

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
ШУМПЕТЕРІВСЬКИЙ ФОРУМ**

**"Наукова спадщина Йозефа Алоїза Шумпетера  
і сучасність: погляд із минулого в майбутнє"**

**СУЧАСНА**

**ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА  
В КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

**Й.А.ШУМПЕТЕРА**

Матеріали XX міжнародної  
науково-практичної конференції

*м. Чернівці, 14-15 жовтня 2011 року*



Чернівці

Чернівецький національний університет

2011

УДК 330.34:330.83(092) Шумпетер  
ББК 65.02(7СПО)6-179 Шумпетер  
С 916

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

***Редколегія збірника***

**Нікіфоров П.О.** – доктор економічних наук, професор (науковий редактор);  
**Лопатинський Ю.М.** – доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);  
**Ковальчук Т.М.** – доктор економічних наук, професор;  
**Галушка З.І.** – доктор економічних наук, доцент;  
**Григорків В.С.** – доктор фізико-математичних наук, професор;  
**Лошенко В.Є.** – кандидат економічних наук, доцент;  
**Буднікевич І.М.** – кандидат економічних наук, доцент.  
**Сторошук Б.Д.** – кандидат економічних наук, доцент.

С 916      **Сучасна економічна динаміка в контексті парадигми економічного розвитку Й.А.Шумпетера : Матеріали ХХ міжнародної науково-практичної конференції (14-15 жовтня 2011 р.). – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 336с.**

У матеріалах конференції представлені різноманітні результати дослідження змісту наукових здобутків Йозефа Алоїза Шумпетера. Розглядаються сучасні підходи до трактування методології Й.А.Шумпетера в контексті еволюції економічної науки, феноменології інновацій та підприємництва, закономірностей та тенденцій економічної динаміки, діалектики інституційної природи економічних відносин, фінансових джерел динаміки суспільного добробуту, еволюції методології економічного аналізу.

Автори, переважно з провідних науково-дослідних установ та вузів України, а також з інших країн, висловлюють власну думку щодо розв'язання проблем, які вважають актуальними.

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

УДК 330.34:330.83(092) Шумпетер  
ББК 65.02(7СПО)6-179 Шумпетер

© Чернівецький національний  
університет, 2011

<b>Розділ I. Методологія Й.А.Шумпетера в контексті еволюції економічної науки</b>		
Чухно А.А.	Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії	9
Нестеренко О.П.	Йозеф Шумпетер: поза межами існуючих теоретичних систем	13
Соболев В.О.	Роль методології Й. Шумпетера в еволюції теорій циклічної динаміки	15
Кудласевич О.М.	Засадничі принципи формування теорії підприємництва у світовій економічній думці	18
Storoschuk B., Zagrodna A., Dyachuk M.	Chernivtsi context of scientific achievements J. Schumpeter	20
Третьякова О.В., Онопко М.О.	Роль творчості Й.Шумпетера в контексті еволюції основних напрямів сучасної економічної науки	23
Тищенко М.П., Мельничук О.О., Хорт Д.М.	Ретроспективний аналіз економічного розвитку	25
<b>Розділ II. Феноменологія інновацій та підприємництва</b>		
Варналій З.С.	Теорія підприємництва Йозефа Шумпетера і сучасність	28
Peneder M., Wörter M.	Competition, technological opportunities, and entrepreneurship: estimating a system of simultaneous equations	31
Мандибура В.О.	Внесок Й. Шумпетера у формування теоретичних засад "венчурного капіталу"	35
Біла С.О.	Інноваційні пріоритети розвитку міжрегіонального співробітництва в Україні	37
Романовський О.О.	Архітектура підприємницьких ВНЗ	39
Єщенко П.С, Арсеєнко А. Г.	Шумперіанський вид активності - в економіку України	41
Дрига С.Г.	Інноваційний імператив у перспективі розвитку економіки України	45
Біттер О.А.	Йозеф Шумпетер, Apple і вітчизняне сільське господарство	47
Amarfii-Railean Nelli	Problemele implementării inovațiilor informaționale în sporirea calității serviciului audit intern	50
Сизоненко В.О.	Стимулювання розвитку людського капіталу в контексті інноваційного розвитку	53
Михайлюк М.А.	Інноваційність економічної теорії і прагматизм технологічного розвитку	55
Яцишина І.В.	Взаємозв'язок інноваційного та соціального розвитку країн ЄС	59
Терлецька Н.М.	Сучасні моделі поширення інновацій на макро- та мікрорівні	62
Тараненко І.В.	Стратегії інноваційної конкурентоспроможності країн в контексті теорій циклічного розвитку М. Кондратьєва та Й. Шумпетера	65
Буднікевич І.М.	Концепція партнерського маркетингу як вихідна умова реалізації інноваційних моделей стратегічного розвитку міста	67

Білик Л.С.	Основні передумови до створення інноваційного продукту	70
Якобчук В.П., Кашук К.М.	Формування теоретичних основ інноваційного розвитку аграрних підприємств у працях вітчизняних вчених	72
Габрієлова Т.Ю., Василенко І.В.	Використання інновацій у техніко-технологічних процесах обслуговування вантажів в аеропорту	73
Литвиненко С.Л.	Стратегія впровадження технології e-freigh при організації авіаційного перевезення вантажів	76
Білик Р.С., Гаврилюк О.В.	Інноваційна модель розвитку вітчизняної економіки в контексті перманентних проявів світової рецесії	78
Гилка М.Д.	Інноваційний процес у працях Й. А. Шумпетера: становлення та розвиток	80
Коверко Ю.А.	Вплив інновацій на розвиток особистих селянських господарств: ситуаційний аналіз	82
Білик Р.Р.	Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток регіонів	84
Заволічна Т.Р.	Побудова інноваційної моделі економіки як запорука економічного розвитку України	86
Zyukov S.	Information and communication technology and economic stability	89
Лусте О.О.	Економічне новаторство як основна функція підприємця	91
Біляр А.І.	Наукові погляди Й.А. Шумпетера на інновації та їх роль у розвитку економіки України	93
Кушнір М.О.	Підвищення ролі держави у регулюванні інноваційних процесів на рівні регіону: інституційно-правовий аспект	95
Антошків О.Д.	Вплив інновацій на техніко-технологічну і організаційно-кадрову реструктуризацію бізнесу	97
Клевчік Л.Л.	Вплив інновацій на формування і розвиток освітньої діяльності	99
Кузьмук І.Я., Бреник А.І.	Інновації в Україні: проблеми впровадження та шляхи їх подолання	101
Макеєнко А.Г.	Вплив інновацій на підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні	103
<b>Розділ III. Закономірності та тенденції економічної динаміки</b>		
Осецький В.Л.	Еволюція та еволюціонізм у творчості Йозефа Шумпетера	106
Гражевська Н.І.	Теорія економічного розвитку Й. Шумпетера в контексті синергетичної парадигми	108
Vazhal I.	The schumpeterian approach to understanding a nature of economic crisis	111
Циганов С.А., Циганова Н.В.	Передумови і наслідки світової фінансово-економічної кризи та уроки для України	113
Антонова А.О.	О взаимодействии между трендом и циклом в модели Гудвина	116

Бойко А.В.	Реформування національної економіки в умовах глобальної нестабільності	118
Петрушенко Ю.М.	Соціально-економічний розвиток регіону: розвиток території через розвиток громад	120
Кір'ян Т.М.	Розвиток ринку праці та створення робочих місць в післякризовий період в умовах оновлення регіональної та національної економіки України	122
Комарницький І.Ф., Саєнко О.С.	Інститут розвитку як фактор зміцнення економічної безпеки України	125
Попов В.Ю.	Суспільний продукт та дослідження його руху через призму наукової спадщини Й. А. Шумпетера	128
Поченчук Г.М.	Сучасна світова фінансово-економічна криза в контексті теорії економічних циклів	130
Vinnychuk E.	Corruption influence on economic growth	132
Терлецька Ю.О., Іванюк В.В.	Теорія криз та її роль у пізнанні циклічної динаміки підприємства	134
Михайлина Д.Г.	Посткризові виклики на сучасному світогосподарському продовольчому секторі	137
Verstniak A.	Introduction in chaotic economics	139
Руцька Т.І.	Динаміка економічного добробуту в теорії Й. Шумпетера	141
Вінничук І.С.	Стабілізаційний ефект тіньової економіки	144
<b>Розділ IV. Діалектика інституційної природи економічних відносин</b>		
Галушка З.І.	Теорія суспільного вибору: ідеї Й. Шумпетера та сучасні підходи	146
Ляшенко В.І., Бережна Т.Ф.	Етапи формування транскордонних україно-російських високотехнологічних кластерів	148
Мороз О.В., Карачина Н.П.	Розвиток поведінкової теорії в контексті теоретичної спадщини Й. Шумпетера	150
Мовилэ И.В.	Человек и конкурентоспособность в контексте теории экономического развития Йозефа Алоиза Шумпетера	152
Ляшенко О.І.	Динамічний підхід до моделювання багатуокладності економіки	156
Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В.	Економіко-філософські ремінісценції феномена розвитку	159
Губені Ю.Е.	Імператив аграрної складової виборчих програм: теоретичні погляди Й.А.Шумпетера та українська дійсність	162
Супрун Н.А.	Формування концептуальних підходів дослідження природи корпоративних відносин у науковій творчості Й. Шумпетера	166
Рубель О.Є.	Засади формування економіки конвенцій на теренах Дунайського регіону	168
Лошенко В.Є. Воробйов А.Ф.	Трансформація економічних функцій держави в сучасних умовах глобалізації економічного простору	170
Кифяк О.В.	Сфера рекреаційних послуг та її вплив на структуру регіонального господарства	172
Череп А.В., Требушенко О.О., Череп О.Г.	Дія закону зміни праці в умовах сучасного виробництва	174
Антохова І.М.	Освітній маркетинг як інструмент стратегії розвитку вищих навчальних закладів	176

Никифорак В.А., Никифорак О.Я.	Соціальна відповідальність людини як фактор ефективності соціального капіталу	178
Яскал І.В., Онещук І.О.	Державно-приватне партнерство як чинник поглиблення міжрегіональної економічної інтеграції в Україні	180
Ковалюк Б.І.	Сучасні виклики світової продовольчої безпеки	182
Водянка Л.Д.	Синергетичні ефекти в харчовій промисловості	183
Боднарук О.О., Ткаченко І.В.	Економічні аспекти безпеки праці. Ризик-орієнтований підхід	185
Антохов А.А.	Проблеми взаємозв'язку ринку освітніх послуг і ринку праці	188
Кучерівська С.С., Загородна М.І.	Економічний розвиток держави в контексті ідей Й. А. Шумпетера	190
Никифорак Я.Д.	Розвиток сільськогосподарської кооперації у зарубіжних країнах	192
Грунтковський В.Ю.	Історичні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу	194
Клайн В.І., Музика Д.С.	Деякі особливості розвитку акціонерних товариств в контексті нового законодавства	195
Кифяк В.І.	Детермінантні ознаки інститутів як основних елементів інституційного механізму розвитку аграрних підприємств	198
Кирилюк М.В.	Ключові елементи ефективної програми лояльності	200
Тимофіїв С.В.	Інституціональні аспекти розвитку малого підприємництва в аграрній сфері	202
Дерій І.В.	Пріоритетність розвитку аграрних підприємств різних організаційно-правових форм	205
Кибич Г.П.	Методологічні засади ціноутворення	207
Волощук О.А.	Підходи до побудови інформаційного суспільства в Україні	209
Процюк О.О., Штефаніца А.Ю.	Оптимізаційна модель управління відділом продаж	211
Баранник О.А.	Вплив використання толінгових схем на конкурентоспроможність швейної промисловості України	213
Лопатинська А.Ю.	Сучасні підходи до поняття економічної стратегії	215
Унгурян В.Я.	Тенденції формування інституціональної системи управління розвитком сільських територій	218
Луган О.І.	Дослідження сутності кризи та її вплив на розвиток підприємства	219
Кутаренко Н.Я.	Участь України в процесі міжнародної співпраці у сфері розвитку органічного виробництва	222
Руденко М.М.	Роль маркетингу в розвитку музейної справи	223
<b>Розділ V. Фінансові джерела динаміки суспільного добробуту</b>		
Нікіфоров П.О.	Теорія грошей і кредиту в економічній системі Й. А. Шумпетера	226
Гурнак О.В.	Особливості і значимість фіскальної доктрини Й.А. Шумпетера	230
Веріга Г.В.	Моделі валютно-фінансових кризових процесів	233
Балынский А.В.	Проблеми оновлення інвестиційної політики муніципальної економіки в пост кризисний період	236

Якушик І.Д., Бузинар Б.А., Драган О.О., Сорока І.Й.	Нова грошово-кредитна політика як інструмент фінансово-економічної безпеки та економічного суверенітету України	243
Бак Н.А.	Місце бюджету розвитку у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування	246
Ткач Є.В.	Курсова стабільність в Україні: тенденції, ризики та перспективи	248
Коцабюк Р.Г.	Вдосконалення управління банківською інвестиційною діяльністю	250
Жебчук Р.Л.	Проблеми та пріоритети розвитку бюджетної сфери на шляху посткризового економічного зростання	252
Постолаке (Доготарь) Виктория	Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг: роль и значение кредитных деривативов	255
Ткач С.В.	Співпраця України з МВФ: платіжні дисбаланси та валютні ризики	259
Данилина С.А.	Иррациональная форма накопления капитала	261
Легкоступ І.І.	Фіскальна децентралізація в Україні як один із шляхів подолання фінансової кризи	263
Харинович-Яворська Д. О.	Значення та оцінювання фінансової гнучкості суб'єктів господарювання в умовах нестабільності економічних процесів	266
Степаненко Б.В.	Модельна оцінка впливу елементів фінансового механізму на розвиток зеленого бізнесу в Європі	268
Дроненко І.О.	Інвестиційна модель транскордонного співробітництва	272
Бабух І.Б.	Теоретичні підходи фінансування муніципальних програм розвитку соціальної сфери	274
Товбійчук В.С.	Оцінка ефективності та оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства	276
<b>Розділ VI. Еволюція методології економічного аналізу</b>		
Макаренко М.І.	Використання методології Й.Шумпетера в дослідженні національної та світової динаміки економічного зростання	278
Попова В.В.	Статистична інтерпретація основних положень теорії економічного розвитку Й. А. Шумпетера	280
Ковальчук Т.М., Вергун А.І.	Розвиток науки економічний аналіз в поглядах Й.Шумпетера	282
Хомин П.Я.	Капітал чи фонд: еволюція розуміння облікових категорій на тлі ідей Й. Шумпетера	285
Пантелєєв В.П.	Спроба оцінки внеску Й.А. Шумпетера у теорію контролю	288
Грицюк П.М.	Цикли зерновиробництва: аналіз та моделювання	291
Білокурський Р.Р.	Теоретико-методологічні підходи до врахування фактору невизначеності в еколого-економічних балансових моделях	294
Ткаченко С.А.	Дослідження функції бухгалтерського обліку з позиції системного підходу в умовах управління інноваційним розвитком підприємств	296
Никифорак І.І.	Проблеми розвитку аудиту в Україні	298

Палюх М.С., Хомин І.П.	Аналіз причин кризового стану аграрного сектору України у світлі методології Йозефа Алоїса Шумпетера	300
Корольок Н.М.	Актуальні підходи до відображення людського капіталу в обліку	303
Черданцева І.Г., Клипач А.Я.	Сучасні напрямки досліджень продовольчого ринку України	305
Петроє О.М.	Підходи до моделювання основних параметрів національного соціального діалогу	307
Марут С.Г.	Проблеми обліку в контексті концепції мотивації праці Й.Шумпетера	310
Скращук Л.В.	Методологічні підходи до моделювання еколого-економічних систем	312
Гакман А.С.	Маркетинговий аналіз мікросередовища підприємства	313
Іщенко С.В.	Економіко-математичне моделювання як інструмент дослідження процесів формування ринку землі	316
Бонарев В.В.	Теоретико-методологічний аналіз трансакційних витрат як об'єкту обліку	318
Цюга М.М.	Проблеми обліку природоохоронних витрат	320
Іванова Н.Я.	Необхідність моделювання цін на інформаційні продукти	322
Гончар В.І.	Особливості проведення маркетингових досліджень на фармацевтичному ринку	324
Григорків М.В.	Зв'язок між кривою Лоренца для ліквідних накопичень та економічною структурою суспільства	327
Савко О.Я.	Огляд методів та методик аналізу фінансового стану підприємства	329
<b>Основні дати життя та діяльності Й. А. Шумпетера</b>		<b>331</b>



## Розділ I

# МЕТОДОЛОГІЯ Й.А.ШУМПЕТЕРА В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

**Чухно Анатолій Андрійович**

*доктор економічних наук, професор,  
академік Національної академії наук України  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **Й. ШУМПЕТЕР – ЗАСНОВНИК ЕВОЛЮЦІЙНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Й. Шумпетер – один з найвидатніших і оригінальних вчених-економістів першої половини ХХ ст., діяльність якого справила істотний вплив на головні напрями сучасної економічної науки. Він приділив значну увагу проблемам динамічного розвитку економіки, що дало змогу започаткувати дослідження економічної динаміки на противагу статичному аналізу, характерному для неокласичної школи/

У праці “Теорія економічного розвитку” Й. Шумпетер писав: “...всередині економічної системи є джерело енергії, що викликає порушення рівноваги. Якщо це так, то має існувати *економічна теорія господарського розвитку*, яка спирається не лише на зовнішні фактори, що спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Саме таку теорію я спробував розробити”[1].

Складність виявлення і визнання цієї теорії пов’язана з тим, що Шумпетер розпочав дослідження в умовах панування неокласичної теорії, або, як її називають, ортодоксії, яка базувалася на маржиналізмі та загальній теорії економічної рівноваги. Він високо оцінював заслуги Л. Вальраса – творця теорії рівноваги, став послідовником вальрасової традиції, намагався розвинути вчення Л. Вальраса, подолати його закритість і статичність та надати йому таких рис, як відкритість і динамічність; посилити відповідність економічної теорії реаліям життя. Шумпетер був активним консервативним захисником неокласичної теорії, її маржиналістського ядра. Це пояснюється тим, що теорія економічної рівноваги завоювала міцні позиції і об’єднала навколо себе відомих вчених-економістів. Це дало підставу представникам неокласичної школи і особливо її основної течії – мейнстріму зобразити справу таким чином, начебто Й. Шумпетер є всього лише додатком до неокласичної теорії і до того ж, промейнстрімівським економістом.

Як вважають вчені, мейнстрім, ретельно вибравши все, що належить економічній еволюції і еволюції економічної теорії, “перетворив весь комплекс його ідей (Й. Шумпетера. – *Авт.*) в карикатуру і пародію на них”[2]. Досить ретельно попрацювали над творами цього автора представники ортодоксії, тобто неокласичної теорії. Вони зробили все, щоб “спрощений начебто шумпетерівський підхід відповідав її власним уявленням про прогрес аналітичної економіки... Його роботи розглядаються головним чином як корисне доповнення до неокласики...”[2]. Інакше кажучи, ортодокси хотіли довести, що ідеї і розробки Шумпетера перебували у руслі основної течії економічної теорії того часу. Хоча насправді праці Шумпетера з розробки теорії економічної еволюції були не лише серйозним викликом теорії і гносеології неокласики, вони означали створення якісно нової економічної теорії, достаменно протилежної ортодоксії. “До *еволюційної економічної теорії* будемо відносити, – пише В. Маєвський, – такі економічні дослідження, де істотну роль відіграють загальносистемні принципи розмаїття, яке змінюється, неоднорідність агентів, нерівновага, невизначеність розвитку, нестійкість і т. ін.; до ортодоксії – дослідження, в яких акцент робиться на прямо протилежних принципах застиглої багатоманітності, однорідності агентів, рівноваги, детермінізму, стійкості і т. ін.”[3]. З часом і сам Шумпетер зрозумів і оцінив власний внесок в економічну еволюцію та економічну динаміку, розглядаючи його вже не як додаток до теорії мейнстріма чи неокласики, а як такий, що має революційне значення. Він заперечив постулат мейнстріма “рівновага завжди” і на підставі ґрунтового дослідження зв’язку економічного розвитку і економічної теорії розкрив розвиток економічної науки, який проходить об’єктивно обумовлені етапи: ендогенні зміни, нововведення долають супротив, порушуючи безперервність, і через “творче руйнування” виходять на новий рівень розвитку. Завдяки власній методології у праці з економічної еволюції Шумпетер ґрунтовно досліджує процес накопичення знань і передбачає у майбутньому виникнення і розвиток економіки знань.

