить значну кількість робіт наукового та практичного спрямування, залишається ще низка недостатньо досліджених методологічних підходів та практичний інструментарій до визначення логістичного ризику підприємства оптової торгівлі.

Мета цієї роботи полягає у розробці пропозицій щодо запобігання логістичних ризиків на підприємствах оптової торгівлі в умовах невизначеності.

Під ризиком у логістичному ланцюзі розуміють небезпеку виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, зрив постачання або порушення в роботі однієї або декількох ланок ланцюга. Таким чином, можна сказати, що до найбільш розповсюджених відносять логістичні ризики, пов'язані з виконанням відповідних логістичних функцій при виробництві, зберіганні, маркуванні й упакуванні, транспортуванні різними видами транспорту, документуванні, розрахунках, розподілі товарів, управлінні інформаційними та фінансовими потоками.

Згідно зі стандартами управління ризиками Міжнародної організації зі стандартизації Австралії та Нової Зеландії (AS/ NZS 4360/1995, AS/ NZS 4360/2004, ISO 31000/2009, ISO 73:2009), ризик – це ймовірність впливу випадкової події на цілі; вплив невизначеності на цілі; результат невизначеності щодо мети комерційної діяльності [1].

Об'єктом логістичного ризику підприємства оптової торгівлі є логістична система мікроекономічного рівня (підприємство) як сукупність різних логістичних елементів, оцінити ефективність та умови функціонування яких у майбутньому за наявної неповної інформації з необхідною точністю складно [2]. Суб'єктом логістичного ризику підприємства є незалежні підприємства (фізичні особи, юридичні підприємства), підприємства, що задіяні в управлінні логістичним ланцюгом, тощо. Джерела логістичного ризику підприємства – це чинники (процеси, явища), які зумовлюють виникнення невизначеності та конфліктності, відсутність повної (вичерпної) інформації на момент прийняття рішень у логістичній системі. Зазначені вище чинники негативно впливають насамперед на характеристики відповідних логістичних потоків (матеріальний, фінансовий тощо), що може зумовити виникнення низки проблем у роботі компонент логістичної системи. Окрім зазначених, існує ще низка чинників різного виду, які впливають на параметри логістичних потоків, а також можуть безпосередньо або опосередковано впливати на функціонування компонент логістичної системи. Дані чинники спричиняють виникнення відповідних ризиків, які необхідно враховувати менеджменту підприємства у прийнятті управлінських рішень щодо ефективного функціонування логістичної системи. Як наслідок, в осіб, що приймають такі рішення, виникає потреба у знаннях щодо аналізу, оцінювання та моделювання таких ризиків [2].

Рішення про конкретні дії для захисту і зменшення ризику можуть бути деталізовані тільки при глибокому вивченні й аналізі ситуацій ризику, які матимуть місце в тій чи іншій ланці ланцюга. Із цією метою доцільно ідентифікувати і навести класифікацію всіх логістичних ризиків, які можуть виникнути в ході функціонування підприємства оптової торгівлі. Під класифікацією ризиків в даному випадку необхідно розуміти їх розподіл на окремі класи за певними ознаками класифікації. Науково обґрунтована класифікація ризиків дозволяє визначити місце кожного ризику в загальній системі та створити можливість для ефективного застосування відповідних методів і засобів управління ризиками, оскільки кожному виду ризику відповідає свій спосіб управління

Логістичний ризик підприємства оптової торгівлі можна класифікувати за видами потоків та компонентами логістичної системи різного рівня. У табл. 1 наведено види логістичних ризиків, що притаманні підприємствам оптової торгівлі та заходи запобігання їх виникненню.

**Заходи запобігання виникнення логістичних ризиків
на підприємстві оптової торгівлі**

Вид логістичних ризиків	Заходи запобігання
Ризик неузгодженості взаємодії між підрозділами підприємства оптової торгівлі відносно аналізу та витрачання ресурсів	Аналіз причин розладу взаємодій, контроль менеджерами усіх рівнів роботи підрозділів; виявлення та ліквідація причин конфліктних ситуацій і створення сприятливого клімату в колективі; використання в процесі управління мотивації; ефективні взаємодії підрозділів підприємства оптової торгівлі в процесі управління логістичними ризиками
Ризик невірно обраної логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі	Перегляд логістичної стратегії, детальний аналіз ринку
Ризик управління матеріальними ресурсами	Оптимізація запасів. Превентивний контроль використання матеріальних ресурсів. Страховання логістичних ризиків
Ризик недостатнього контролю на всіх стадіях управління бізнес-процесами	Суворий контроль усіх бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі
Ризик нещасного випадку	Страховання майна підприємства оптової торгівлі у страховій компанії
Ризик управління інформаційними потоками	Збір та аналіз інформації; створення системи інформаційного забезпечення; вивчення нормативних документів і законів. Захист комерційної таємниці
Ризик незадовільного виконання умов договору	Ретельний вибір логістичного партнера; збір необхідної інформації про конкурентів; внесення в договір системи штрафних санкцій за кожне зобов'язання; зазначення в угоді умов розгляду суперечних питань, умов оплати неустойки та застави платежів; виконання умов партнерства
Ризик закупівлі та ризик збуту	Складання протоколу, в якому оговорюються терміни внесення змін в угоду, розмір компенсації при відмові від підписання контракту
Ризик розриву зв'язків із логістичними партнерами	Аналіз причин розриву зв'язків; ретельний вибір логістичного партнера; інтеграція учасників логістичного ланцюга
Ризик логістичного адміністрування	Навчання логістичного персоналу. Підбір професійного штату логістичного персоналу. Створення інформаційної логістичної системи підприємства оптової торгівлі. Розробка концепції розміщення розподільчого центру

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства оптової торгівлі в умовах невизначеності необхідно оцінювати ризики логістичної діяльності. Запропоновані методичні підходи до управління логістичними ризиками дозволять керівникам підприємства оптової торгівлі виявити резерви щодо підвищення ефективності управління окремими бізнес-процесами підприємства та обґрунтовано розробляти програми заходів, спрямованих на оптимізацію витрат та часу, найбільш раціонально використовувати ресурси і забезпечувати вимоги до якості надання логістичних послуг.

Література:

1. Волосович С.В. Страхування ризиків кредитної системи : [монографія] / С.В. Волосович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 388 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2016. – 292 с.
3. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Барн цева [та ін.]. – К. : ЦКЛ, 2016. – 457 с.

Лачкова Л. І., к.е.н., доцент,
*Харківський державний університет
харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

САНАЦІЙНИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Сучасне підприємство є складною, багаторівневою соціально-економічною системою, що працює в умовах постійних та швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовищ, які являють собою, з одного боку, загрозу життєдіяльності підприємства, з іншого – сприятливу можливість для розвитку. Превалюючими є негативні впливи, які потребують швидких та адекватних дій з боку менеджменту підприємства. За цих умов підвищується значимість контролінгу, який є важливою складовою антикризового управління підприємствами.

Для формування і ефективного впровадження системи санаційного контролінгу на підприємствах перш за все необхідно ідентифікувати сутність контролінгу, визначити його завдання, функції та методи.

Дослідження історичної ретроспективи розвитку контролінгу дозволило встановити, що у сучасній економічній літературі існують різні підходи до визначення його сутності. Контролінг прийнято розглядати як новітню інноваційну концепцію, систему, технологію, інструмент управління [1; 2; 3].

Питання еволюції контролінгу, розуміння сутності його окремих концепцій, визначення пріоритетних функцій і завдань досліджувались багатьма провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями: Ананьїною О.А., Благодарним О.І., Васильєвою Н.В., Верещагіним В.В., Вержбицьким О.А., Лігоненко Л.О., Терещенко О.О. та ін.

Фахівці виділяють дві основні школи контролінгу: європейську (німецьку) та американську і відзначають певні змістовні відмінності між ними. Дослідження довели, що у США контролінг передусім орієнтований на розв'язання завдань

фінансового характеру, організацію бюджетування та звітності. Основними завданнями котролінгу за змістом німецької школи є координація, встановлення цілей, забезпечення раціональності, інформаційне забезпечення, керування, планування, контроль, аналіз, бюджетування. Проведені дослідження дозволили встановити, що ключова роль у сучасному розвитку котролінгу належить німецькій школі, однак останнім часом спостерігається активне зближення американської та німецької шкіл під провідним впливом німецької.