Розробка Шумпетером економічної історіографії збагатила його теорію економічної еволюції. Економічній історії властива і безперервність, і зміни. Він виходив з ймовірності прогресу, а не його неминучості, хоча цей розвиток має безперервний характер, проте він відбувається не за принципом “прямої лінії”, а зигзагами. Однак це не заважало йому бачити загальну безперервність розвитку економічної науки і науки в цілому. Отже, Шумпетер поєднав розвиток економічної теорії з історичним аналізом, що дало змогу на великому історичному матеріалі обґрунтувати економічну теорію еволюційного розвитку, яка стала набагато повніше відповідати процесам реального світу і значно збагатила інтелектуальний потенціал людства.

Еволюційна економічна теорія цілком реалізує об’єктивний, природно-історичний підхід до розвитку економіки і суспільства. У дослідженнях Шумпетер спирається на досвід класичної школи. Він вважав, що

найбільшим досягненням Маркса є бачення економічного процесу як “історичного часу, що виробляє в кожний певний момент той стан, який сам визначає наступний стан”[4]. Але він не просто сприйняв цей принципово важливий методологічний підхід, але й конкретизував його та збагатив, розкривши внутрішній механізм і логіку змін.

Економічний розвиток Шумпетер уявляв як складний і багатогранний процес, в якому устремління до нововведень протистоять різного роду обмеження, у тому числі традиційне мислення, усталена і звична поведінка, прив’язаність людини до вже освоєного і зрозумілого, тобто традиційні стереотипи. Шумпетер образно пояснював: “усі знання і звички, отримані колись, твердо укорінюються в нас, як залізничний насип у землю”[5].

Шумпетер показав, що традиції корисні і лише з часом втрачають цю якість, а сили інерції, які протистоять змінам, водночас сприяють збереженню економічного ладу. Нововведення пов’язані з ризиком, вони розхитують застаріле, звичне і утверджують нове. Тому підприємець – це новатор, який долає інерцію, здійснює зміни, які відкривають нові можливості (ресурсної бази, засобів виробництва, джерел фінансування банківської системи).

Для осмислення еволюційної економічної теорії важливо знати її співвідношення з неокласичною, тобто ортодоксальною теорією. Адже вона виникла із заперечення неокласики, проте не відкидає цю теорію, а перебуває з нею у взаємодії, що забезпечує їй взаємодоповнення. Але в економічній літературі не лише констатується їхня протилежність, але й висловлюється “небезпека відособлення двох теоретичних напрямків”, пропонуються заходи, щоб еволюційна теорія не відокремлювалася від ортодоксії, а шукала шляхи до діалогу з нею і було досягнуто “утворення еволюційно-ортодоксальної теорії”[3]. Неважко помітити, що у цьому разі ігнорується об’єктивний характер розвитку науки (це довів в еволюційній теорії Шумпетер), діалектика цього процесу. Тому наслідком взаємодії протилежностей, на думку цих авторів, має бути не нова наука, а певний симбіоз. Це абсолютно неможливо тому, що еволюційна теорія і ортодоксія – протилежні за методологією. Перша виходить із багатоманітності, яка весь час у русі розвивається, нерівноваги, нестійкості, а друга – із незмінної, застиглої багатоманітності, рівноваги, стійкості і т. ін. Такі протилежні принципи і підходи механічно поєднати неможливо, бо це суперечить елементарним законам діалектики.

Помилка авторів цих тверджень полягає в тому, що вони виходять із хибного посилу, начебто існують різні сфери компетенції цих двох вчень. Тому еволюційна теорія, мовляв, намагається знайти ті ніші в економіці, де її принципи проявляються найвиразніше, а принципи ортодоксії або неістотні, або взагалі недоречні[3]. На нашу думку, спроба представити паралельне існування еволюційної теорії і ортодоксії суперечить самій суті еволюційної теорії. В історіографії Шумпетер бачив прогрес науки в єдності безперервності змін. І хоча розвиток науки відбувається не прямолінійно, а з відхиленнями, все ж для нього характерна безперервність.

Це відповідає такому закону діалектики, як заперечення заперечення, за яким об'єктивний розвиток передбачає спадкоємність того, що заперечується, і того, що заперечує. Діалектичне заперечення старого і утвердження нового означає включення елементів старого в нове, але, як правило, у перетвореній формі, у “знятому” вигляді. Еволюційна теорія не відкидає ортодоксальне вчення, а вбирає те, що їй потрібне. Як відомо, еволюційна теорія виходить із довгостроковості еволюційного поступу як результату динамічних змін завдяки новаторам та їхнім нововведенням. Інновації є головним чинником довгострокового економічного розвитку. Але це, на нашу думку, не дає ніяких підстав для висновку, що начебто еволюційна теорія, як зауважує автор, “...обходить задачі статистичного та короткострокового характеру”[3]. Навпаки, при всій протилежності цих напрямків економічної теорії, їхньої теорії і методології еволюційна теорія може через спадкоємність інкорпорувати те, що розроблено неокласикою.

Ще менш переконливим аргументом на користь паралельного існування цих теорій є те, що начебто еволюційні принципи виразніше проявляються у тій частині економіки, яка виробляє речові ресурси, а ортодоксальна – в економіці, де виробляються товари і послуги. Важко збагнути і цей “секторальний” поділ теорії, а тим більше висновок, за яким начебто ресурсну економіку краще вивчати з позицій динамічної та еволюційної теорії, а виробництво товарів і послуг – з позицій статичної і ортодоксії. Неважко помітити, що обидва сектори розвиваються і змінюються, тому найбільшою мірою відображає ці процеси динамічна, еволюційна економічна теорія.

І нарешті, аргументом на користь різних сфер компетенції цих двох теорій служить те, що начебто еволюційна теорія обмежена дослідженням мікрорівня, і не дає “повноцінного аналізу еволюційних процесів на макрорівні”[3]. Дійсно, починаючи з кейнсіанства, в економічній теорії інтенсивно розроблялися проблеми макроекономіки. І хоча тут насправді є проблеми, проте цілком зрозуміло, що в інтересах розвитку еволюційної економічної теорії, яка означає великий крок вперед у пізнанні економіки, не лише можна, але й потрібно використати надбання неокласиків, пристосувавши їх до системи і принципів еволюційної теорії.

Таким чином, аналіз творчого спадку Й. Шумпетера яскраво свідчить, що всупереч ортодоксії та її догмам, він здійснив науковий подвиг, створивши основи еволюційної економічної теорії, яка має універсальний характер і може “застосовуватися не лише для аналізу проблем довгострокового розвитку, але й для виконання завдань короткострокового порядку як на мікро-, так і на макрорівні”[3]. Водночас на засадах теоретико-методологічних розробок і обґрунтувань, здійснених Шумпетером, представники різних шкіл і напрямків сучасної економічної теорії мають наповнити її еволюційну парадигму глибоким змістом через широке міжнародне співробітництво.

### **Список літератури**

1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 53.
2. *Винарчик П.* Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 15–16.
3. *Маевский В.* О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4-5.
4. *Schumpeter J.* History of Economic Analyses. – L.: George Allen and Unwin, 1954. – P. 67, 43.
5. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle / Translated by Redvers Opie, with a special preface by the author. – Cambridge Mass: Harvard University Press, 1934. – P. 84.
6. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. – L.: Unwin Paperbacks. 1987. – P. 172.

**Нестеренко Олена Петрівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ЙОЗЕФ ШУМПЕТЕР:**

#### **ПОЗА МЕЖАМИ ІСНУЮЧИХ ТЕОРЕТИЧНИХ СИСТЕМ**

Формування економічних поглядів і, в більш широкому сенсі, світоглядних принципів окремої особистості-науковця викликає неабиякий інтерес серед істориків економічної науки й широкого загалу економістів. Особливо, коли це стосується непересічної особистості, ученого зі світовим ім'ям, відомого своїми неординарними ідеями і підходами, що випередили час й на століття вперед передбачили шляхи пізнання економічної реальності – Йозефа Алоїза Шумпетера. Питання про те, наскільки становлення ідей та поглядів учених детермінується оточуючим інтелектуальним середовищем, науковими впливами і осередками, або ж являє собою ізольований творчий процес пізнання, в усі часи залишається відкритим і актуальним. Визначення й окреслення прямих і опосередкованих впливів, «точок дотику» з провідними школами економічної науки надзвичайно актуалізується у випадку творчості Й. Шумпетера, якого важко класифікувати як представника того чи іншого напряму (точніше, ідеї і творчість Й. Шумпетера, виходячи за межі відомих теоретичних систем, не дозволяють класифікувати їх звичайним чином).

Так, Й. Шумпетер, доводячи тезу про нестабільність й історичну обмеженість капіталізму, суперечить ідейним настановам неокласики. Разом з тим він є прихильником забезпечення свободи вибору в усіх її проявах, захищає конкурентну організацію економіки, збагачує економічну теорію

розумінням динамічних процесів, досліджує сутність підприємництва й унікальне значення нововведень, що дозволяє розглядати його вчення як органічне доповнення неокласичних ідей, що межує, однак, з викликом неокласичній традиції.

Вшановуючи доробок класичної і неокласичної шкіл, учений захоплювався логічністю викладу економічних ідей в "Елементах чистої політичної економії" Л. Вальраса і вважав цю книгу єдиною з праць економістів, що заслуговує на порівняння з досягненнями теоретичної фізики. Він вітав застосування математичних методів в економічній науці, а серед досягнень чистої економічної теорії саме загальна економічна рівновага, на його думку, поєднувала у собі "революційну" креативність і класичний синтез.

Незважаючи на таку позитивну оцінку творчості Л. Вальраса, особливим об'єктом критики Й. Шумпетера стала обмеженість більшості неокласичних праць статичним підходом до досліджуваних процесів і явищ. Й. Шумпетер пише: "Під статичним аналізом ми розуміємо *метод* пояснення економічних явищ, що встановлює співвідношення між елементами економічної системи - цінами і кількостями товарів, які (усі без винятку) мають один і той самий часовий індекс, іншими словами – належать до одного і того ж моменту часу. ... Але очевидно, що елементи економічної системи, які взаємодіють в даний момент часу, є результатом попередніх ситуацій... Таким чином, ми усвідомлюємо необхідність враховувати минулі та (очікувані) майбутні значення наших змінних, лаги, часові послідовності, швидкості змін, накопичені величини, очікування і т.п. *Методи*, націлені на це, складають економічну динаміку" [1, с. 1269]. Учений вважає статичний і динамічний підходи елементами інструментарію економічного аналізу, а не станами самої економічної системи. На думку Й. Шумпетера, статична теорія ближче до чистої логіки економічних величин і тому передбачає значно вищий рівень абстракції, тоді як динамічна більш наближена до економічної реальності.

Ці два підходи застосовуються до різних економічних ситуацій: стаціонарного стану та еволюційного стану. Стаціонарний стан означає незмінність (сталість) розвитку економічного процесу, а еволюційний включає всі впливи, що руйнують стаціонарність. Еволюційний стан можна аналізувати через статичні зв'язки, що існували до того, як в системі відбулися відхилення, і після того, як вона "поглинула" їх, тому еволюційний стан можна описати послідовністю статичних моделей (т. зв. порівняльна статика). Стаціонарний стан у будь-який даний момент залежить від того, що відбувалося з ним у попередні періоди, тому він може бути описаний динамічною моделлю. Й. Шумпетер виходить з того, що стаціонарні та еволюційні стани можуть бути проаналізовані за допомогою як статичного, так і динамічного методів.

Динамічний підхід до розгляду економічної системи, визначення закономірностей соціальної еволюції й прогнозування подальшого

розвитку ідейно зближує Й. Шумпетера з інституціональним напрямом, проте, на відміну від інституціоналістів, він поважав абстрактну теорію і виявив джерело розвитку економіки всередині неї самої, не захоплюючись міждисциплінарним підходом. Подібно до характеристики "бездіяльного класу" Т. Вебленом, Й. Шумпетер бачить загрозу функціонуванню капіталізму в ослабленні соціальної ролі підприємця-новатора, "розмиванні" головного охоронця цього ладу – середнього класу, а також у наступі "радикальних інтелектуалів".

Висновок про історичну обмеженість і приреченість капіталізму єднає К. Маркса і Й. Шумпетера, однак останній вважав, що капіталізму загрожує не загибель від внутрішніх протиріч, а самознищення від соціально-економічних досягнень. Й. Шумпетер підкреслює всезагальний, системний характер теорії К. Маркса, яка не обмежується аналізом одиничних явищ, а розкриває широке коло подій на основі економічної інтерпретації історії. Взаємопроникнення соціологічного й економічного знання, історизм Марксової теорії, синтез абстрактно-теоретичного економічного аналізу і розгляду конкретних історичних подій – беззаперечні переваги теорії, розкриті Й. Шумпетером.

Таким чином, у творчості Й. Шумпетера ми знаходимо ідеї, співзвучні неокласичній теорії та іншим напрямам економічної науки, однак певні підходи австрійського дослідника спростовували основні положення цих напрямів настільки категорично, що жоден із них не може зарахувати вченого до лав своїх представників. Особливого вивчення, що виходить за межі стислого тезового викладу і становить предмет наступних наукових досліджень автора, потребує питання: В якій мірі особистість і творчість Й. Шумпетера є «продуктом» австрійської школи і австрійської традиції?

#### **Список літератури**

1. Й.А. Шумпетер. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 3.

**Соболев Валерий Александрович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **РОЛЬ МЕТОДОЛОГІЇ Й. ШУМПЕТЕРА В ЕВОЛЮЦІЇ ТЕОРІЙ ЦИКЛІЧНОЇ ДИНАМІКИ**

Й. Шумпетер на початку ХХ ст. узагальнив існуючі на той час підходи до вивчення причин виникнення криз, циклічності розвитку економіки та видів економічних циклів. Для аналітичної зручності він заснував трициклічну схему розвитку циклу, визначивши його частини – цикли Кітчана (3-4 роки), Жуглара (7-11 років), Кондратьєва (48-60 років). Шумпетер встановив, що «кожен цикл Кондратьєва повинен містити ціле число циклів Жуглара, який містить ціле число циклів Кітчана» [5, с.147].

Він ґрунтував свою теорію перш за все на теорії довгих хвиль М. Кондратьєва (К-хвиль), який, проаналізувавши деякі макроекономічні показники країн Західної Європи і США з 1790 по 1920 роки, виявив, що значення цих показників синхронно рухаються в довгостроковому періоді. За його теорією, максимуми досягалися приблизно в 1815 і 1873, а мінімуми - в 1845 і 1896 рр. Крім того, під час підйому довгої хвилі зростала кількість воєн і повстань і відбувалося залучення нових країн і регіонів до світової торгівлі і до світового розподілу праці. На підставі цих спостережень Кондратьєв зробив довгостроковий прогноз до 2010 року, передбачивши, зокрема, Велику депресію 1930-х років

Й. Шумпетер пов'язував класифікацію хвиль з тим ключовим фактором кожної хвилі, який давав імпульс її поширенню: кризу 1790-1840 рр. – з механізацією праці в текстильній промисловості); 1840-1890 рр. – з винаходом парового двигуна та розвитком залізничного транспорту; 1890-1940 рр. – з електрифікацією та розвитком чорної металургії; 1940-1990 рр. – з розвитком нафтової промисловості та продуктів органічної хімії.

Сучасні вчені, вивчивши динаміку економічного розвитку у ХХ ст., показали реальні наслідки циклічності, їх особливості та спрогнозували можливі наслідки. Наприкінці ХХ ст. вчені установили тенденцію до скорочення циклів Кондратьєва у міру прискорення науково-технічного прогресу (Яковець 1984,1995). Згідно цій гіпотезі, для тривалості циклів, приймаються наступні значення. Перший цикл – 60-65 років (1785/90 – 1844/51), другий – близько 50 років (1844/55 – 1890/96), третій – не більше 42 років (1891/96-1933), четвертий – трохи більше 40 років (1933 – 1974).

Проте варто зазначити, що вибір меж циклів досить умовний. Багато що в аналізі довгих хвиль залежить від вибраної системи індикаторів, на які накладаються глобальні історичні пульсації і тренди.

Що стосується прогнозів, то п'ятий економічний цикл 1978-2022 рр., усередині якого зараз знаходиться світ, не є «кондратьєвським». Змінюється загально-економічне середовище, чинниками циклічності виступають не лише економічні, а й соціально-політичні фактори. Економіка ряду країн що розвиваються (Китай, Індія та мусульманські країни), проходить по хвилях Кондратьєва із запізненням приблизно в десять років.

Новації у сфері високих технологій, які будуть в майбутньому, генеруються вже в даний час. Очікується, що після безпрецедентного ривка, світову економіку в п'ятдесяті роки ХХІ ст. чекає такий же безпрецедентний спад і криза. У момент закінчення останнього циклу в 2065 році, чисельність населення Землі наблизатиметься до межі в 12,9 млрд. чоловік, а світова економіка стане на рейки рівномірного безкризового розвитку. Історичних і економічних циклів більше не буде. Залишаться сезонні цикли, інші цикли екзогенного характеру.

Сьогодні справджуються ідеї Й. Шумпетера у поясненні нерівномірності (асиметричності) економічного розвитку країн з різними підходами до інновацій. Учені доводять, що визначальним фактором



формування асиметричних економічних циклів, у яких висхідні фази за критерієм тривалості значно перевищують нисхідні, є радикальні інноваційні зрушення у сфері інформаційно-комунікаційних технологій

Сучасні економічні кризи вивчаються у взаємозв'язку з політичними циклами: «...в економіці виникає циклічний процес: безпосередньо перед виборами спостерігається прискорення економічного зростання і – з незначним часовим лагом – зростання інфляції, а в період після виборів темп інфляції знижується, і як наслідок дефляційної політики, знижуються темпи економічного зростання. Такий економічний цикл, як стверджують автори, не забезпечує економічного зростання, крім того, він може збільшувати середній рівень інфляції без приросту економічного зростання чи скорочення безробіття» [1]. Необхідно також підкреслити, що кризи супроводжуються низкою зрушень в соціальних відносинах, у всіх сферах суспільного життя.

У теорії криз протягом ХХ ст. найважливішим підходом залишався «інноваційний підхід», запропонований Й. Шумпетером. Це цілком справедливо, оскільки економічна історія минулого століття свідчить про те, що в основі економічного розвитку закладено досягнення НТП і діяльність господарських суб'єктів по їх втіленню в практику господарювання. Разом з тим, у теорії криз залишається низка мало досліджених проблем, пов'язаних із складними соціальними перетвореннями, які супроводжують циклічний розвиток економіки й впливають на нього. У цьому полягає складне завдання подальших досліджень.

#### **Список літератури**

1. Грабинська І.В. ділові політичні цикли у сучасній ринковій економіці / І.В. Грабинська. – Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. - Вип. 20.13. – С. 160-170.

2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов (3-е издание) / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес. Букс, 2005. – 452 с.

3. Сацик В.І. Антициклічне регулювання за умов глобалізації / В.І. Сацик. : дисерт. канд. екон. наук: 08.01.01 – економічна теорія. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ. – 2006. – 20 с.

4. Стежко Н.В., Вплив глобалізації на поширення кризових процесів в міжнародній економіці. // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Україна на шляху соціально-економічних перетворень в умовах глобалізації»: Зб. наук.статей. Випуск 8. Кіровоград, КНТУ, 2009. - 493 с.

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

**Кудласевич Ольга Миколаївна**

кандидат економічних наук, науковий співробітник  
ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”, м. Київ

## **ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ**

Підприємництво – базовий інститут ринкової економіки, який ґрунтується на засадах ініціативності, відповідальності та інноваційності підприємницьких ідей, що визначають мотивацію та скерованість дій найактивніших економічних суб'єктів, є найвпливовішим фактором суспільно-економічного розвитку. Необхідність розбудови сучасного інституту вітчизняного підприємництва спонукає до переосмислення історичного підприємницького досвіду та теорії підприємництва.

На теренах України вагомим внеском у формування концепції економічного розвитку та підприємництва став науковий доробок М. Туган-Барановського. Розвиток інвестиційної теорії циклів М. Туган-Барановського мав широкий резонанс у економічній науці, сформувалася ціла школа послідовників українського вченого, серед яких варто відзначити наукові доробки з даного питання А. Шпітгорфа, Й. Шумпетера, Дж. Кейнса. Зокрема, у праці Й. Шумпетера „Теорія економічного розвитку” простежується подібність з дослідженням М. Туган-Барановського „Промислові кризи в Англії та їх вплив на народне життя” [1], але автор посилається не на українського вченого, а на А. Шпітгофа [2, с. 13–14]. Спираючись на теоретичні напрацювання М. Туган-Барановського, Й. Шумпетер розробив теорію інноваційної парадигми соціально-економічного розвитку, що отримала визнання через теорії ендогенного економічного зростання, став автором теорії циклу [3], що базується на законах розвитку інноваційного процесу, проаналізував два типи господарюючих суб'єктів: підприємців-новаторів та „просто господарів”, вважаючи, що характер дій цих двох типів є кардинально різним.