З огляду на історію, національні особливості та логіку розвитку котролінгу більшість фахівців вважають, що для українських підприємств найбільш прийнятною та перспективною для практичного використання є німецька школа котролінгу [1]. Цей висновок базується на аналізі чинників, що мають безпосередній вплив на процес впровадження і функціонування котролінгу. Так, консультативна та аналітична функція котролінгу, притаманна німецькій школі, набуває первинне значення для українських підприємств у сучасних нестабільних економічних умовах. Зважаючи на недостатній рівень сформованості корпоративної культури, для більшості вітчизняних підприємств суттєвою є така функція котролінгу як встановлення цілей та інформаційне забезпечення. Подолати протиріччя між між співробітниками, працівниками, менеджментом і власниками, що перешкоджають ефективній роботі підприємства, дозволить така функція котролінгу як координація. Зазначені функції визнає за пріоритетні саме німецька школа котролінгу. Узагальнюючи дослідження фахівців щодо сутності котролінгу, можна зазначити, що котролінг – це система управління, яка дозволяє прискорити реакцію керівництва на зміну зовнішнього середовища, зменшити ризики суб'єктивних рішень, створити максимально сприятливі умови для діяльності, заощаджувати час управлінського персоналу у процесі прийняття рішень, і складається з таких елементів: цілі, завдання, функції, принципи, методичне, інформаційне, організаційне та кадрове забезпечення. Слід зазначити, що мета системи котролінгу є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від особливостей менеджменту та власників підприємства. Завдання котролінгу випливають з його цілей та являють собою засіб їх деталізації (за часом, рівнями, сферою тощо). Фахівці однозначно визначають такі принципи котролінгу як стратегічність, своєчасність, оперативність, релевантність інформації, гнучкість, документованість. Методичне забезпечення котролінгу являє достатньо широкий перелік методів і інструментів, що виникли та набули розвитку у межах класичних наук: економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, обліку, контролю тощо. Серед найбільш ефективних інструментів оперативного котролінгу можна визначити ABC-аналіз, аналіз розміру замовлень, аналіз точки беззбитковості, розрахунок суми покриття, аналіз знижок, функціонально-вартісний аналіз та інші. Інструменти стратегічного котролінгу: стратегічний розрив, SWOT- та PEST- аналіз, аналіз конкуренції, потенціалу, крива життєвого циклу товару, портфельний аналіз, розробка сценаріїв та ін. Особливістю котролінгу є те, що всі ці теоретично розроблені методи та інструменти в його межах інтегровані в єдину систему та орієнтовані на досягнення визначених цілей, реалізуються на постійній основі, мають відповідне інформаційне забезпечення, яке забезпечує їх постійне використання. Якість котролінгу безпосередньо залежить від освіченості, мотивації та рівня професіоналізму співробітників, які його здійснюють.

Особливо важливе значення набуває система котролінгу для підприємств, які знаходяться у передкризовому або кризовому стані і мають за мету недопущення розгортання кризи, вихід з неї, стабілізацію господарської системи, створення умов

для зростання її вартості. За таких умов виникає потреба застосування особливого різновиду контролінгу – санаційного.

Узагальнюючи результати дослідження, можна запропонувати таке визначення санаційного контролінгу. Санаційний контролінг – це спеціально сформована (з урахуванням специфіки конкретного підприємства) та підпорядкована стратегічній меті – (збереження/досягнення стійкого довготривалого розвитку підприємства) система інформаційно-аналітичної, методичної та інструментальної підтримки керівників підприємства з визначення та досягнення цільових показників господарювання, яка забезпечує реалізацію процесу санації за усіма функціональними сферами та процесами підприємства, персоніфікацію обов'язків та відповідальності.

Концепція санаційного контролінгу була розроблена як засіб активного запобігання кризових ситуацій, що призводять підприємство до банкрутства. Принципом цієї концепції, що одержала назву «керування за відхиленнями», є оперативне порівняння основних планових (нормативних) і фактичних показників із метою виявлення відхилень між ними і дієвого впливу на основні чинники нормалізації діяльності [2].

Функції санаційного контролінгу неможливо реалізувати без інформаційного забезпечення, що формується за допомогою системи фінансового моніторингу, яка поєднує безперервний науково обґрунтований контроль, аналіз і прогнозування змін фінансової діяльності суб'єктів господарювання з метою забезпечення їх довгострокового економічного розвитку та фінансової стабільності.

Фінансовий моніторинг розглядається фахівцями як один з важливих інструментів антикризового управління, що являє собою спеціальне, постійне, організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання. У системі фінансового моніторингу важливе місце посідає система раннього попередження та реагування – особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, що можуть загрожувати підприємству як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища.

Підсумовуючи, можна зазначити, що санаційний контролінг відіграє важливу роль у процесі запобігання розвитку кризи, а при її ознаках – реалізації плану фінансового оздоровлення підприємства. За допомогою свого інструментарію санаційний контролінг координує діяльність різних підрозділів, здійснює контроль за якістю реалізації запланованих санаційних заходів, проводить аналіз відхилень, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси та можливості підприємства у відновленні платоспроможності, фінансової рівноваги, забезпеченні розвитку у довгостроковому періоді.

Література:

1. Лігоненко Л.О. Контролінг у торгівлі: монографія / Л.О. Лігоненко, О.А. Вержбицький. – К.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2013. – 268 с.
2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
3. Гура Н.О. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу у її проведенні / Н.О. Гура, С.М. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 1 (16). – С. 31–36.

Izdevniecība «Baltija Publishing»
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 28 decembris
Tirāža 100 eks.