Й. Шумпетер сформував свою цілісну теоретичну систему, де чітко окреслює місце підприємця і підприємництва. Він першим здійснив спробу синтезувати рівноважно-статичний та динамічний рівні аналізу у створенні ним універсальної економічної системи, в якій головну рушійну силу відіграє підприємницька діяльність, спрямована на інновації. Продовживши розробки М. Туган-Барановського Й. Шумпетер вивів дослідження капіталістичної системи господарства на макрорівень.

М. Туган-Барановський був родоначальником теорії динамічних концепцій, почав одним з перших враховувати характерні для світової економічної теорії тенденції у вивченні економічних процесів у їхній динаміці, звернув увагу на необхідність переходу від статичної до динамічної концепції ринкового розвитку. Потреба в цій концепції була зумовлена практичними інтересами своєчасного реагування на швидкі зміни в

економіці. На зламі століть помітно зростала зацікавленість питанням динамічного розвитку ринкових процесів. Позицію М. Туган-Барановського щодо динамічних методів аналізу підтримали передові вчені Є. Слуцький, П. Струве, М. Кондратьєв та ін.

На думку М. Туган-Барановського, тільки охопивши в одній картині все суспільне господарство в сукупності, можна було зрозуміти проблему розвитку підприємництва і ринкової економіки в цілому, періодичний характер економічних криз і причини цієї періодичності тощо. Теоретики неокласицизму органічно поєднували статистичний аналіз з теорією рівноваги, зокрема з концепцією Л. Вальраса. На противагу абстрактним економічним теоріям неокласиків М. Туган-Барановський розробив власний погляд на ринкову рівновагу, яку розглядав як початковий, стартовий стан економічної динаміки.

Вітчизняний вчений звернув увагу на межі статичного аналізу та необхідність динамічної концепції ринкового розвитку. Потреба в останній була зумовлена насамперед практичними інтересами своєчасного реагування на швидкі зміни в економічній дійсності. М. Туган-Барановський на початку 90-х рр. XIX ст. запропонував не тільки загальний характер еволюції економічної науки до макроекономічного аналізу, але й визначив його наукові підстави та низку конструктивних елементів, які розвинули його послідовники, зокрема Й. Шумпетер. Український вчений в основу своїх досліджень поклав макроекономічний аналіз ринкової економіки, розпочав одним з перших враховувати властиві для світової економіки процеси та тенденції у динаміці їх розвитку. Завдяки чому намітився поворот науки до ширшого погляду на економічне життя суспільства – аналізу процесів у їх динамічному розгортанні, тобто дослідження напрямків і механізмів постійних змін в економіці як еволюційних, незворотних, так і зворотних, циклічних, що дає можливість побачити причини цих змін, з'ясувати їх тенденції, передбачити їх вірогідну поведінку в майбутньому.

Наразі Україна має сформувати власну економічну політику, направлену на цілісний розвиток народного господарства. Для розробки стратегії інноваційного розвитку української промисловості доцільно використати наукову спадщину наших попередників, зокрема Й. Шумпетера. При розробці національної економічної політики також можуть стати в пригоді й дослідження українських вчених другої половини XIX – початку XX ст. з проблеми економічного розвитку та підприємництва. Стабільне функціонування сучасної вітчизняної економіки та її зростання можливе лише за умови врахування надбань науки.

### **Список літератури**

1. Туган-Барановский М. И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. / Туган-Барановский М. И. – М.: Наука, РОССПЭН, 1997. – 574 с.

2. Злупко С.М. Вплив наукових досліджень М.І. Туган-Барановського на формування і розвиток економічних поглядів Й.А. Шумпетера / Злупко С.М. //Творча спадщина Йозефа А. Шумпетера та трансформація сучасної

економіки України: Матеріали міжнар. наук.-практ. конференції. Чернівці, 23 квітня 2003 р. – Чернівці: Рута, 2003. – 368 с.

3. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры.). / Шумпетер Й. А. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

**Bogdan Storoschuk**

*PhD of economics, Associate Professor*

**Anastasia Zagorodna**

**Mary Dyachuk**

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi*

### **CHERNIVTSI CONTEXT OF SCIENTIFIC ACHIEVEMENTS J. SCHUMPETER**

Shumpeter's works during his Chernivtsi period is an important part of his scientific inheritance, which uncovers sources of forming and regularities of evolution of his views on main political economics problems. Formation of Shumpeter himself as a scientist, definition of his future research fields and scientific priorities took place in early period of his scientific career, in particular during teaching years in University of Chernivtsi. He thought that one's views are forming till 30 years and the rest part of life is for early formed views improvement. Context for that processes is complex social and economical conditions of Austria-Hungarian Empire and conservatism of scientific surroundings of marginalism and historical school in first decades of XX century.

Scientific Library of Chernivtsi National University, which was created in 1852 as regional public library and after University of Chernivtsi were founded in 1875 it became library of university, unlike most libraries of Austria-Hungarian Empire and Germany thanks to lucky combination of many circumstances library could avoid fires and funds plunders during World Wars. As a result of that archives of library contain one of the world's biggest collection of different materials about Joseph Shumpeter's personality for first quarter of XX century.

The first Shumpeter's big theoretical work "Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie"(Essence and main content of theoretical national economy)[1] thanks to Bem-Baverk's petitions in 1909 served as reason for start of teaching and scientific career of young scientist in royal Franz-Josefs university in Chernivtsi, where political economy had been taught since creation in 1875.

Here on supplementary professor of political economy position in state and law department Shumpeter worked till 1911. During this 2 years he lectured on broad circle of economical and adjacent sociological, political and juridical subjects, which proofed by curriculum which had great interest among students : "Austrian financial law", "Economical processes analysis by Bem-Baverk",

“Exercises on economical journal notes analysis, specially about money market processes”, “Money, loans and banks”, “National economy”, “About social insurance with great emphasis on it's correlation with trade and financial policy”, “Seminar about national economy and financial science”, “Financial science”, “Financial law”.

During his work in Chernivtsi University, between 1910 and 1911 Shumpeter wrote one of his most famous works - "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" (Economical development theory) [2], which was published in Leipzig in 1912, when scientist was lecturing in Gratz. Because of this work Sumpeter is considered as founder of innovative economical development theory that is based on entrepreneurial investments in different sectors of economy. Also second edition of this work is in library of university, which was significantly modernized by author who at that time was professor of Bonn University, which was titled: "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus" (Economical development theory: research of entrepreneurial profit, capital, interest and conjuncture cycle)[3] and in 1934 was translated in English language, in summary during 30-40 years of XX century it was translated in French, Italian, Spanish and Japanese language.

Shumpeter's scientific researches are reflected in 200 papers excluding his fundamental works and even earliest of them deserve great attention.

In particular in international funds of Scientific library of Chernivtsi National University 27 volumes of his work "Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung"(first volume is dated 1902) is remained, among it's editors was Eugen Böhm-Bawerk, Eugen Filippovich, Frederich Wiser. In this edition except numerous reviews Shumpeter published his papers in which one can see influence of famous economists as John Clark, Fredric Vizer, Leon Walras on his theory of economical development, titles of that papers are: "Professor Clarks Verteilungstheorie" ("Professor Clark's distribution theory") – 1906 p. [4], "Bemerkungen über das Zurechnungsproblem" ("Notes about distribution problems") – 1909 p. [5], "Über das Wesen der Wirtschaftskrisen" ("About economic crisis state") – 1910 p. [6], "Marie Esprit Léon Walras" (" Mary Espri Leon Walras") – 1910 p. [7], "Eine "dynamische" Theorie des Kapitalzins. Eine Entgegnung" ("Dynamic theory of capital interest. Denial") – 1913 p. [8], "Das wissenschaftliche Lebenswerk Eugen von Böhm-Bawerks" ("Eugen von Bem-Baverk's Scientific live work ) – 1914 p. [9]

In 1910 among reports and papers of Chernivrsi scientific society as a separate publication was publishes Shumpeter's work "Wie studiert man Sozialwissenschaft" ("How to study social science") [10], which now consists in library funds.

Problems of society development and concepts of social field in economical science was on important place among his scientific interests, so it is obvious that at the end of his work in Chernivtsi University in 1911 Shumpeter gave his famous lecture "Vergangenheit und Zukunft de Sozialwissenschaften" ("Past and future of social sciences") [11].

Joseph Schumpeter's phenomena during his work period and in modern time takes special place in economics science history and remains as an object for scientific discussions among economists, mathematicians and sociologists at the one hand and neoclassics, keynesians, liberals, marginalists, institutionalists and marxists on other. Follower of neoclassic Austrian school of marginalism, who in different times was enlisted to late neoclassic, institutionalism, neoconservatism or neoliberalism, lectured a lot of economical classes in universities of Chernivtsi and Gratz, in Japan, in Rein University in Germany, in Columbia and Harvard universities and also had practical work experience in International court in Cairo, in Austrian government after World War I and in private bank management. Famous scientist of his time, he could not only analyze and enrich existent theories but also formulated his own independent economical ideas. His statements often was challenge to existent economic school and conclusions that have been made by him remain their actuality even today.

#### **References**

1. Schumpeter J. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. – Leipzig: Duncker u. Humblot, 1908. – XII, 626 s.
2. Schumpeter J. Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. – Leipzig: Duncker u. Humblot, 1912. – VIII, 548 s.
3. Schumpeter J. Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Zweite, neubearb. Auflage. – München; Leipzig: Duncker u. Humblot, 1926. – XIV, 370 s.
4. Schumpeter J. Professor Clarks Verteilungstheorie // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 15 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien; Leipzig: Braumüller, 1906. – S. 325-333.
5. Schumpeter J. Bemerkungen über das Zurechnungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 18 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien; Leipzig: Braumüller, 1909. – S. 79-132.
6. Schumpeter J. Über das Wesen der Wirtschaftskrisen // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 19 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien; Leipzig: Braumüller, 1910. – S. 271-325.
7. Schumpeter J. Narie Esprit Léon Walras // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 19 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien; Leipzig: Braumüller, 1910. – S. 397-402.
8. Schumpeter J. Eine "dynamische" Theorie des Kapitalzinses. Eine Entgegnung // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 22 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien: Manz, 1913. – S. 599-656.

9. Schumpeter J. Das wissenschaftliche Lebenswerk Eugen von Böhm-Bawerk // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung: Organ der Gesellschaft österreichischer Volkswirte. Bd. 23 / Hrsg. E. v. Böhm-Bawerk u. a. – Wien: Manz, 1914. – S. 454-528.

10. Schumpeter J. Wie studiert man Sozialwissenschaft. Wortraege und Abhandlungen: Schriften des Sozialwiissenschaftlichen Akademischen Vereins in Czernowitz. Heft 2. – Czernowitz, 1910. – XI, 28 s.

11. Schumpeter J. Vergangenheit und Zukunft der Sozialwissenschaften: Schriften des Sozialwissenschaftlichen Akademischen Vereins in Czernowitz. Heft 7. – München; Leipzig, 1915.

**Третякова Олена Василівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**Онопко Марія Олександрівна**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **РОЛЬ ТВОРЧОСТІ Й.ШУМПЕТЕРА В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ**

Теоретичні здобутки Й. Шумпетера становлять неординарне утворення, яке існує на перетині поглядів та підходів різноманітних економічних шкіл. Найбільш відомими творами вченого є «Теорія економічного розвитку»(1912), «Капіталізм, соціалізм та демократія» (1942), та «Історія економічного аналізу».

Найбільш значним здобутком Шумпетера як економіста-теоретика є його епохальна робота "Теорія економічного розвитку", яка, до речі, була написана у Чернівцях, коли Шумпетер викладав у місцевому університеті (1909-1911).

У праці "Капіталізм, соціалізм і демократія" Шумпетер претендував на широкі узагальнення, що стосуються історичної долі капіталізму та виступав із концепцією вмирання капіталізму. Капіталістичний устрій, на його думку, має тенденцію до саморуйнування, а його ймовірним прямим наступником є... централістський соціалізм. Якщо у попередніх працях проблемам виникнення та ролі монополії Шумпетер приділяв порівняно мало уваги, то в "Капіталізмі, соціалізмі й демократії" ця проблематика набуває великого значення. Шкодуючи за "золотим сторіччям вільної конкуренції", Шумпетер виступає одночасно й у ролі захисника монополії. Шумпетер запровадив поняття "ефективна конкуренція" та "ефективна монополія", пов'язавши категорії з процесом нововведення, з функцією підприємницького новаторства.

Й. Шумпетер є прихильником конкурентної моделі економіки та забезпечення свободи вибору, але визначав капіталістичну систему як таку, що йде до самознищення. Через нестабільність капіталістичної економіки та

історичну обмеженість капіталізму через його успіхи, що ріднить його погляди з марксизмом, але різниця в причині руйнування капіталістичної системи, оскільки для марксизму це суперечності капіталізму. Він приходить до висновку про нежиттєздатність капіталістичної економічної системи якій притаманна тенденція до саморуйнування та створення умов для появи нової інституційної структури.

Згідно з Шумпетером, ефективна конкуренція можлива лише у випадках динамічної економіки, тобто там, де неперервний потік нововведень ламає стаціонарну ситуацію та є стрижнем конкуренції нового типу. Динамічну конкуренцію, що стимулюється прагненням отримання надприбутку завдяки перевагам у витратах та якості самого продукту, Шумпетер назвав ефективною конкуренцією. Динамізацію ринкового процесу як наслідок "нової конкуренції" Шумпетер пов'язав з переходом до доби великого бізнесу (великих компаній, що концентрують у своїх руках значні ресурси, спроможні здійснювати довготривалі інвестиційні процеси тощо). Із нововведеннями асоціюється в концепції Шумпетера і монополія нового типу. Монопольний прибуток - це стимул та нагорода за нововведення, за Шумпетером. Монополія, що є наслідком нововведень, ефективна, оскільки вона формується в умовах активної конкуренції. З нею несумісні застій, експлуатація покупців або постачальників через механізми цін. Вона сама - благочинний результат конкуренцій та невід'ємна від неї.

Динамічна концепція конкуренції та монополії здійснила вплив на наступний розвиток теорій ринкового механізму, ціни, прибутку, фірми. Так, концепція Шумпетера сприяла розробленню теорії великої фірми як головного суб'єкта, що формує свою економічну політику та здійснює довготривалу стратегію зростання. Ринкова система постала у Шумпетера як "абсолютно конкурентна", де загальність та ефективність конкуренції досягла найвищого рівня. Проблема обмеження конкуренції і монополістичного регулювання в умовах, коли великі економічні ресурси зосереджені в руках гігантських компаній, а в основних галузях сформувалися вузькі групи великих виробників, Шумпетер не розглядав.

Отже, у концепції Шумпетера знайшли відображення багато істотних рис ринкового процесу в умовах "великого бізнесу": нові форми конкуренції, пов'язані з використанням переваг узагальнення виробництва та досягнень науково-технічного прогресу; нові можливості формування та важливіша роль монополії нового типу, що ґрунтується на інноваціях; інтенсифікація конкуренції та зростання ступеня динамізму розвитку економіки.

За Шумпетером, ефективна монополія — джерело позитивного динамізму економіки. У цьому відношенні його теорія прямо протилежна марксистській, що бачить у монополіях причину господарського застою і регресу.

#### **Список літератури:**

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., "Прогресс", 1982.



2. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий. "Вопросы экономики" №11, 2010.

3. Маевский В. О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии. "Вопросы экономики" №11, 2009.

4. Сухарев О. Эволюционная макроэкономика в шумпетеровском измерении. "Вопросы экономики" № 11, 2008.

5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия/Й.А.Шумпетер; пер. В.С. Автономов. – М. :Эксмо, 2007. – 864 с.

**Тищенко Марія Петрівна**

*кандидат економічних наук, старший викладач*

**Мельничук Ольга Олександрівна,**

**Хорт Дмитро Миколайович**

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,*

*м. Київ*

## **РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Інтелектуал, дослідник, всесвітньо відомий як теоретик бізнес-циклів Йозеф Алоїз Шумпетер метою наукових досліджень ставив викриття анатомії економічного розвитку в капіталістичному суспільстві. В праці «Теорії економічного розвитку» Й.Шумпетер пояснює, що під економічним розвитком слід розуміти процес у якому «економіка різко змінює власні показники» без будь-яких екзогенних шоків, а також вказує на «вічний двигун» таких різких змін, який знаходиться в області пропозиції і створенні «нових комбінацій» [1, с.153]. Таким каталізатором економіки виступає підприємництво як інноваційна діяльність, що пов'язана з особистістю підприємця, а саме: специфічною мотивацією, своєрідним інтелектом, сильною волею і розвинутою інтуїцією. Власне функція підприємця полягає у створенні «нових комбінацій»:

– Виготовлення нового, тобто ще невідомого споживачам, блага або створення нової якості того чи іншого блага.

– Впровадження нового, тобто даної галузі промисловості ще практично невідомого, методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може заклечатися також в новому способі комерційного використання відповідного товару.

– Освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому дана галузь промисловості цієї країни не була ще представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні.

– Отримання нового джерела сировини та півфабрикатів, рівним чином незалежно від того, існувало це джерело раніше чи просто не

сприймалося до уваги, або вважалося недоступним, або його ще потрібно було винайти.

– Проведення відповідної реорганізації, наприклад забезпечення монопольного положення (за допомогою створення тресту) або підрив монопольного положення іншого підприємства [1, с.159].

Кожному етапу економічного розвитку суспільства характерна власна структура продуктивних сил і економічних відносин, зміни в яких є рушійною силою трансформаційних процесів в економічній системі суспільства. В доіндустріальному суспільстві факторіальна структура виробництва представлена так: земля, праця, капітал; в індустріальному суспільстві – земля, праця, капітал, підприємництво; в постіндустріальному суспільстві – земля, праця, капітал, підприємництво та інформація. Загальновідомою є теорія Е.Тоффлера, згідно з якою історію розвитку людства вчений розглядає як послідовне накопчування хвиль перемін, існує взаємодія безлічі змінних, безмежних у своїй складності причин. Суспільні катаклізми сьогодення викликані, на думку автора, загибеллю старої індустріальної цивілізації і народженням нової-Третьої Хвилі.

Автор систематизує етапи розвитку цивілізації, для чіткого розуміння переходу від однієї хвилі до іншої, зокрема, «енергосфера», «техносфера», «соціосфера», «інфосфера», «психосфера», «біосфера», кодекс поведінки та суперідеологія. Кожна наступна хвиля хоче зупинити деструктивний вплив попередньої, через зміну структури і усунення руйнівних чинників, що забезпечує подальший розвиток і перехід на новий якісний рівень. Якою б не була ідеальною система з плином часу вона проявляє свої слабкості, сьогодні це надмірне забруднення навколишнього середовища, проблема глобального потепління, які були спровоковані надмірною індустріалізацією, а також сировинна та енергетична проблеми пов'язані з вичерпністю та надмірною експлуатацією природних ресурсів. Єдиним шляхом подальшого розвитку є переорієнтація на зміну структури економіки, де переважатимуть низько енергетичні галузі, а основою енергетичного комплексу стануть альтернативні джерела енергії. Нова система вимагатиме людину – новатора, яка за «шумпетерівським сценарієм» створить нові комбінації, які стануть наріжним каменем подальшого розвитку. Е.Тоффлер вказує на те, що головні галузі ери Третьої Хвилі, що спричинятимуть значні зрушення в економічній потужності, в соціальному та політичному сенсі-це чотири групи споріднених галузей: електроніка, комп'ютери, молекулярна біологія й генетика, комерційне використання космосу та океану, що сприятиме централізації інтелектуального капіталу навколо даних галузей, а також потребуватиме потужної сили підприємців, які згідно з теорією Й.Шумпетера введуть новації у життя.

Роботу «Грядуще постіндустріальне суспільство». Д.Белл присвячує низці змін, які очікують людство у постіндустріальному світі, де головним є централізація теоретичних знань та матеріалів науки, що будуть становити основу інноваційного методу, в підтвердження теорії Й.Шумпетера. У

постіндустріальний період праця набуває властивостей інтелектуалізації. Інтелектуальна праця – творча, нестандартна діяльність, пов'язана з формалізацією нових ідей, створенням нових технологій, інформаційних товарів і послуг, з удосконаленням виробництва. Це зумовить новий швидкозростаючий клас професіоналів, а влада буде належати меритократії – інтелектуальній еліті. Отже, інноваційна теорія Й.Шумпетера у поєднанні з унікальною підприємницькою функцією стають основою для переходу до постіндустріального суспільства, де технології та інновації стають головними фактором виробництва, а людина з її інтелектом рушійною силою прогресу вже сьогодні.

#### **Список літератури**

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер.- М.: Прогресс, 1982.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д.Белл. – М.: Academia, 1999. – 786 с.

## **Розділ II**

### **ФЕНОМЕНОЛОГІЯ**

### **ІННОВАЦІЙ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Варналій Захарій Степанович**

*доктор економічних наук, професор*

*Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь*

#### **ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА І СУЧАСНІСТЬ**

Поняття «підприємництво» надзвичайно широке і містке. В ньому переплітається сукупність економічних, правових, політичних, історичних, моральних і психологічних відносин. Складалося воно протягом тривалого часу, змінюючись під впливом базисних і надбудовних інститутів, психології людей тощо.

Як системний процес підприємництво виникає у європейських країнах у XVII ст. у вигляді суспільної реакції на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва суспільно-необхідних матеріальних благ. Провідником цього процесу стало й залишається донині саме підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин.

Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва беруть свій початок із XVII ст., хоча співтовариства підприємств, які склалися з ремісників, купців, лихварів, з'явилися значно раніше. Первісне поняття «підприємець» до наукового обігу ввів англійський економіст Річард Кантільон, який зробив систематизований аналіз підприємництва.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII–XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер та інші. Зокрема, Адам Сміт перебував під сильним впливом Кантільона і фізіократів. Він багато говорив про роботодавців, майстрів, купців і підприємців, але не приділяв уваги бізнесменам, які відігравали, на диво, незначну роль у його аналізі економічних процесів. Він ставив знак рівності між власниками капіталу та бізнесменами і був твердо переконаний, що за наявності капіталу, праці й сировини бізнес виникає спонтанно.

У XVIII ст. подальше осмислення поняття підприємництва здійснював французький економіст Жан-Батіст Сей. Він пов'язував підприємництво з

організацією людей у межах виробничої одиниці. Учений ставив підприємця у центр процесу виробництва і теорії розподілу, що вплинуло на багатьох теоретиків-економістів. Зокрема Ж.-Б. Сей вважав, що підприємець — це економічний агент, який комбінує фактори виробництва.

У XIX ст. дослідженням проблем підприємництва займався англійський економіст Альфред Маршалл. Він ототожнював підприємництво з менеджментом, тобто з управлінням. У своїй фундаментальній праці «Принципи економікс» (1890 р.) А. Маршалл особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів.

Апогеєм у розробці теорії підприємництва стали праці австро-американського економіста і соціолога Йозефа Шумпетера. Його концепція підприємництва ґрунтується на трьох головних засадах:

1) функція підприємництва полягає, головним чином, у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових чи старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є «здійснення нових комбінацій» факторів виробництва або різні нововведення;

2) підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи й поєднується із виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом і т. ін.) і тому «розсіюється» серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає в Й. Шумпетера визначальною рисою підприємця;

3) підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі якості, що стали рушієм економічного науково-технічного прогресу XX ст. Підприємницьку функцію він ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторства. Й. Шумпетер зазначав, що інновація — дітище підприємництва, а підприємець — творець інновації.

Процес виробництва Й. Шумпетер розглядав як певну комбінацію сил і засобів, а завдання підприємця вбачав у тому, щоб своєчасно і правильно комбінувати їх. Квінтесенція підприємницької діяльності полягає в тому, щоб ефективно здійснювати п'ять типів «нових комбінацій»: виробництво нових благ та поліпшення якості існуючих благ; впровадження нових способів виробництва; відкриття й освоєння нових ринків збуту; використання нових джерел отримання сировини чи напівфабрикатів; проведення реорганізації в галузі чи створення промислових організацій нового типу.

Узагальнюючи наукові погляди на сутність підприємництва і роль підприємця в контексті історичної еволюції, можна констатувати, що це активний суб'єкт пошуку й реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробленні нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та оволодінні перспективними факторами розвитку.

З моменту набуття Україною незалежності відбувалось поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища. Розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення регіональних економік – це далеко не всі, але дуже важливі завдання, що стоять перед вітчизняним підприємництвом.

Водночас, слід зазначити, що вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище, існує і розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів підприємництва впливають податкова нестабільність, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової підприємницької діяльності.

Проблеми інституційного та фінансового забезпечення розвитку підприємництва набувають сьогодні нової актуальності. Інноваційно-інвестиційний підхід до формування оптимальної структури підприємств потребує системного аналізу підприємницького середовища і оптимізації систем державного сприяння розвитку підприємництва.

Все це вимагає глибокого аналізу процесів, що відбуваються, розробки стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності підприємницьких структур з урахуванням подальшого розвитку державної підтримки малих та середніх підприємств. При цьому вибір стратегічних пріоритетів розвитку підприємництва в Україні має базуватися на точній констатації реального його стану. Тобто констатації тих сталих і негативних макроекономічних чинників, що є головними перешкодами на шляху стратегічного розвитку підприємництва у державі, а тому підлягають терміновій руйнації, оскільки унеможливають будь-яке, навіть часткове, оздоровлення економіки.

Вищою формою форсованого інноваційного розвитку України на основі преференції знань має бути процес створення інноваційно-технологічних структур, результати діяльності яких мають стати прикладом для усього підприємницького середовища. Це вимагає нових державних підходів до створення інституціональних та інфраструктурних установ для забезпечення реалізації програм створення технополісів, науково-технологічних центрів, регіональних техніко-технологічних кластерів. Стимулювання загального підприємницького середовища до ефективного саморозвитку на підставі здобутих нових знань може відбуватися лише за однієї принципової умови – останні не повинні підпадати під принади комерціалізації здобутих ними знань, а мати законодавчо визначені організаційні та фінансово-податкові привілеї щодо реалізації стратегії саморозвитку шляхом здобуття все нових і нових науково-технологічних переваг.

**Michael Peneder**

*PhD of economics*

*Deputy director of Austrian Institute of Economic Research (WIFO)*

**Martin Wörter**

*PhD of economics, ETH-KOF*

*Vienna, Austria*

**COMPETITION, TECHNOLOGICAL OPPORTUNITIES,  
AND ENTREPRENEURSHIP:  
ESTIMATING A SYSTEM OF SIMULTANEOUS EQUATIONS**

Notwithstanding the many theoretical and empirical efforts towards its resolution, the relationship between competition and innovation has remained one of the foremost puzzles in industrial economics. In recent years the research agenda gained much momentum due to the availability of better data and measurement as well as the inspiration from new theoretic models. Despite the astounding progress made in terms of analytical rigour and precision from the early works by Schumpeter (1942) or Arrow (1962) up to Aghion et al. (2005), no general consensus has emerged about one of the most fundamental questions in economics, i.e. whether competition is conducive to or an impediment to innovation.

The situation is aggravated by the fact that any kind of relationship appears to be possible theoretically (see, e.g., De Bondt and Vandekerckhove, 2011). While e.g. Schmutzler (2010) demonstrates the possibility of a *U-shaped* relationship, most attention has been drawn to the idea of an *inverted U-shape*, according to which neither perfect competition nor full monopoly provide the optimal market environment, but some intermediate degree of rivalry is most conducive to innovation. An inverted U-shape was first observed by Scherer (1967a) in a sample of US manufacturing industries for the relationship between the employment share of scientists and technical engineers and the four firm concentration ratio as measures of innovation activity and competition, respectively. More recently, it has been confirmed by Aghion et al. (2005) for a UK sector panel. To reconcile the empirical findings with the standard assumptions in the Schumpeterian growth theory, they model the innovation incentives to be determined by the difference between post-innovation and pre-innovation rents (Aghion and Griffith, 2005; Aghion and Howitt, 2009).

Despite the fast growing literature on the nexus between competition and innovation, the issue is far from being settled. This paper aims to contribute to the debate by (i) adding new empirical evidence from a unique micro panel database with an exceptionally rich set of variables on innovation behavior and the intensity of competition, as well as (ii) an elaborate account of the endogeneity between innovation and competition.

We argue that many empirical studies fail to convincingly control for the endogeneity between innovation and competition. In contrast, we estimate a simultaneous system of three equations, where

- (i) the impact of innovation on the intensity of competition,
- (ii) the impact of competition on the perceived opportunities for innovation (proxied by the firms' expenditures on innovation activities), and
- (iii) the transmission from perceived opportunities to the entrepreneurial status of the firm (in terms of actual innovation performance)

are jointly determined. The intensity of competition, perceived opportunities and the innovation performance are endogenous and feed back as explanatory variables in another equation.

Least square estimation would be both biased and inconsistent, because the error terms are correlated with the endogenous variables. Hence, we apply a three stage least-square estimation (3SLS). In the first stage, the reduced form of the model is estimated. In the second stage, the fitted values of the endogenous variables are used to get estimates of all the equations in the system (2SLS). In the third and final stage, the residuals of each equation are used to estimate the cross-equation variances and covariances and generalized least-squares parameter estimates are obtained. By taking into account the cross-equation correlations the 3SLS procedure yields more efficient parameter estimates than the 2SLS (Madansky, 1964). Finally, the sectoral taxonomies of Peneder (2010) offer valid instruments. They are correlated with the endogenous variables, while the fact that they are predetermined guarantees (by assumption) that they are uncorrelated with the error terms.

The investigation is based on a panel of Swiss firms observed across five periods (1999, 2002, 2005, and 2008). The data were collected by the Swiss Economic Institute (KOF) at the ETH Zurich, in the course of five postal surveys using a rather comprehensive questionnaire (available from [www.kof.ethz.ch](http://www.kof.ethz.ch)<sup>1</sup>), which includes questions on firm characteristics, innovation activities, and R&D activities, among many other variables. The surveys were based on a stratified random sample of firms having at least five employees covering all relevant industries in the manufacturing, construction, and service sectors. Stratifications is on 28 industries and, within each industry, three firm size classes (with full coverage of the upper class of firms). Responses were received from 2.172 firms (33.8%), 2.583 firms (39.6%), 2.555 firms (38.7%), and 2.141 (36.1%) for the years 1999, 2002, 2005 and 2008 respectively. Overall, we have a highly unbalanced firm-panel. Due to missing values in some questionnaires we can not use all observations. However, in the end our econometric estimations are based on 8.656 observations.

Among the three endogenous variables (competition, technological opportunities, and entrepreneurial status), competition is measured by the number of principal competitors in the firm's main product category as reported by the respondents of the innovation survey. Perceived technological opportunities and entrepreneurial status are both measured by a taxonomy of firm types, applying the

---

<sup>1</sup> Questionnaires are available in German, Italian, and French language.



procedure in Peneder (2010) to the Swiss micro-data. Perceived technological opportunities are measured through the R&D activities of a firm. Perceived technological opportunities are very low, if a firm does not have R&D activities and increases with the R&D expenditures. The variable takes the value 0 if the firm has no R&D activities. It takes the values 2, 3, and 4 if the sales share of R&D expenditures is smaller than 1.5%, between 1.5% and 5%, and above 5%, respectively. The entrepreneurial status of the firm refers to its capability to develop and market new products. The entrepreneurial status is low (takes the value 1) if a firm does not show any innovation success. It takes the value 2 if a firm has process or product innovations. It takes the value 3 if the product or process innovations are predominantly developed in-house (without collaborations with other firms or institutions). It takes the value 4 if product innovations are new for the market and not only new for the firm. All mentioned categories are exclusive categories; each firm has only one value.

Among further confounding factors, the survey data allow us to control for the technology potential of a firm, the capital intensity, the human capital, the expected future demand development, the past demand development, the firm size, foreign ownership, export activities, and firm age. Furthermore we control for industry fixed effects (27 industry dummies on a 2 digit-level) and time fixed effects.

The paper reports detailed results for all three equations. Here we only summarize the main and robust findings, all of which are statistically significant:

1. Not surprisingly, perceived opportunities in terms of innovation expenditures associate positively with the entrepreneurial status of the firm, such that own R&D raises the probability of being a creative firm with own innovations. Purchasing new technology from external sources associates with a high probability of being a technology adopter, and no expenditures on innovation indicate that firms seek their profits from other sources than technological innovation (Obvious as these associations may appear, we have to stress that the variables for the identification of the firm types are not overlapping).

2. The impact of innovation on competition is also straightforward and consistently negative. In other words, creative entrepreneurs defined by own innovations face the lowest number of competitors. Technology adopters operate in an intermediate range of competition, and firms pursuing profits from other sources than technological innovation have the largest number of competitors. Among the control variables, the number of competitors also increases with firm size (presumably because of the larger aspired markets), when firms export, the perceived technological potential of the innovation as well as the perceived increase in the demand for the main product.

3. Finally, turning to the relationship which attracts most attention in the literature, our simultaneous system depicts a robust and nonlinear inverse-U shaped effect of competition on innovation activity. In short, a higher number of competitors increases the firms' probability to conduct own R&D (or, to a lesser degree, purchase new technology from external sources), but does so at a diminishing rate as competition increases. Among the control variables, the

perceived technology potential and growth of demand for the main product, firm size, and exports have a positive impact on innovation activity, whereas ownership by a foreign company has a negative effect.

4. As a first test of robustness, we split the sample into the two groups of ‘creative’ entrepreneurs with own innovation, and ‘adaptive’ entrepreneurs who either pursue new technology from external sources or do not innovate at all. For both groups, the main relationships prove robust. However, the inverse-U shape is much steeper for creative entrepreneurs, where innovation is presumed to be a more decisive factor in the process of competition than in the latter.

#### References

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. and Howitt, P. (2005), Competition and innovation: an inverted-U relationship, *Quarterly Journal of Economics* 120, 701-728.

Aghion, P., Griffith, R., (2005), *Competition and growth. Reconciling theory and evidence*, Cambridge MA: MIT Press.

Aghion, P., Howitt, P., (2009), *The Economics of Growth*, Cambridge MA: MIT Press.

Angrist, J.D., Pischke, J.-S. (2010), The credibility revolution in empirical economics: how better research design is taking the con out of econometrics, *Journal of Economic Perspectives* 24 (2), 3-30.

Angrist, J.D., Pischke, J.-S. (2009), *Mostly harmless econometrics*, Princeton University Press, Princeton.

Arrow, K. (1962), Economic welfare and the allocation of resources for invention, in: Nelson, R., *The rate and direction of inventive activity*, Princeton University Press.

Cohen, W.M. (2010), Fifty years of empirical studies of innovative activity and performance, in: Hall, B.W., Rosenberg, N. (ed.), *Handbook of the economics of innovation*, Elsevier, Amsterdam, 129-213.

De Bondt, R., Vandekerckhove, J., 2011, Reflections on the relation between competition and innovation, *Journal of Industry, Competition and Trade* (forthcoming).

Kamien, M.I., Schwartz, N.L. (1976), On the degree of rivalry for maximum innovative activity, *Quarterly Journal of Economics* 90, 245-260.

Madansky, A., 1964, On the efficiency of three-stage least squares estimation, *Econometrica*, vol. 32, p. 55.

Peneder, M. (2010), Technological regimes and the variety of innovation behavior: creating integrated taxonomies of firms and sectors, *Research Policy* 39, 323-334.

Schmutzler, A., 2010, The relation between competition and innovation – why is it such a mess?, University of Zurich, Discussion Paper No. 0716.

Schumpeter, J.A., 1942, *Capitalism, socialism and democracy*, New York: Harper and Row.

**Мандибуря Віктор Омелянович**

*доктор економічних наук, професор*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ВНЕСОК Й. ШУМПЕТЕРА У ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД "ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ"**

Масштабність постаті Йозефа А. Шумпетера, передусім, визначається тим, що він є першим з економістів-теоретиків, який відчув об'єктивну необхідність синтезу статичної теорії рівноваги з теорією економічного зростання. Саме цим теоретичним проривом рівноважний підхід був піднятий на новий еволюційно-динамічний рівень. При цьому Й. Шумпетеру вдалось розкрити сутність потужного рушія, що забезпечує високу динаміку системи розвиненого ринкового господарювання – інтерес, що є потужним мотиваційним рушієм венчурного підприємництва. Основні засади концепції економічної динаміки, «постійних коливань ринкової кон'юнктури», були розкриті вченим у книзі «Теорія економічного розвитку» (1911) [1, с. 53].

Прагнення до нововведень, віра у власні сили, вміння ризикувати, відчуття власної незалежності – ці особисті якості Й. Шумпетер визначає як найбільш характерні справжньому підприємцю, який ставить за мету зайняття венчурною діяльністю.

Саме новизна для Й. Шумпетера була визначальним критерієм при визначенні нововведень. Одним з перших розглядаючи зміст венчурного капіталу Й. Шумпетер стверджував, що він має зв'язок не лише з інноваціями в нові продукти, але із новітніми впровадженнями в існуючих технологіях, а також з організацією виробництва та соціальної сфери [2, с. 103-104].

Важливою тезою Й. Шумпетера, якої і на цей час дотримуються його послідовники можна вважати таку: «Головний імпульс, який приводить у рух капіталістичну машину і підтримує її, виходить від нових споживчих товарів, нових методів виробництва і транспортування, нових ринків, нових організаційних форм в промисловості» [3, с.137]. У подальших роботах Шумпетера, зокрема у такій роботі як «Кон'юнктурні цикли» 1939 р., вперше було закладено підхід щодо розмежування нововведень на базисні інновації (Basisinnovationen) і вторинні інновації (Folgeinnovationen).

Діалектика історичного розвитку такого інституту власності як «капітал» призвела до поєднання інтелектуальної складової підприємницького капіталу з фінансовим капіталом. Саме ця інтеграція у подальшому стала тим механізмом, тією головною економічною базою, на основі якої з фінансового капіталу виник інший, якісно новий економічний феномен капіталістичної власності – венчурний капітал, який в сучасних умовах перетворився на потужний інтелектуальний «диверсифікатор». Це пов'язано із тим, що крім фінансових, він виконує й послуги, що пов'язані з управлінням, маркетингом, інформаційним обслуговуванням тощо.

Так само, як фінансовий капітал вимагає освоєння нових господарських територій, венчурне фінансування є невід'ємною складовою сучасних технопарків і технополісів. За допомогою сучасного венчурного фінансування заповнюються технологічні ніші, які утворені великим монополістичним капіталом. У ці технологічні ніші проникають малі інноваційні фірми.

Теоретична спадщина Й. Шумпетера дозволяє розкрити особливі інноваційні перетворюючі можливості сучасного венчурного капіталу, що обумовлені низкою наступних обставин.

По-перше, венчурний капітал зв'язаний з особливою інтелектуальною працею в тих відтворювальних процесах, де він відіграє роль одного з провідних ресурсів. По-друге, він зв'язаний з підприємницькою працею, що представляє собою таку діяльність, для якої характерне новаторство, винахідництво, готовність ризикувати майном, нетрадиційні мотивації та ін. По-третє, рух венчурного капіталу, весь його життєвий цикл, супроводжується особливою організацією, контролем, менеджментом, та якісно вищим рівнем інформаційного забезпечення.

У той же час не слід ототожнювати розуміння сутності венчурного капіталу виключно з підприємницькими ризиками. Ризики присутні в будь-яких економічних процесах різних господарських систем, у всіх видах бізнесу, у яких використовується звичайний фінансовий капітал. Для венчурного ж капіталу характерним є не просто наявність ризиків при його використанні, а наявність більш високого сукупного ризику, у порівнянні з іншими формами використовуваного капіталу, перевага в сукупному ризику інноваційного, інвестиційного ризиків, а також постійна зміна цих ризиків в процесі реалізації науково-технічних й інноваційних проектів. Дані ризики обумовлені насамперед високим ступенем невизначеності в сукупності споживчих властивостей майбутнього товару (продукту, послуги, процесу, проекту), а отже, невизначеністю його ринкової затребуваності.

Важливою особливістю ризиків, що враховуються при фінансуванні проектів венчурним капіталом є те, що дані ризики повинні знаходитися в сполученні з високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим і надвисоким рівнем рентабельності. У зв'язку з цим, шлях до можливої високої і надвисокої прибутковості лежить через інноваційні й інвестиційні ризики, що обов'язкові в кожному новаторському проекті при необов'язковій високій прибутковості в окремих з них.

Таким чином суб'єктивно приватне прагнення підприємця до високих інноваційних, комерційних ризиків, об'єктивно дає потужний поштовх до динамічного науково-технічного та економічного розвитку.

#### Список літератури

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. —231с.

2. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – eine Untersuchung iiber Unternehmergewinn. Kapital. Kredit. Zins und den

Konjunkturzyklus. 2. Aufl.. Munchen. 1926. – 246 s.;

3. Schumpeter J. A. Kapitalismus, Sozialismus and Demokratie. Westberlin, 1950. – 372 s.

**Біла Світлана Олексіївна**

*доктор наук з державного управління, професор  
Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ*

## **ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Ефективність реалізації антикризових заходів в Україні багато у чому залежить від стабільного регіонального розвитку [1, с. 111]. Це ставить перед системою державного управління регіональним розвитком низку завдань, у тому числі – задіяти на практиці інноваційні механізми та інструменти стимулювання економічної активності та підприємницької ініціативи на місцевому, регіональному рівні. Застосування інноваційних підходів до вирішення проблем розвитку економічних систем (у широкому розумінні цього слова) ще на початку ХХ ст. Й.А.Шумпетер вважав головною умовою прогресу.

Серед інновацій, що сприяють активізації регіонального розвитку – використання потенціалу та переваг міжрегіонального співробітництва. Це сприяє розвитку внутрішнього ринку, посилює економічну та соціальну єдність країни. Міжрегіональне співробітництво зорієнтовано на синергетичний ефект: підвищення конкурентоспроможності регіонів та підтримку інновацій. За рахунок реалізації спільних (міжрегіональних) проектів у сфері виробництва, послуг, інфраструктурного забезпечення – створюється реальне підґрунтя для економічного зростання та збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів; спостерігається мінімізація регіональних диспропорцій; підтримується розвиток сільських територій та посилюється їх економічна взаємодія з містом, а також розвиток депресивних (старопромислових) та віддалених територій (сільських, гірських). Нові можливості відкриває для України міжрегіональне співробітництво на рівні між кордонної, транскордонної, транснаціональної та міжрегіональної кооперації з країнами-сусідами.

Міжрегіональне співробітництво ставить за мету на основі ефективного використання наявних на місцевому рівні ресурсів (матеріальних, фінансових, людських) підвищити ділову активність та рівень зайнятості, створити нові робочі місця, підвищити добробут населення України. Великий потенціал міжрегіональне співробітництво має щодо підтримки розвитку малого і середнього бізнесу, самозайнятості населення.

Налагодження ефективного міжрегіонального співробітництва дозволить зменшити територіальну ізоляцію шляхом підтримки локальної доступності до транспорту, інформаційних та комунікаційних мереж, сфери

послуг; дозволить раціоналізувати використання водних ресурсів (зокрема тих, що розташовані на кордоні між окремими регіонами); підвищить ефективність використання систем енергопостачання та об'єктів соціальної інфраструктури, особливо у таких секторах економіки як охорона здоров'я, культура, туризм та освіта.

Для активізації міжрегіонального співробітництва на рівні державної регіональної політики має бути знято інституціональні бар'єри на шляху до продуктивних інвестицій, що націлені на створення та забезпечення стабільних робочих місць, у т.ч. через фінансування малого та середнього бізнесу; інвестування в інфраструктуру; сприяння розвитку ендogenous потенціалу територій (підтримки підприємництва, самозайнятості населення, малого та середнього бізнесу); створення та розвитку дієвих фінансових інструментів (венчурних підприємств, гарантійних фондів, місцевих фондів розвитку); налагодження зв'язків, що посилюють коопераційні зв'язки та обмін досвідом між регіонами, містами, громадами; надання технічної допомоги тощо.

Для реалізації потенціалу міжрегіонального співробітництва в Україні необхідно створити Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), тим більш, що аналогічний Фонд – Європейський фонд регіонального розвитку давно і плідно працює в ЄС [2]. Необхідно законодавчо унормувати статус ДФРР та пріоритети його діяльності, у тому числі стосовно фінансової підтримки найважливіших сфер та напрямів економічної активності на місцевому, регіональному рівні: стимулювання НДДКР, інноваційної діяльності та венчурного підприємництва, розвитку наукоємних підприємств малого та середнього бізнесу; підтримки регіональних проектів, що ґрунтуються на використанні потенціалу державно-приватного партнерства; підтримки інвестування у транспорт, транспортну інфраструктуру (включно із розвитком транс-європейських транспортних коридорів, покращення якості, сервісу транспортних та транспортно-транзитних послуг; екологізації цієї сфери); створення регіональних кластерів; створення на місцевому рівні інформаційної інфраструктури та підтримки їх доступності (у т.ч. йдеться про інфраструктуру електронного спілкування, розвиток інформаційних та комунікаційних, он-лайнних громадських служб).

Серед пріоритетних сфер діяльності ДФРР – підтримка інвестування в енергетику (з огляду на дотримання безпеки постачання та екологічної безпеки, покращення ефективності функціонування інфраструктури енергетичної галузі та розвитку альтернативних джерел енергії); стимулювання регіональних проектів, пов'язаних з підвищенням енергоефективності та розвитку енергетики, що заснована на відновлюваних джерелах енергії.

Вагому роль ДФРР має відігравати з огляду на підтримку інвестування у розвиток сфери послуг, у тому числі: туризму та підтримку інфраструктурного забезпечення розвитку місцевого ринку туристичних послуг; освіти, насамперед, у сфері стимулювання спільних науково-

дослідних та інноваційних проектів на основі тристоронньої співпраці між закладами вищої освіти, науки та бізнес-структурами (з наступним практичним впровадженням); охорони здоров'я та розвитку соціальної інфраструктури, що сприятиме регіональному та місцевому розвитку, зростанню якості життя населення країни. На регіональному рівні особливу увагу слід приділити розвитку діяльності, зорієнтованої на захист навколишнього середовища; екологізації виробництва, що збільшує техногенне та екологічне навантаження на навколишнє природне середовище; вирішення проблем водопостачання та водовідведення тощо.

Комплексне вирішення соціально-економічних проблем регіонів – запорука стабільного розвитку України у XXI ст.

#### **Список літератури**

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – 432 с.
2. Офіційний сайт Єврокомісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu>

**Романовський Олександр Олександрович**

*доктор педагогічних наук, професор*

*Українсько-американський гуманітарний інститут*

*"Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні", м.Київ*

### **АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ВНЗ**

Усі без винятку ВНЗ України (і державні, і приватні) є самостійними гравцями на надзвичайно жорсткому конкурентному ринку "освітніх послуг". Бюджетна державна фінансова підтримка державних ВНЗ тепер покриває незначну частину їхніх витрат. В умовах світової фінансової кризи решту коштів університети й ВНЗ різних типів мають здобувати з інших джерел. Це принципово змінює принципи й основи політики національної вищої освіти щодо підтримки державних, муніципальних й інших ВНЗ, які отримують фінансові надходження з державного або місцевого бюджету. ВНЗ усіх типів спрямовують свої зусилля на пошук альтернативних джерел фінансування, їхню диверсифікацію, залучення додаткових фінансових ресурсів тощо.

Головним чинником виживання ВНЗ в кризових умовах є академічна підприємницька діяльність. Необхідність впровадження в освітній діяльності підприємництва доведено як провідними ВНЗ різних форм власності зарубіжних країн, так і деякими українськими. Важливим є позитивний досвід впровадження підприємництва у ВНЗ економічно розвинених країн – США, Великобританії, Західної Європи, Канади, Австралії, Японії тощо.

Проблема виживання в умовах світової економічної кризи і виходу українських ВНЗ на новий, більш високий і якісний рівень є можливим завдяки впровадженню *підприємництва у сфері вищої освіти*, причому

альтернативою такому підходу може стати тільки самознищення ВНЗ точно так же, як це відбувається з будь-якими іншими гравцями на вільному ринку.

Ринкові змагання ВНЗ і пов'язані із цим зовнішні макрозміни позначаються і на внутрішній структурі вітчизняних ВНЗ, і на характері освітньої діяльності. ВНЗ під впливом зовнішніх факторів поступово перетворюються в економічні освітні корпорації (функціонують і керуються як корпорації). Але – корпорації особливого роду, пов'язані з виробництвом і поширенням знань. Наприклад, у США, всі ланки структури ВНЗ самовизначаються за ознаками та принципами *конкурентоспроможності та прибутковості*, що можна зазначити й щодо українських ВНЗ. Ніякі посилення на те, що освіта – це інша форма діяльності, де не все визначається прямою економічною вигодою, не можуть повернути цю тенденцію назад, хоча звертають на себе увагу викликані нею проблеми.

Сьогодні в українських ВНЗ так само, як і в університетах і коледжах провідних країн світу майже всі факультети, кафедри, лабораторії, наукові центри і, навіть, окремі професори розглядаються з *підприємницьких позицій*, а саме: скільки фінансово спроможних (прибутково здатних) студентів і слухачів вони змогли залучити, скільки зовнішніх грантів і дотацій вони внесли у так звану загальну скарбничку ВНЗ, яким є їхній внесок у створення бренду і в укріплення іміджу навчального закладу на ринку освітніх послуг. У новій ролі виступають студенти, магістри, аспіранти – як клієнти освітньої корпорації, покупці на ринку освітніх послуг, що їх пропонує ВНЗ. Освітня корпорація, що тепер являє собою ВНЗ підприємницького типу, виявляється залежною від своїх клієнтів. Ці зміни, що обумовлюються комерціалізацією вищої освіти і потужним впливом на неї великого капіталу (у тому числі і приватного), викликають необхідність у підготовці кваліфікованих лідерів-менеджерів освітньої сфери, а також лідерів для багатьох невиробничих сфер, галузей і безприбуткових (соціальних, громадських, благодійних тощо) напрямів діяльності національного господарства.

Проблемам впровадження підприємництва у сфері вищої освіти, архітектурі (структурі) різних моделей підприємницьких ВНЗ присвячується дана робота. Розглядаються як загальна, спільна для підприємницьких ВНЗ архітектура (структура) ВНЗ, так і концепції функціонування підприємницьких ВНЗ в ліберальних умовах свобод і свободної підприємницької творчості. Запропонована вище архітектура і концепція ліберального, свободного існування основних складових ВНЗ має на меті спрощення та удосконалення управлінської діяльності в закладі, надання структурі ВНЗ гнучкості та можливості перебудовуватися, реагуючи на виклики і запити суспільства, підвищення індивідуальної відповідальності кожного працівника за кінцевий результат роботи ВНЗ, сприяє розвитку демократичного стилю діяльності ВНЗ.

Метою роботи є розробка архітектурі і концепції моделі сучасного інноваційного підприємницького університету. В основу розробки покладено модульний принцип побудови моделі ВНЗ. Концепції ґрунтуються на ідеях:



свободи і єдності освіти і науки; незалежності та самостійності ВНЗ; відповідності ВНЗ сучасним умовам і викликам суспільства; гнучкості ВНЗ і можливості швидко реагувати і перебудовуватися; відсутності та запобіганні у ВНЗ негативних проявів, що є несумісними з поняттями академічної етики і свободи; наявності у ВНЗ групи академічних підприємців і підтримка підприємницьких ідей переважною більшістю колективу закладу; підтримка підприємницької діяльності ВНЗ урядом і громадськістю (існування в країні підприємницького менталітету населення) і, завдяки цьому, реалізація взаємовигідної співпраці ВНЗ з виробництвом і державою. Модульний принцип побудови моделі ВНЗ може бути застосованим і як для науково-виробничих організацій (комплексів), так і для промислових (індустріальних) виробництв (як державних, так і галузевих і корпоративних, у тому числі - приватних).

Зарубіжний досвід свідчить, що підприємницький шлях розвитку ВНЗ є головним напрямом їхнього збереження і розвитку в сучасних умовах глобалізації економіки, панування ринкових відносин, економічних криз і недостатнього державного фінансування вищої освіти. Підприємницькі ВНЗ економічно розвинених країн світу не тільки швидко розвиваються, але й позитивно впливають на науково-технічний, економічний і промисловий розвиток своїх країн. Важливим прикладом є університети-підприємства.

Запропоновані в роботі архітектура і концепція моделі сучасного інноваційного підприємницького університету може розглядатися як один із наступних кроків удосконалення принципів підприємницької діяльності в системі вищої освіти, науково-технічній і науково-виробничій діяльності..

**Єщенко Петро Степанович**

*доктор економічних наук, професор*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,*

**Арсенко Анатолій Григорович**

*кандидат історичних наук, провідний науковий співробітник*

*Інститут соціології НАН України*

*м. Київ*

## **ШУМПЕРІАНСЬКИЙ ВИД АКТИВНОСТІ – В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Вивчаючи сутність і фактори економічного розвитку, Й. Шумпетер ставить у центр уваги не “кількісне економічне зростання”, а “якісний розвиток”, досягти якого можливо, як вважає вчений, при постійній зміні у використанні нових виробничих ресурсів. Аби економіка отримала динамічний розвиток, потрібно, як він писав, “здійснення нових комбінацій”[1, с.132-133.

Для реалізації нових комбінацій підприємцю необхідна купівельна сила, яка не надається йому автоматично як виробнику в процесі

кругообороту в формі доходу від продукту попереднього періоду. Якщо підприємець випадково володіє купівельною силою заранне – і якщо це відбувається, то тільки як наслідок попереднього розвитку, - він повинен її у будь-кого «позичити». Не можна стати підприємцем, не ставши попередньо боржником. Він стає боржником у силу необхідності, яка притаманна процесу розвитку. Перетворення в боржника є самою суттю явища, а не аномалією, не прикрою подією, яка викликана випадковими обставинами. Перша потреба підприємця є потреба в кредиті [2, с. 174-175].

Розкриваючи економічний розвиток капіталістичного суспільства, Шумпетер сформулював динамічну концепцію циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного зростання. Остання знаходить свій прояв через відхилення економіки від стану рівноваги. Така форма розвитку економіки має сходинковий вигляд, у силу цих обставин інноваційний розвиток також здійснюється скачкоподібно. Нововведення виводять економіку з рівноваги і стимулюють надходження капіталовкладень у нові технології. Проте відповідно теорії Шумпетера, сама циклічна динаміка не може бути порушеною і матиме місце у майбутньому разом із економічними кризами.

Основні ідеї Шумпетера у цьому відношенні були широко затребуваними економістами і соціологами у другій половині ХХ ст. у результаті "ефекту радянського Супутника" і не втратили своєї актуальності до сьогодні. У результаті цієї епохальної події – виводу в СРСР на орбіту першого в світі штучного супутника Землі – "інноваційний ланцюжок Шумпетера" ("винахід – впровадження – розповсюдження") був трансформований на Заході з врахуванням радянського досвіду у формулу: НДДКР – винахід – запровадження – розповсюдження – економічне зростання і розвиток ". З цієї пори винахід, який нерідко був просто "очікуваним" і "випадковим" елементом у інноваційному розвитку, перетворився на плановий і фінансований компонент у рамках наукових досліджень і розробок, які підтримуються державою і приватним бізнесом з метою реалізації шумпетерського висновку про "конструктивне руйнування".

Дивергенція, яка продовжується між економічною наукою і господарською практикою, стимулює нас постійно повертатися до творів Шумпетера, в яких підприємцю відведено центральне місце в економічному зростанні та розвитку. У цьому контексті автор проводив чітку розмежувальну лінію між постаттю підприємця-новатора як головного рушія економічного прогресу і "просто бізнесмена", який діє в рамках традиційного економічного кругообігу. На його думку, останній може претендувати на звання підприємця лише в тому випадку, якщо він дає інноваційні відповіді на виклики сучасності, а не продовжує займатися рутинною діяльністю по виробництву товарів і наданню послуг. Головна функція шумпетерівського підприємця полягає в тому, щоб "виробляти нові речі або робити речі, які вже робляться, новим (інноваційним) шляхом" [3, с.412].

На основі всебічного аналізу історичної еволюції підприємництва Шумпетер виділяє три стадії динамічної підприємницької діяльності, які характеризуються постійним порушенням рівноваги: перша – великі витрати на інновації і ніякого доходу; друга – реалізація інновацій перетворює підприємця в монополіста, і при цьому отримується високий монопольний прибуток; третя – в галузь приходять конкуренти, ціни падають, монопольний прибуток зникає. Треба починати все спочатку.

При визначенні змісту підприємництва Шумпетер виходить з того, що в індустріальну епоху виробництво являє собою певну комбінацію сил і засобів. Завдання ж підприємця полягає в тому, щоб своєчасно і правильно об'єднати їх у своїй інноваційній діяльності. Згідно з системою поглядів Шумпетера, нові ризиковані підприємства – “більш вагомі у здійсненні “нових комбінацій”, ніж давно засновані фірми” [4, с.430]. Він багаторазово підкреслював у своїх працях, що інновація є дітищем підприємництва, а підприємець – творцем і автором інновацій. Ним же сформульовано і введено в науковий обіг поняття “інноваційний процес”, який пізніше отримав назву “інноваційного ланцюжка Шумпетера “: “винахід – впровадження – розповсюдження (дифузія)“.

Підприємництво в науковій інтерпретації Шумпетера не має нічого спільного з так званим паперовим підприємництвом, що отримало широке розповсюдження у всьому світі в кінці ХХ ст., в тому числі і в пострадянському просторі в період приватизації, під прикриттям якої здійснювалось тотальне пограбування загальнонародного багатства у більшості ”суверенних “ уламків СРСР. Сутність ”паперового підприємництва“ – улюбленого заняття економічних еліт у наші дні – зводиться до концентрації виробництва і капіталу за рахунок придбання, злиття і поглинання.

На думку Шумпетера, підприємець у своїй господарській діяльності вибирає “кращий із можливих варіантів”, “просто господар” – “найбільш вигідний зі звичних, які випробувані на досвіді” варіантів. Підприємець “будує дорогу”, ”пливе проти течії; “просто господар – “йде готовою дорогою”, “пливе за течією”. “Новизна завжди пов'язана з ризиком, більшість продуцентів не наважується на нього” [5, с.232], – писав Шумпетер. Цілком зрозуміло, що економічна ”еліта“ України ( у результаті специфіки її формування в період масової “прихватування “ країни) жодною із перерахованих якостей не володіє. Це відіграло суттєву роль у тому, що Україна, яка серед республік СРСР була однією із найрозвиненіших, не тільки не ввійшла до розвинених країн світу, а й пасе задніх.

Слід врахувати і те, що із двох можливих шляхів розвитку – мальтузіанського і шумпетеріанського, які стали панівними після Другої світової війни в сучасному світі, Україні було нав'язано перший з них, що призначений для знищення потенційних конкурентів західних країн, які належать до ”золотого мільярда”, і перетворення їх в постійних постачальників дешевої сировини, без якої не може існувати сьогодні “цивілізований капіталізм“. У цьому виборі для України чітко видно подвійні

стандарти американського економічного мейнстріму. Останній пропонує для внутрішнього споживання й на експорт два принципово протилежні види економічної діяльності – шумпетеріанський і мальтузіанський. Перший з них пропонується розвиненим країнам, другий нав'язується решті країн світу, яким відведено роль придатку сучасного транснаціонального капіталізму.

Внаслідок такої запрограмованої спеціалізації розвитку країни “центра” або “ядра” внаслідок здійснення шумпетеріанської економічної активності отримують постійно зростаючу віддачу, а технологічні зміни в них сприяють зниженню вартості і таким чином відкривають можливість для отримання технологічної ренти, яка в принципі може розподілятися між капіталістами, робітниками і урядом. З другого боку, ”периферійні“ країни після проходження певної точки у своєму розвитку за мальтузіанською траєкторією неминуче наражаються на зростання витрат на одиницю продукції. Це – головний вмонтований в економіку країн-експортерів сировини механізм, який не дозволяє їм вирватися з пастки бідності у відсутності національного виробничого сектора і веде до соціально – економічної поляризації багатих і бідних країн [6].

Однак Україна, йдучи 20 років шляхом мальтузіанства, стрімко втрачає свою здатність до відтворення державного суверенітету і замість обіцяного повернення до “цивілізованої” Європи на правах рівноправного партнера прийшла до історичного глухого кута, з якого доведеться вибиратися не одному поколінню наших співвітчизників.

#### Список літератури:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А.Шумпетер; [предисл. В. С.Автономова; пер. с нем. В.С.Автономова, М.С.Любского, А. Ю.Чепуренко; пер. с англ. В.С.Автономова, Ю.В.Автономова, Л.А.Громовой, К.Б.Козловой, Е.И.Николаенко, И.М.Осадчей, И.С.Семененко, Э.Г.Соловьева]. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с. – (Антология экономической мысли).

2. Там же.

3. Schumpeter J.A. The Economics and Sociology of Capitalism / J.A.Schumpeter / Ed. R.Swedberg. – Princeton (N.J.): Princeton University Press, 1991.

4. Cheng S., Stough R.R., Jackson R.W. Measuring and building high-quality entrepreneurship: a research prospect / Shaoming Cheng, Roger R. Stough, Randall W. Jackson // Innovation: The European Journal of Social Science Research. – September 2009.

5. Шумпетер Й. Цит. праця.

6. Reinert E.S. Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgentau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Income [Electronic resource] / E.S. Reinert/ - Mode of access: [http://www.networkideas.org/featart/aug2003/Inc\\_Pov\\_Globalised\\_World.pdf](http://www.networkideas.org/featart/aug2003/Inc_Pov_Globalised_World.pdf)

**Дрига Сергій Георгійович**  
*доктор економічних наук, професор*  
*Науково-дослідний економічний інститут*  
*Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, м. Київ*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ІМПЕРАТИВ У ПЕРСПЕКТИВІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Те що «мантра» інновацій опанувала абсолютно всіма і всі розуміють, що інноваційна рента - це головне в сучасній економіці, глобальної та конкурентної за визначенням. Найпростішим доказом цього є приклад з Інтернету. Якщо ми наберемо в у пошуковій системі «Яндекс» терміни «національні інноваційні системи» (НІС) і «науково-технічний прогрес» (НТП) англійською, російською та українською мовами, то за доли секунди, отримаємо можливість доступу до 33,0 млн. англомовних джерел, щодо НІС проти 13,0 млн. щодо НТП; російською мовою - 26,0 млн. джерел проти 6,0 млн. і українською мовою – 854 тис. проти 1,0 млн. джерел. Це і є найпростіша ілюстрація того, як змінюється на наших очах ментальність наукового співтовариства і як одночасно міняється наукова парадигма. Проте ці дані ілюструють, що національні проблеми які висвітлюються саме на державній мові в Україні суттєво обмежені у порівнянні з англомовними країнами і Росією.

Зрозуміло що доступ до інформаційних джерел російською і українською мовами для вітчизняних науковців і державних менеджерів абсолютно доступний. Значному колу сучасних фахівців доступні і англомовні видання. Однак національними мовами висвітлюються не тільки загальні питання щодо впровадження політик інноваційного спрямування розвитку економік, а головним чином ведуться дискусії щодо оцінки стану, визначення перспектив і пріоритетів у техніко-технологічних дослідженнях, з прорахунками ймовірного їх впливу на «створювальну руйнацію» існуючого п'ятого технологічного укладу і формуванням технологічного ядра наступного шостого укладу.

Огляд обсягів інформаційних потоків в українській Інтернет-мережі з означеної проблематики наводить до тривожної думки, що вагомих підстав, щодо ствердження про парадигму інновацій [ad veritatem], яка стратегічно пронизує, інтегрує і спрямовує до розвитку економічну діяльність в Україні, дуже мало.

Маніфест «перегнати» країни інноваційної прем'єр-ліги, знятий з порядку денного ще в останні десятиліття існування СРСР, залишає для економік що трансформуються у ринковому форматі (Україна у цьому процесі не є виключенням), завдання (краще вивірену політику) «наздогнати» лідируючу команду країн. Зрозуміло, що під тиском глобальної конкуренції і всесвітнього закону розподілу праці, Україна має визначитися у пріоритетних напрямках розвитку науково-технічних досліджень, де вона вже має і може у

найближчому часі отримати переваги, з обов'язковою їх орієнтацією на подальшу виробничу комерціалізацію.

Візьмемо показник «кількість інноваційно активних промислових підприємств», який є найголовнішим серед всієї композиції інноваційних показників що характеризують потенціал економічної системи на спроможність її розвитку в напрямі створення базових умов щодо переходів до вищих технологічних укладів. У розвинутих країнах цей показник дорівнює 70-80% від загальної кількості промислових підприємств. Згідно статистичних даних за 2007 рік, кількість промислових підприємств (добувна та переробна промисловість) у США складала 397383 одиниці [1, р. 124]. В Україні таких підприємств у цей рік вітчизняною статистикою було зафіксовано 1186 одиниць [2, додаток 10]. Безумовно не є коректним порівняння цих показників з формальної позиції «більше-менше» або «краще-гірше», для оцінювання реального стану та визначення можливостей економіки у перспективі рухатися в інноваційному руслі. Але, на мою думку, порівняльну оцінку інноваційного потенціалу країни можна отримати за допомогою показника «навантаження «людського капіталу», щодо створення одного інноваційно активного промислового підприємства».

У США з 303,3 млн. населення (2007р.) таких підприємств було 397383 одиниці, а в Україні 1186 одиниць при кількості населення 46,6 млн. Тобто, у США для створення одного інноваційно активного підприємства необхідна напруга «людського капіталу» чисельністю 1410 осіб, а в Україні – 39292 особи. Якщо прийняти умовно за еталон показник «навантаження «людського капіталу», щодо створення одного інноваційно активного промислового підприємства» у США, реалії якості «людського капіталу» в Україні спроможні відтворити лише 0,036 інноваційно активного підприємства. Це означає що наша сукупна «енергетична» напруга «людського капіталу» щодо створення одного аналогічного підприємства майже у 28 разів більша ніж у США. Але в даному разі «більше» означає лише наростання масштабу розпорошення енергії що, в решті решт, веде до неспроможності розвитку економічної системи. Тому і не дивно що Україна несе самі більші витрати на створення традиційної (відомої) продукції.

Такий шлях розвитку пов'язаний зі зниженням загальної стійкості системи (одночасне зниження маси і продуктивності) що в термодинамічному плані відповідає ентропійному розвитку, який посилює процеси незворотного розсіювання енергії, або, попросту, веде до деградації. Таким чином факти засвідчують, що в наших намірах перейти до економіки інноваційного типу, розвитку лежить відбиток бажань, а не можливостей.

#### **Список літератури**

1. The Small Business Economy. A Report To The President. 2010. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.sba.gov/sites/default/files/sb\\_econ2010.pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/sb_econ2010.pdf)

2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь. / за заг. ред.. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

**Біттер Олександр Аронович**  
*доктор економічних наук, доцент*  
*Львівська державна фінансова академія, м. Львів*

### **ЙОЗЕФ ШУМПЕТЕР, APPLE І ВІТЧИЗНЯНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО**

Йозеф Шумпетер у книзі «Капіталізм, соціалізм і демократія» ввів у науковий оборот нове поняття «креативного руйнування». Він твердив, що фундаментальний імпульс, який підтримує двигун капіталізму в русі, виходить від нових споживачів, нових товарів, нових методів виробництва і транспортування, від нових ринків, нових форм індустріальних організацій. Процес креативного руйнування є ключовим для капіталізму [1]. В роки економічних криз процес самоочищення відбувається особливо інтенсивно. Неефективні підприємства банкрутують, натомість з'являються нові, які відзначаються кращою здатністю пристосовуватися до нових економічних реалій і отримувати достатні прибутки.

У світовій економіці є немало прикладів успішного підприємництва, яке реалізує ідеї Шумпетера. Однією з таких крупних всесвітньо відомих корпорацій, які має тривалу історію боротьби за місце «під сонцем», є американська фірма Apple. Вона мала періоди успіхів на ринку, а також періоди невдач. Це фірма, яка вміє вчитися на своїх невдачах і самооновлюватися, самоочищатися від всього неефективного.

Відповідно до річного звіту компанії, у 2010 р. в ній працювало 46,6 тис. працівників. Виручка від реалізації продукції склала 65,23 млрд. доларів, а чистий прибуток – 14,01 млрд. доларів. Якщо скористатися вітчизняною методикою розрахунку показника рівня рентабельності, то він склав 27,4%, що для умов американської економіки високим показником. Обсяг реалізації продукції на одного працівника (тобто показник продуктивності праці) складає 1,4 млн. доларів. Для порівняння, фірма Microsoft у 2010 р. виручила від реалізації своєї продукції 62,5 млрд. доларів і отримала чистого прибутку 18,76 млрд. доларів, однак завдяки зусиллям 89,0 тис. працівників. Торгова марка Apple у травні 2011 р. визнана рейтинговим агентством Milword Brown найдорожчим брендом у світі з оцінкою у 153,3 млрд. доларів, а рівень ринкової капіталізації на 10 серпня того ж року досяг 338,8 млрд. доларів, що робить Apple найдорожчою компанією у світі. Компютери Apple були першою їх маркою у світі, обсяги продажу якої в кінці 70-х- на початку 80-х років минулого століття перевищили 5 млн. штук. Тому Apple можна вважати творцем світового ринку персональних комп'ютерів.

У 1996-1997 рр. загальні збитки компанії досягли 1,86 млрд. доларів. Однак у 1997 р. Стів Джобс повернувся до Apple, щоб заново її відродити. Вірна оцінка перспектив розвитку ринків персональних комп'ютерів, технологічне оновлення виробництва, розробка принципово нових ринкових продуктів iPod, iPhone та iPad забезпечили компанії досягнення вершин успіху.

Стівен Джобс не тільки успішний підприємець, він у своїх виступах, презентаціях розкриває філософію ринкового успіху. Однією з основ успіху, на його думку, яка співпадає з думками Шумпетера, є креативність керівництва компаній. Креативність, за Стівом Джобсом, – це просто створення зв'язків між явищами. Він зазначив: коли творчих людей розпитують, як вони щось зробили, вони відчують себе трохи винуватими, тому що вони не зробили нічого такого не зробили насправді, а просто помітили. Це стає зрозумілим для них згодом. Вони змогли пов'язати між собою різні куски свого досвіду і синтезувати щось нове. Це відбувається тому, що вони пережили і побачили більше, ніж інші, або тому, що вони більше над цим розмірковують. Представляючи у січні 2007 р. перший у світі iPhone, Стів Джобс завершив свій виступ словами видатного канадського хокеїста Уейна Грецькі: я біжу туди, де буде шайба, а не туди, де вона була [2].

Хочеться зазначити, що прізвище Шумпетера і Apple стоять у назві статті не випадково. Йозеф Шумпетер впродовж двох років працював у Чернівецькому університеті, а батьки одного із співзасновників Apple Стівена Возняка були українцями з Буковини, які емігрували до США.

Зауважимо, що теорія креативного руйнування має всезагальний характер. Немає територій, в яких вона не реалізовувалася б. Немає галузей економіки, в яких схильність підприємців до креативного руйнування була б відсутньою.

Чи не найважливішою галуззю вітчизняної економіки є сільське господарство. І не тільки тому, що в нашій країні зосереджена третина світових запасів чорноземів. Ведення сільськогосподарського виробництва в першій половині 90-х років врятувало значну частину сільських і міських родин від голодної смерті.

Економічні умови розвитку сільського господарства з того часу значно покращилися. Однак, як і раніше, основним виробником сільськогосподарської продукції в нашій країні залишаються переважно натуральні особисті селянські господарства, не здатні на розвиток на інноваційній основі. Їхня функція – задоволення продовольчих потреб членів господарюючої родини, – а також незначні розміри не стимулюють впровадження інновацій. Фактично більша частина сільськогосподарської галузі, особливо в Карпатському регіоні, перебуває поза межами процесу креативного руйнування – головного двигуна розвитку економіки в ринкових умовах. Сільськогосподарські підприємства, здатні впроваджувати технологічні та організаційні новації, виробляють лише 45 відсотків валової



продукції сільського господарства. Внаслідок цього вітчизняне сільське господарство неконкурентоздатне і не відзначається достатніми показниками економічної ефективності. Основна причина такого становища, на нашу думку, криється у недостатній науковій обґрунтованості аграрної політики держави.

Перед сільським господарством та АПК суспільство ставить три основних завдання: забезпечення населення продуктами харчування в необхідній кількості та якості; формування такого рівня цін на продовольчі товари, при якому вони були б доступними для всіх верств населення; забезпечення зайнятим у галузі працівникам доходів, порівнянних з доходами працівників інших галузей народного господарства.

Аналіз показав низький рівень соціальної ефективності сільського господарства як у країні в цілому, так і в Карпатському регіоні. Регіональний АПК не забезпечує виробництво більшості видів продуктів харчування в таких розмірах, при яких досягається повне забезпечення потреб населення відповідно до раціональних норм споживання. Структура виробництва також не відповідає цим вимогам. Ціни на продовольчі товари в багатьох випадках вищі від цін в сусідніх країнах, їх рівень робить їх малодоступними для бідних верств населення. Заробітна плата працівників сільськогосподарських підприємств найнижча серед працівників усіх галузей регіонального народногосподарського комплексу. Все це свідчить про низький ступінь виконання сільським господарством регіону поставлених перед ним функціональних завдань та його низьку ефективність.

Для того, щоб докорінно змінити існуючі тенденції в показниках соціальної, економічної та технологічної ефективності сільського господарства необхідна реалізація комплексу заходів. Серед них насамперед виділимо такі: цілеспрямована політика держави щодо підвищення доходів населення та стимулювання попиту, у тому числі на продовольчі товари; створення економічних умов, сприятливих для розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах; покращення фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників; вдосконалення податкової політики щодо оподаткування підприємств АПК та суміжних галузей; покращення інвестиційної привабливості національної економіки, у тому числі регіональних АПК; вдосконалення ціноутворення на продукцію АПК та суміжних сфер економіки; вдосконалення міжгалузевих зв'язків, стимулювання різноманітних форм кооперації та агропромислової інтеграції; розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку.

В основі підвищення ефективності функціонування галузі сільського господарства повинно лежати створення економічних умов для підвищення економічної ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах. Якщо вони й надалі залишатимуться збитковими, то не може бути й мови про зростання соціальної та технологічної ефективності галузі. При цьому державне фінансування конкретних цільових програм сприяння розвитку сільського господарства повинно виконувати роль лише так званих стартових вкладень, результатом яких мало б стати ефективно

функціонування всього організаційно-економічного механізму аграрної економіки.

Підводячи підсумок, хотілося б зазначити, що теоретичні розробки геніїв світової економічної думки мають велике практичне значення. Вони обов'язково повинні враховуватися в економічній політиці держави та діяльності приватних підприємців. Тому творчу спадщину світочів економічної науки слід глибоко вивчати насамперед викладачам економічних факультетів університетів, щоб донести основні їхні ідеї до студентів. У повній мірі це стосується творчої спадщини Йозефа Алоїза Шумпетера.

#### Список літератури

1. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия / И.Шумпетер. – М.: Экономика, 1995. – С.39.

2. Цывинский О. Разрушение как творчество / О. Цывинский // Forbes. – 2009. – №1. – С. 25.

**Amarfii-Railean Nelli**  
*dr., conf.univ.*

*Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți, Republica Moldova*

### PROBLEMELE IMPLEMENTĂRII INOVAȚIILOR INFORMAȚIONALE ÎN SPORIREA CALITĂȚII SERVICIULUI AUDIT INTERN

Pentru evaluarea rezultatelor activității principalelor subdiviziuni ale businessului în practica analitică există o multitudine de indicatori și, de regulă, companiile nu au dificultăți în estimarea acestor rezultate. Aprecierea rezultatelor activității subdiviziunilor auxiliare, în special a celor ce nu participă la crearea costului de producție și efectiv reprezintă doar centre de cheltuieli este mult mai complicat. Anume la astfel de subdiviziuni se referă serviciul audit intern. Pentru aprecierea calității acestui serviciu, compania trebuie să perceapă nu numai rolul, structura și funcțiile acestei subdiviziuni, dar și factorii care determină eficiența activității lui.

Pentru aprecierea serviciului de audit intern, evaluatorul trebuie să conștientizeze următoarele:

1. specificul relațiilor dintre serviciul de audit intern și conducerea companiei;

2. multitudine de riscuri cu care se confruntă compania și serviciul audit intern;

3. corelația dintre cheltuielile și avantaje aferente (valoarea creată) serviciului audit intern (deseori avantajul nu poate fi măsurat);

4. lipsa personalului calificat pentru prestarea serviciilor de audit intern și pentru evaluarea calității acestuia.

În Republica Moldova, auditul intern a fost adoptat ca un termen la modă în domeniul controlului financiar, în mare măsură rolul și sarcinile acestui serviciu nu sunt conștientizate de conducerea companiilor autohtone.

Calitatea serviciului audit intern poate fi determinată în condițiile existenței unui sistem de control intern bine organizat, formalizat, periodic, constituit din: standarde și norme profesionale, ghiduri procedurale și coduri deontologice menite să susțină morală profesiei de auditor.

Auditorii interni și managerii trebuie priviți ca parteneri și nu ca adversari, având ca obiectiv eficiența actului de management și atingerea țintelor propuse. Managerii trebuie să înțeleagă recomandările auditorilor, să perceapă ajutorul pe care îl primesc pentru controlul riscurilor aferente afacerii.

Serviciul audit intern este ultimul nivel al sistemului de control intern. Competențele și abilitățile profesionale ale auditorilor produc beneficii pentru companie, printr-o evaluarea sistemică a activității acesteia în baza standardelor de audit și acelor mai bune practici, a politici și proceduri.

Auditul intern prin activitățile pe care le desfășoară adaugă valoare, atât prin evaluarea sistemului de control intern și analiza riscurilor asociate activităților auditabile, cât și prin recomandările oferite în raportul de audit. Destinatarii rapoartelor de audit intern beneficiază de o certificare a gradului de protejare a activității companiei bazată pe o asigurare rezonabilă a funcționalității managementului general.

Auditul intern s-a definit ca profesie de-a lungul anilor. Axat, la început, pe probleme contabile, obiectivele auditului intern s-au deplasat spre determinarea principalelor riscuri cu care se confruntă compania și evaluare sistemului de control existent.

În ultimii ani problemei calității serviciului audit intern se atrage o atenție sporită din partea auditorilor, managerilor, contabililor și juriștilor. În rezultatul activităților din domeniul dat au fost elaborate documente care au menirea de a spori calitatea serviciului audit intern:

1. Standardul „Scopurile controlului intern în utilizarea tehnologiilor informaționale” (COBIT, 1996), elaborat de ISACA1 (*Information Systems Audit and Control Foundation's Control Objectives for Information and related Technology*). Acest standard reprezintă o abordare de sistem privind controlul securității tehnologiilor informaționale.

2. Raportul „Controlul și auditul sistemelor” (SAC, 1994), elaborat de Fondul de cercetări al Institutului auditorilor interni (*Institute of Internal Auditors Research Foundation's System Auditabilitz and Control*), propune susținerea auditorilor interni în soluționarea problemelor de control și audit al sistemelor și tehnologiilor informaționale.

3. Raportul „Controlul intern - o abordare integrată”(COSO, 1992), elaborat de Comitetul organizațiilor de sponsorizare pe linga comitetul Treadway (*Comitee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comission's Internal Control – Tntegrated Framework*), oferă recomandări managementului privind evaluarea, testarea și perfecționarea sistemului de control intern.

Sistemele IT și tehnologiile informaționale în general sunt parte indispensabilă a proceselor de business ale organizației. Auditul sistemelor și tehnologiilor informaționale are scopul de a oferi certitudine rezonabilă managementului de vârf precum ca riscurile generate de utilizarea TI în cadrul organizației sunt adecvat conștientizate și gestionate corespunzător.

Aplicarea sistemelor informaționale în sistemul de evidență contabilă și volumul mare al

tranzacțiilor înregistrate au determinat înlocuirea tehnicilor „manuale” de audit, cu tehnici moderne, asistate de calculator cunoscute sub numele de **CAATs** (*Computer Assisted Audit Techniques*).

Auditul asistat de calculator (CAAT – tehnici de audit asistate de calculator) – utilizarea instrumentelor automatizate și software de audit pentru: descărcarea datelor din sistemele TI ale entității auditate; analiza datelor entității auditate pentru realizarea obiectivelor de audit tradiționale (fie auditul regularității, fie auditul performanței); validarea programelor și codurilor în sistemele TI. Procesul auditului TI cuprinde în mod obișnuit următorii pași: Planificarea; Executarea (evaluarea controalelor, colectarea și evaluarea probelor); Raportarea.

În activitatea de audit, impactul tehnologiilor informaționale poate fi analizat din două perspective:

1. utilizarea tehnologiei informaționale permit o analiză complexă a datelor clientului auditat, oferind o creștere a calității serviciului audit intern;
2. integrarea tehnologiei informaționale în activitatea de audit generează riscuri.

Auditorul poate folosi CAAT în orice etapă a auditului pentru a verifica corectitudinea prelucrărilor contabile; testarea măsurilor de securitate dintr-un sistem; analiza și controlul aplicațiilor informatice existente; identificarea riscurilor unei organizații și evaluarea acestora; evaluarea controlului intern; verificarea integrității fișierelor; analiza informațiilor clientului auditat prin interogări complexe ale bazelor de date, selecția eșantioanelor, stratificări, totalizări.

Implementarea tehnologiilor informaționale în practica auditului intern generează anumite avantaje și anume:

1. creșterea productivității prin reducerea operațiilor simplificate datorită automatizării;
2. îmbunătățirea calității auditului, datorită auditării 100% a datelor și standardizării metodelor de audit;
3. asigură avantaje imediate companiei prin reducerea riscului de zi cu zi; detectarea iregularităților și fraudelor;
4. reducerea cheltuielilor în timp.

Alături de avantajele subliniate, menționăm că utilizarea TI de către serviciul audit intern generează anumite costuri suplimentare de adoptare a programelor și pregătire a specialiștilor în domeniul auditului bazat pe TI, precum și riscuri legate de funcționarea adecvată a sistemelor în cadrul companiei.

În concluzie, posibilitățile oferite de TI reprezintă un sprijin neprețuit pentru serviciul audit intern. Tehnicile complexe și soft-urile specializate reprezintă un răspuns natural la nevoile unui audit modern.

**Referințe bibliografice:**

1. Codul etic al auditorilor interni (Regulament-model de funcționare a unității de audit intern) nr. 139 din 20.10.2010, M.O. nr. 221-222/782 din 09.11.2010;
2. Normele metodologice pentru implementarea auditului intern în sectorul public nr. 118 din 29.12.2008;
3. Hotărâre despre aprobarea Standardelor de audit al tehnologiilor informaționale nr. 54 din 22.12.2009, Monitorul Oficial nr.22-24/4 din 04.02.2011;
4. International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, Institute of Internal Auditors (www.theiia.org )

**Сизоненко Віктор Онисимович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

**СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ  
В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Людський капітал посідає важливе місце в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, активізації інноваційної діяльності. Підтвердженням цього є досвід розвинутих країн, в яких економіка базується на використанні знань, високих технологіях та інноваціях, ефективних інституціях влади та сприятливому підприємницькому середовищі.

В сучасній економічній думці теорія людського капіталу сприймається неоднозначно. Якщо в роботах Й. Беккера, Т. Шульца моделюється зв'язок між інвестиціями в підготовку працівника до професійної діяльності, а розміри його доходів розглядаються як результат індивідуального процесу інвестування й використання знань, здоров'я і навичок, то в роботах Дж. Стігліца сформована "теорія фільтру", в якій стверджується, що освіта не може виступати чинником продуктивності. Накопичений людський капітал відіграє лише роль системи відбору й розподілу за здібностями, є свідченням професійного потенціалу працівників. На нашу думку, між поглядами прихильників теорії людського капіталу і теорії фільтру не має значних розбіжностей: мова йде радше про різні фази відтворення людського капіталу, умови його формування і використання. Спільним для цих та інших теорій є визнання залежності між рівнем інноваційності економіки й розвитком людського капіталу та, відповідно, конкурентоспроможністю.

Неоднозначність людського капіталу в різних частинах світового господарства породжує нерівномірність економічного зростання в світовій економіці, призводить до загострення суперечностей між різними країнами. Сьогодні на промислово-розвинуті країни, в яких проживає 19% населення

планети, припадає більш 70% глобальної торгівлі, 60% прямих іноземних інвестицій та більш ніж 90% користувачів Інтернету. Обсяг сучасного світового ринку наукомісткої продукції сягнув 2,5 трлн. дол. США. Частка США на цьому ринку перевищує 36%, Японії – 30% [1, с. 34], що є результатом використання знань, матеріалізації досягнень науки, інноваційної динаміки.

Україна у рейтингу окремих країн 2009–2010 рр. за індексом глобальної конкурентоспроможності, маючи 3,95 бали за 6-бальною шкалою, погіршила свої показники 2008–2009 рр., коли вона посідала 72 місце [2]. Це не відповідає потенційним можливостям країни: за даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україні посідає 23-є місце серед 192 країн, що входять до цієї організації (Фінляндія – 1-е, США – 13-е, Росія – 27-ме місце).

Для України характерними тенденціями в період ринкової трансформації економіки стали депопуляція населення, і, передусім, скорочення його чисельності в працездатному віці, спостерігається велика питома вага безробітного населення у загальній кількості економічно-активного населення, відбувається зниження реального використання в економіці нагромадженої освіти, продуктивних здібностей людини. Це загострює питання стимулювання людського капіталу, який втілює сукупність економічних відносин, що складаються в процесі його відтворення з приводу інвестицій в знання, професійні навички і продуктивні здібності людини, що сприяють зростанню ефективності використання її інтелекту з метою забезпечення доходу його власнику і суспільству в цілому.

Розвиненість людського капіталу залежить від загального стану економіки, соціальної спрямованості господарської системи, що виражає можливості формування людського капіталу, ефективність механізмів його стимулювання. Використання сформованого в суспільстві людського капіталу значною мірою визначається інноваційною активністю суб'єктів господарювання, наявністю платоспроможного попиту на науково-технічні розробки і реальний інтелектуальний капітал, здатний задовольнити такий попит.

Середовищем для відтворення продуктивних сил людини виступає національна інноваційна система в єдності і взаємодії її складових – інституціональній, фінансовій, регуляторній. Вирішення проблем формування інноваційної системи в Україні як умови відтворення людського капіталу вимагає подолання розриву між окремими ланками інноваційного процесу, освітою, наукою та виробництвом, відставання підприємницького сектору, несприйняття останнім технологічних нововведень.

Стимулювання розвитку людського капіталу в контексті інноваційного розвитку країни вимагає посилення впливу на інтереси суб'єктів господарювання, власницьку та менеджеріальну мотивацію працівників. Важливо істотно поліпшити умови ведення бізнесу: адже за цим показником Україна має надзвичайно низький рейтинг. За оцінками міжнародних організацій, Україна посідає 145 місце серед 181 країн за рейтингом ведення

бізнесу [3]. Необхідне зосередження зусиль держави у створенні потужних економічних стимулів шляхом:

- надання переваги високій кваліфікації робочої сили та інноваційного розвитку перед масою робочої сили з низькою оплатою праці у традиційних галузях;
- сприяння інноваційному підприємництву як виду діяльності, який втягує значку кількість учасників (винахідників, вчених, підприємців, інвесторів тощо), охоплює різнопланові задачі, вирішення яких вимагає узгодження економічних інтересів усіх учасників;
- заохочення інноваційного підприємництва, де доцільно використовувати механізми децентралізованого регулювання шляхом створення інноваційних та венчурних фондів, що об'єднують приватні й державні пільгові кредити;
- мотивації і стимулювання інтелектуалізації праці шляхом підвищення кваліфікації працівників підприємств та організацій, фінансування, за прикладом провідних західних фірм, освіти персоналу, створення навчальних центрів;
- створення соціально-психологічної атмосфери, у котрій постійне підвищення кваліфікації, самоосвіта і творча ініціатива стають не лише службовими обов'язками, але й потребою кожного працівника підприємства.

Головна мета стимулювання розвитку людського капіталу може бути визначена, на наш погляд, як оптимізація зростання людського капіталу і розвитку еколого-економічної системи. Орієнтирами успішності стимулювання розвитку людського капіталу повинні стати показники якості життя, індекси стану довкілля, охорони здоров'я та інші.

#### **Список літератури**

1. Кучков Р. Мировое хозяйство и тенденции интеграции / Р. Кучков, А. Савка // *Економист*. – 2005. - №7. – С. 27–39.
2. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010>.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. –

**Михайлюк Михайло Андрійович**  
*кандидат економічних наук, доцент*  
*ДВНЗ “Київський національний економічний*  
*університет імені Вадима Гетьмана”, м. Київ*

### **ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАГМАТИЗМ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Методологічна інноваційність економічної теорії робить її прийнятною до творчих підходів, оригінальних висновків, що відкривають нове бачення сучасної соціально-економічної, політичної і духовної реальності для розбудови засад технологічного розвитку. Що ж провокує економічну теорію

до інноваційності предмету дослідження? Відповідь на це питання криється у розумінні самої методології як інструменту, “що не дає готові догми, а є відправним пунктом подальшого дослідження і метод для цього дослідження” [4,с.352].

Інноваційність дослідження сучасної економічної теорії пов'язана, на наш погляд, з двома обставинами: по-перше, інноваційна діяльність у сучасному її теоретичному розумінні являє собою процес взаємодії живої праці та її продукту, що принципово відрізняється від інших видів трудової діяльності суб'єктів. Мається на увазі творчість, що включає в себе духовну енергію людини, здатну продукувати матеріальні та нематеріальні цінності. По-друге, інноваційність розкривається як нова модель комерціалізації економічних відносин, управління ними для створення та реалізації конкурентних переваг інтелектуального капіталу, до складу якого органічно входять людський, структурний, ринковий та соціальний капітали, тобто переосмислення технологічного розвитку економічної системи. Економічна теорія стверджує, що в процесі еволюції людина послідовно змінює прагматизм технологічного розвитку: передає здійснення функцій з використання своєї енергії природі і апогеєм цього процесу є створення штучного інтелекту. Тому завданням економічної теорії є формування умов для творчої праці людини, реалізації її духовної енергії у рисах продукту її діяльності, якими є не тільки новостворені матеріальні та духовні цінності, а й сама ноосфера, що оточує людину. “Основним виявом творчості, - зазначає В.Іноземцев,- стає інтерперсональна взаємодія, спілкування людини із собі подібним, а головним продуктом – суб'єкт, що сам себе творить, його вдосконалені здібності, нові можливості, що відкриваються перед ним”[5].

Парадигма інноваційного становлення економічної теорії передбачає широку співпрацю різних прикордонних сфер дослідження: економічних, філософських, політичних, соціальних, правових та ін. з метою побудови оптимальної моделі їхньої кооперації заради досягнення ефекту теоретичних узагальнень, що охоплюють “не тільки нові характеристики трудових відносин і нагромадження капіталу, а й принципово нові світоглядні уявлення, насамперед про характер і цілі виробничих процесів, їхнє олюднення і гуманізацію”[6,с.7].

Інноваційність стратегії економічної теорії полягає також в розумінні ролі і значенні ендогенних факторів економічного зростання: а) еволюції свідомості суб'єктів соціально-економічної діяльності; б) використання потенціалу економіки знань; в) якісних перетворень у сфері впровадження інноваційних моделей; г) використання національної ідентичності в засадах технологічного розвитку. Необхідність використання економічною теорією ендогенно орієнтованої моделі у стратегії розвитку забезпечує модернізацію економіки і суспільства на інноваційній основі та створення фундаментальних основ прагматизму технологічного розвитку, що відповідає стратегії постіндустріалізму.



Економічний світ, який досліджується економічною теорією, влаштований таким чином, що будь-який прогрес в галузі технологій, способів організації виробництва чи управління розподілом суспільного продукту здійснюється через “відторгнення чи корегування існуючих знань і створення нових знань, чимось більш ефективних і досконаліх в порівнянні з існуючими ... еволюція знань призводить до якісних змін в економіці і з часом отримує додаткове прискорення. Вслід за цим прискорюється і інноваційний процес в самій економіці” [7,с.26]. Тобто інноваційним розвитком пояснюється метаболізм сучасної економічної теорії (матеріальний, енергетичний та інформаційний обмін з навколишнім середовищем), без якого вона власне і немає перспективи подальшого існування. Але парадокс сучасного постіндустріального суспільства, яке досліджує економічна теорія, є в тому, що фундаментальна економічна наука, в країнах, що досягли успіху в галузі інноваційного прогресу до сих пір знаходиться в полоні ортодоксальних теорій, які неадекватно описують особливості технологічно прогресуючої ринкової економіки. Тому нагальне завдання економічної теорії інноваційного типу полягає у зміні принципів підходів до розуміння і відображення сучасних моделей соціалізації ринкових відносин, концепцій взаємодії людини і природи, розкриття парадигми сталого гармонійного розвитку як умови гомеостазу (стійкої динамічної рівноваги), коли держава у процесі трансформаційних змін зберігає свою цілісність як система, не погіршуючи якісних чи кількісних характеристик. Прогрес соціально-економічної системи можливий за умов підтримання нею інноваційного режиму розширеного відтворення, формування механізму отримання і справедливого розподілу ренти на знання та високі технології, активної державної підтримки умов і засобів зростання якості людського капіталу. Головне ж завдання сучасної економічної теорії при цьому, мабуть, можна звести до “проблеми забезпечення стійкого розвитку в масштабах всього людства”[8,с.36]. Цей глобальний процес здійснюється в умовах конвергенції економічної теорії, її інноваційного оновлення, тобто синтезу найбільш ефективних і життєздатних її характеристик за соціально орієнтованого ринку і дотримання транспарентного механізму соціально справедливого розподілу власності і влади. Ідеї конвергенції пов’язані з реформізмом, теоретичною основою якого є практичний раціоналізм К.Поппера. В праці “Відкрите суспільство та його вороги”[9,с.127] він пропонує конструктивний засіб перетворення економічної дійсності – поступову “соціальну інженерію”, що здатна упередити соціальну революцію та сформувати принципово новий прагматизм економічного відтворення системи та технологічного розвитку.

В західних дослідників економічної теорії популярні два підходи до розуміння її інноваційності: структурно-функціональний та культурологічний. Згідно першого, якість життя та кількість населення є взаємопов’язаним ключовим показником кінцевого результату технологічного відтворення економічної системи, метою якої є досягнення глобальної рівноваги. Значного поширення набула також культурологічна

концепція “нової якості навколишнього середовища”, в якій під навколишнім середовищем розуміється світ, що оточує людину, в тому числі світ соціальний. Якість навколишнього середовища при цьому визначається за певними естетичними, етичними, культурними, психологічними і політичними факторами, переважно “духовного” характеру. Популярною є точка зору А.Тойнбі, який стверджував, що мета людського життя “в духовності” і саме економічна теорія вірно вказує технологічний шлях цього процесу [10,с.439].

Сучасна економічна теорія, суттєво розширюючи предмет свого розгляду, проводячи атакуючу експансію міждисциплінарного характеру, переходить на новий етап дослідження - постнеолібералізм, який з’являється на зміну неолібералізму, що в певній мірі себе вже вичерпав принципами економічної свободи, саморегульованої економічної системи та вільної конкуренції. Постнеоліберальна концепція покликана перейти до нового мислення, подолання парадоксів глобального розвитку, створити новий тип раціональності гармонійного ставлення людини до природи і до іншої людини, яке в планетарному масштабі стане запорукою спасіння людства, формувати логіку самооцінки, що є головною запорукою майбутнього конструктивізму соціально-економічних відносин, побудови прогресивних атрибутів державності та соціальної справедливості.

Для того щоб економічна теорія посіла адекватне потребам сучасності місце в арсеналі засобів технологічного розвитку, необхідно, на думку багатьох науковців, відмовитися від абсолютизації економічного зростання і недооцінки людського фактора[11,с.180-181]. Світова практика свідчить, що лише грамотний, побудований на інноваційних методах економічної теорії, прагматизм технологічного розвитку може забезпечити ефективно відтворення сучасної економіки і бути запорукою її перспектив на майбутнє.

#### **Список літератури:**

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. К., Ін-т ек-ки та прогнозів. НАН України, 2009. - 864 с.
2. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія /ПетроваІ.Л., Шпильва Т.І., Сисоліна Н.П. За наук. ред. проф. ПетровоїІ.Л.-К.:Дорадо, 2010.-320 с.
3. Ємельяненко Л.М., Терен І.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / За ред. В.В. Онікієнка. – К.: РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т.39, с. 352.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание.М.: Academia – Наука, 1998. 640 с.
6. Влада і дефіцити ліберального мислення.-Дзеркало тижня.- №20,2011.с.1,7.
7. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями/ Под ред. Б.З.Мильнера.-М.:ИНФРА-М, 2010.- 624с.- (Научна мысль).

8. Прогнозирование будущего: новая парадигма / Под ред. Г.Г.Фетисова, В.М.Бондаренко. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2008.- 283с.

9. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги.- К.:Основи, 1984.- Т.2.-494с.

10. Тойнби А.Дж. Постижение истории: Пер.с англ./ Сост. Огурцова А.П.; Вступ. ст.Уколовой В.И.; загл.ст. Рашковского Е.Б.-М.: Прогресс,1991.- 736 с.

11. В.І. Куценко. Соціальний вектор економічного розвитку / Під ред. В.М.Данилишина. – К.: Науково-виробниче підприємство “Видавництво “Наукова думка НАН України”, 2010. – 736с.

**Ящишина Ірина Володимирівна**

*кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Центр досліджень науково-технічного потенціалу  
та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України, м. Київ*

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІННОВАЦІЙНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС**

В найбільш загальному вигляді вплив інноваційного рівня економіки країни на її соціальні параметри може бути досліджений шляхом співставлення рейтингів країн ЄС щодо інтегральних індексів, які прямо, як сумарний інноваційний індекс (SII) або опосередковано, як індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) характеризують рівень інноваційного розвитку країни, а також індикаторів соціального стану країн, таких як індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) і середньодушовий ВВП, розрахований за ПКС.

Зв'язки між інноваційними, економічними та соціальними показниками розвитку країн ЄС можна виявити за допомогою кореляції (див. табл.1)

Таблиця 1

**Матриця парних коефіцієнтів кореляції \***

Показники	SII	ІРЛП	ІГК	ВВП на душу населення
SII	1	0,7454	0,8515	0,7900
ІРЛП	0,7454	1	0,6546	0,8744
ІГК	0,8515	0,6546	1	0,6743
ВВП на душу населення	0,7900	0,8744	0,6743	1

\*Розраховано за джерелами 1, 2, 3, 4.

Проведений розрахунок показує, що між усіма ознаками дійсно є достатньо тісний зв'язок. Однак, найбільш тісний взаємозв'язок є між показниками ВВП на душу населення та ІРЛП. Рівень інноваційного розвитку найсильніше взаємопов'язаний із конкурентоспроможністю країни на глобальному рівні, із середньодушовим показником ВВП його зв'язок також дуже сильний, хоча і трохи менший, ще менший, але достатньо значний взаємовплив SII із ІРЛП.

Використання у якості основного показника соціального розвитку ВВП на душу населення також має свої обмеження, оскільки він показує усереднене значення доходу на одного жителя країни і не враховує диференціацію доходів між людьми. Рівень диференціації доходів, що вимірюється перед усім коефіцієнтом Джині, також відносять до одного із найбільш важливих індикаторів соціального розвитку країни.

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції \*

Показники	SII	ВВП на душу населення	Коефіцієнт Джині
SII	1	0,6094	- 0,4434
ВВП на душу населення	0,6094	1	0,2802
Коефіцієнт Джині	- 0,4434	0,2802	1

\*Розраховано за 1, 4,5.

Тому, на нашу думку, було б цікавим дослідити взаємозв'язок усіх трьох індикаторів: середньодушового ВВП, коефіцієнта Джині та індексу інноваційного розвитку SII.

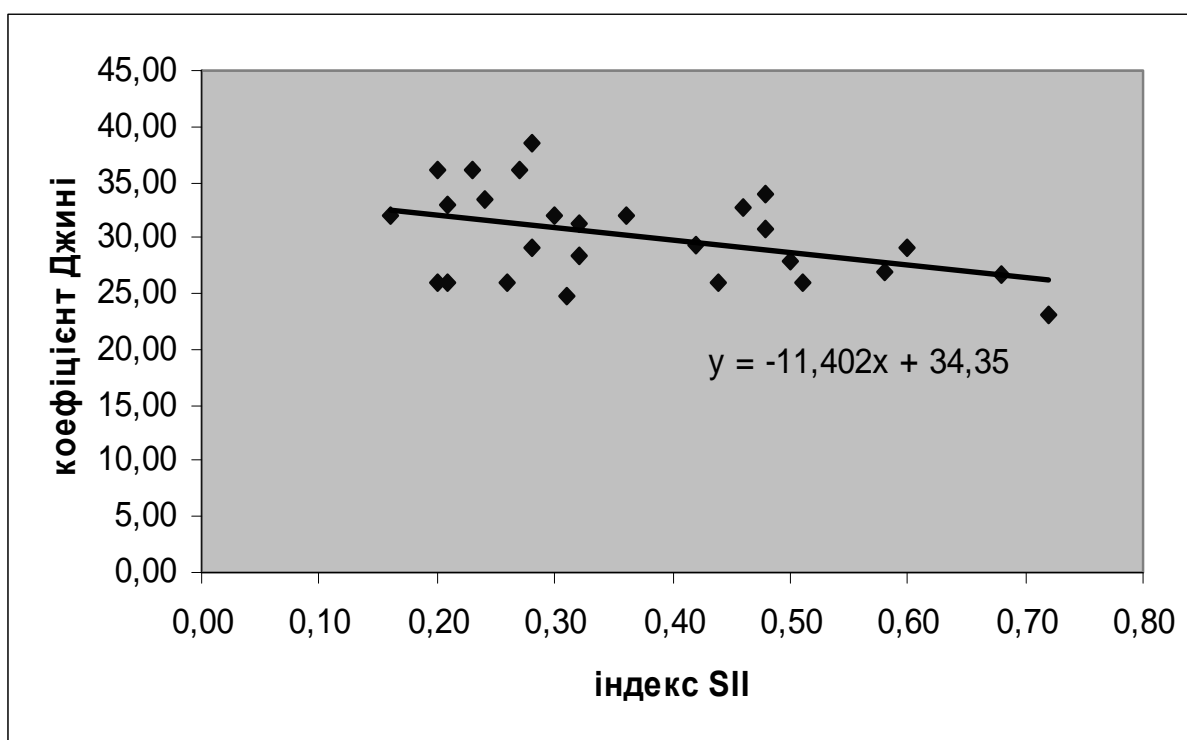


Рис. 1. Характер зв'язку між інноваційним індексом SII та коефіцієнтом Джині по країнах ЄС із зазначенням лінії тренду.

Розрахунок парних коефіцієнтів кореляції виявив не дуже сильний зв'язок між аналізованими показниками. Причому коефіцієнт Джині та індекс інноваційного розвитку SII зворотно пов'язані, що ілюструє графік.

Очевидно, що лінія тренду помірно спадна, а залежність між показником інноваційного розвитку та диференціацією доходів населення країни є зворотною. Зв'язок між індексами інноваційного розвитку SII та індексом якості життя є прямим, тобто більш розвинуті країни в інноваційній площині мають кращі показники щодо якості життя.

Таким чином проведений аналіз уможливило наступні узагальнення:

- 1) між інноваційним та соціальним розвитком європейських країн існує зв'язок;
- 2) цей зв'язок є прямим, тобто чим вищими є інноваційні досягнення країн тим кращими в ній є соціальні показники;
- 3) інноваційне зростання сприяє соціальному прогресу.

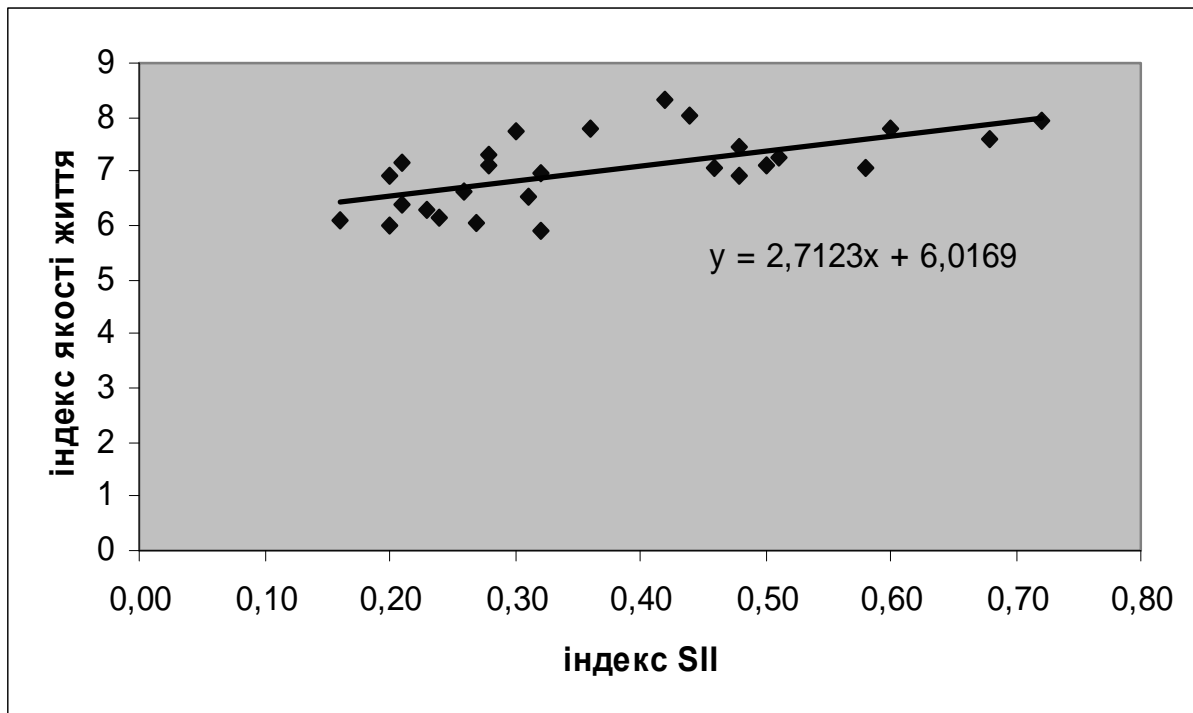


Рис. 2. Зв'язок між інноваційним індексом SII та індексом якості життя по країнах ЄС із зазначенням лінії тренду.

#### Список літератури:

1. European Innovation Progress Report 2006 – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – p.100.

2. Доклад о развитии человека 2009 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr\\_2009\\_indicators.pdf](http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_indicators.pdf)

3. The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2008 [Electronic resource]. - Mode of access: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

4. Європейська статистика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.eu.int>

5. Economy Statistics. Distribution of family income - Gini index.

[Electronic resource]. - Mode of access:

[http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_dis\\_of\\_fam\\_inc\\_gin\\_ind-distribution-family-income-gini-index](http://www.nationmaster.com/graph/eco_dis_of_fam_inc_gin_ind-distribution-family-income-gini-index)

6. Quality of Life Research. [Electronic resource]. - Mode of access:

<http://www.isqols.org/>

**Терлецька Наталія Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

### **СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПОШИРЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ**

В умовах орієнтації вітчизняної економіки на підвищення конкурентоспроможності надзвичайно актуальною є проблема активізації інноваційної діяльності, оскільки без неї неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень в Україні, суттєве оновлення реального сектора, а також забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

Фахівці та науковці в галузі інноваційного менеджменту розрізняють дві основні моделі інноваційного процесу. До першої з них належить модель дифузії нововведення на макрорівні в межах усієї економіки, яка передбачає поширення вже колись опанованої і використовуваної інновації в нових умовах або нових галузях виробництва, у нових країнах. Внаслідок дифузії зростає кількість як виробників, так і споживачів. Головною метою при цьому є оцінювання чинників середовища, які сприяють поширенню інновацій серед більшої кількості виробників, компаній, організацій чи гальмують його. Виникає проблема взаємодії нововведення з відповідним соціально-економічним оточенням, суттєвим елементом якого є конкуруючі технології, товари. На швидкість поширення (дифузії) інновацій мають великий вплив інноваційна політика держави, існування адекватної інформаційної бази, механізмів функціонування науки та її зв'язків з виробництвом, форми прийняття законодавчих рішень з питань нововведень, способів передавання інформації, механізмів стимулювання інноваційної діяльності, накопичений досвід впровадження нововведень.

До основних чинників, які визначають темпи і масштаби дифузії нововведень на макрорівні, належать:

- ✓ інтернаціональність науки;
- ✓ розвиток матеріально-виробничої бази відповідних галузей господарства;
- ✓ розвиток експериментальної бази, що передбачає не тільки наявність устаткування і лабораторій, а й відповідне ставлення держави, яка підтримує і формує в суспільстві на основі відповідного законодавства й

інших чинників необхідний інноваційний клімат;

- ✓ кваліфікація працівників, яка передбачає одержання інформації, стимулювання праці, навчання персоналу, що, в свою чергу, є основою для його зацікавленості в інноваціях;
- ✓ розмір внутрішнього ринку, який визначається, насамперед, розміром національного багатства (внутрішній національний продукт), життєвим рівнем населення;
- ✓ розвинута інфраструктура, спрямована, в першу чергу, на вирішення проблем забезпечення взаємозв'язку між економічними, соціальними і науково-технічними аспектами розвитку в межах єдиної інноваційної політики через інноваційну діяльність.

Отже, модель дифузії нововведень на макрорівні безпосередньо залежить від створення державою економічних, організаційно-правових та соціальних умов через певну фінансово-кредитну, податкову та патентну політику, яка стимулює як створення, так і впровадження, швидке поширення новацій. Звичайно, до різних товарів, технологій, соціально-економічних умов застосовуються різні варіанти інноваційної політики з точки зору її спрямованості і впливу на соціально-економічні процеси. Під час дифузії нововведень слід брати до уваги можливість адаптації соціально-економічного середовища до певних циклічних змін.

Друга модель поширення інновацій характеризує внутрішньо-організаційний шлях нововведення в окремо взятій фірмі (підприємстві) чи організації. Впровадження інновації є завжди складним процесом для будь-якої організації, що зумовлюється невизначеністю самого нововведення: недостатньою інформацією про нього і його прибутковість, особливо на ранніх стадіях дифузії. Оцінити відносні переваги інновацій на ранній фазі їхнього поширення особливо важко тоді, коли мова йде про радикальні нововведення. Тому значна кількість виробників, як свідчить практика, не завжди йдуть на ризик і віддають перевагу зниженню витрат виробництва за рахунок використання ресурсозберігаючих технологій та модернізації продукції. На думку Й.Шумпетера, лише очікування надприбутку є рушійною силою прийняття рішення про впровадження нововведення на підприємстві.

До основних видів нововведення на підприємстві належать інновації продукції; технологічних процесів; персоналу; управлінської діяльності. Основу інноваційної політики на промислових підприємствах різних галузей становлять саме інновації продукту. Вони є вирішальними з точки зору призначення суб'єкта господарювання – забезпечувати певні потреби суспільства. При цьому слід враховувати зв'язок з іншими видами інноваційної діяльності, оскільки продуктові інновації спричиняють нововведення, перелічені вище. Останні, у свою чергу, забезпечують успішну та ефективну реалізацію продуктових інновацій.

Інновації продукції можуть розглядатися з погляду:

- ✓ нового використання вже відомого продукту;
  - ✓ зміни зовнішнього вигляду вже відомого продукту;
- 
-

- ✓ фундаментальної зміни вже відомого продукту (поліпшення певних характеристик, підвищення якості, зниження витрат виробництва в результаті використання нових матеріалів або нових технологічних засобів);
- ✓ винаходу справді нового продукту.

У свою чергу, кожен новий продукт характеризується:

- ✓ наявністю в нього нових технічних рішень, їх значущістю (науково-технічний аспект);
- ✓ впливом на ринок, тобто ринковою новизною (економічний аспект).

Якщо нова модель продукту є кращою від існуючої за техніко-економічними характеристиками (за рахунок застосування нових наукових рекомендацій, винаходів і технічних рішень) і витрати на її освоєння невеликі, а ринкова новизна в продукті відсутня, то його впровадження навряд чи забезпечить прибуток виробнику. Разом з тим ринкова новизна продукту може бути досягнута і без науково-технічних рішень – завдяки змінам у зовнішньому вигляді, розмірі, формах тощо.

Викладене вище дає підстави стверджувати, яка б модель інноваційного процесу не застосовувалась на підприємстві для розробки нововведення, важливим критерієм залишається ступінь її новизни. Саме від новизни інновації залежить конкурентоспроможність нововведення. Чим глибше підприємство занурюється у нові сфери діяльності, тим вищим стає його стратегічний ризик, і чим вищий рівень новизни концепції та технології, тим вищою є інтенсивність нововведення і пов'язаного з ним ризику. Слід зауважити, що рівень ризику, пов'язаний з технологічною інновацією, залежить також від джерела ідеї нового товару. Як свідчать численні європейські й американські дослідження, нововведення, які базуються на безпосередньому аналізі потреб, є успішнішими та ефективнішими. Тому гнучкість організації, її адаптивність до нововведень залишається єдиним ключовим чинником виживання і розвитку. При цьому велике значення має чинник часу, який безпосередньо впливає не тільки на рентабельність товару, а й на місце, яке посяде організація на ринку серед своїх конкурентів.

### Список літератури

1. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: [навчальний посібник] / Т.Г.Дудар. – К.: ЦНЛ, 2009.
2. Інноваційний менеджмент: статико-динамічна візуалізація: [навч. посібник] / С.В.Князь, Н.Г.Георгіаді, Л.Й.Топоровська, Д.К.Зінкевич. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009.
3. Микитюк П.П.Інноваційний менеджмент: [навч. посібник] / П.П. Микитюк. – К.: ЦНЛ, 2007.



**Тараненко Ірина Всеволодівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля, м. Дніпропетровськ*

**СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
КРАЇН В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ М.  
КОНДРАТЬЄВА ТА Й. ШУМПЕТЕРА**

На межі XX - XXI століть світове господарство увійшло в новий етап еволюційного процесу, сутнісною рисою якого є перехід до глобалізаційно – інноваційної стадії постіндустріального розвитку. Концептуальну основу глобалізаційно - інноваційної стадії складає системна синергетична взаємодія процесів глобалізації та інноваційного розвитку, що обумовлює поступове формування інноваційної економіки в загальносвітових масштабах, та є рушійною силою становлення глобальної економічної системи.

Виявлення зв'язку між динамікою глобалізаційних та інноваційних процесів у світовій економічній системі, а також кореляції з певними фазами «довгих хвиль» Кондратьєва – Шумпетера [1], створює методологічне підґрунтя для розбудови стратегій конкурентоспроможності економічних суб'єктів – від підприємств (компаній), до регіонів, країн та інтеграційних угруповань, з урахуванням світової циклічної економічної динаміки.

В умовах глобалізації світового господарства набуває всеосяжного характеру новий тип конкурентних відносин - інноваційна конкуренція. Здатність країн до збереження та посилення своїх позицій в змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору визначається рівнем інноваційної конкурентоспроможності та забезпечується через динамічне перетворення системних факторів інноваційної конкурентоспроможності на відповідні конкурентні переваги.

Інноваційна конкуренція у взаємодії з убудованою в неї моделлю інтегративної конкурентної поведінки обумовлює утворення двох груп конкурентних переваг – інтеграційних та інноваційних, які діють з синергетичним ефектом [2, с. 202].

Співвіднесення часових меж довгих циклів Кондратьєва з етапами, або «хвилями» глобалізації демонструє збігання прискорення глобалізаційних процесів з висхідними стадіями I, II, IV і V циклів Кондратьєва. Причини такого збігання дозволяє усвідомити виявлена автором висока кореляційна залежність між рівнем глобалізованості країн та показниками інноваційного розвитку, розглянута через призму твердження Й. Шумпетера про те, що саме інновації обумовлюють довгі цикли ділової активності.

Збігання висхідних стадій великих циклів Кондратьєва з прискоренням глобалізаційних процесів, яке наочно виявилось, зокрема, в стрибкоподібному зростанні показників глобалізації на висхідній стадії останнього п'ятого циклу Кондратьєва, яка тривала, за оцінками фахівців, з 1984 по 2005-2008 рр.) [3; 4, с. 190], дозволяє припустити, що на висхідній

стадії довгого циклу складаються сприятливі умови для реалізації інтеграційних конкурентних переваг.

В свою чергу, результати наукових розвідок свідчать про те, що умови для формування інноваційних конкурентних переваг утворюються переважно на спадній стадії великого циклу Кондратьєва, а дифузія інновацій відбувається на висхідній стадії «довгої хвилі», та досягає стадії насичення в період найбільшого підйому циклу [4, с. 230]. Подібна закономірність також простежується на відповідних стадіях середньострокових циклів Жугляра.

Звідси випливає важливий принцип, який має бути покладений в основу побудови стратегій конкурентоспроможності економічних суб'єктів мікро-, мезо-, макрорівня на сучасній глобалізаційно - інноваційній стадії розвитку суспільства з урахуванням закономірностей світової циклічної динаміки.

На спадній стадії великого циклу пріоритетного значення набуває сприяння інноваційному процесу з боку уряду та формування інноваційних конкурентних переваг. Активізація ранніх фаз інноваційного процесу на стадії спаду, яка потребує інвестицій в дослідження та розробки, створює необхідні передумови для широкої дифузії (розповсюдження) інновацій на висхідній стадії циклу. Успіх державної інноваційної політики в значній мірі залежить від здатності уряду взяти до уваги викладені вище циклічні тенденції під час розробки довгострокових стратегій конкурентоспроможного розвитку, та забезпечити необхідне сприяння інноваційному процесу саме на стадіях депресії та поживлення.

Результатом такої політики має стати створення умов для «інноваційного стрибка» та ефективно розбудови інноваційної моделі економічного розвитку на висхідній стадії циклу. Реалізація інноваційних конкурентних переваг, в свою чергу, створює передумови для активізації участі країни в процесі глобальної інтеграції на умовах рівноправного партнерства на стадії підйому. Таким чином, інтеграційні конкурентні переваги можуть бути використані найбільш ефективним чином саме на висхідній стадії циклу Кондратьєва, що підтверджується даними світової глобалізаційної динаміки за період 1980-х – 2000-х років.

На думку фахівців, висхідна фаза п'ятого циклу Кондратьєва закінчилась в 2005-2008 рр., після чого світова економіка увійшла до фази депресії яка скоріше за все буде продовжуватись з 2010 до 2020 р. [3, с. 237]. Цей період є найбільш сприятливим для «запуску» нової хвилі активізації інноваційної активності, в кінцевому разі спрямованої на розробку і запровадження базисних технологічних інновацій на глобальному рівні.

#### **Список літератури**

1. Тараненко І.В. Стратегії формування інноваційно – інтеграційних конкурентних переваг країн в умовах циклічної світової динаміки // Тараненко І.В. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). №3. – 2011. С. 29-38

2. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції в сучасних глобалізаційних умовах / І.В. Тараненко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2011.- №1 (9). – 218 с.

3. KOF Index of Globalization 2010. Press Release [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>.

4. Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие / Отв. Ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 296 с.

**Буднікевич Ірина Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доцент, докторант*

*Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **КОНЦЕПЦІЯ ПАРТНЕРСЬКОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ВИХІДНА УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА**

В умовах переходу від найпростішої містобудівної до інноваційної та партнерської парадигми розвитку міст, важливого значення набувають базові моделі міського розвитку. Характер моделі визначається стратегічним баченням розвитку міста, а можливість формування станом внутрішнього та впливами зовнішнього середовища, діяльністю та функціональною структурою містоутворюючої бази, історичними особливостями та еволюцією розвитку міста, ступенем орієнтації на збалансування конфліктуючих потреб різних міських аудиторій.

Нами окреслено декілька моделей стратегічного розвитку міст: «Місто-підприємець», «Клієнтоорієнтоване місто», «Комфортне місто», «Креативне місто», «Відкрите місто», «Розумне місто» (автор визнає, що даний список не є усталеним, і в кожному окремому випадку він може коректуватися). Для деяких міст обрана модель є єдиною, інші розвиваються в рамках декількох, слідуючи сучасним тенденціям розвитку економіки з індустріальної («Місто-підприємець», «Клієнтоорієнтоване місто») до постіндустріальної («Комфортне місто», «Креативне місто») та далі – до постеконіомічної («Відкрите місто», «Розумне місто»). Модель розвитку міста – це загальний напрям (вектор) його майбутнього розвитку, дороговказна лінія (або ряд ліній), якої місцеве співтовариство дотримується або в конкретній ситуації, або в осяжній перспективі, підтримують та реалізують в своїх намірах та діях члени міського співтовариства.

Дж. Нейсбіт і П. Аберден [2] в 1990 р. передбачали, що «в 2000 р. істинно глобальними містами будуть не найбільші, а «найрозумніші». Моделі «Відкрите місто» та «Розумне місто» вже розвиваються в цілому ряді європейських міст: Стокгольмі, Амстердамі, Барселоні, Берліні, Римі,

Парижі, Гельсінкі. В основі моделі: інновації в громадському секторі; концепція дослідницької екосистеми (living labs), в центрі якої житель конкретного місця, який залучається до досліджень, пов'язаних з місцем свого проживання; краудсорсінг (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing - «підбір ресурсів») – використання колективного розуму тисяч людей, їх спільної праці; відкриті дані – можливість використання відкритих даних для особистого та комерційного використання; відкриті платформи для розвитку міських мереж; відкриті сенсорні мережі.

Концепції «Відкрите місто» та «Розумне місто» ідеально доповнюють одна одну. Ідея відкритого міста передбачає, що громадяни максимально залучені в його поліпшення та розвиток і базується на використанні краудсорсінгу, відкритих даних, соціальних інноваціях, великій кількості компаній, що створюють свої проекти для міської інфраструктури, оптоволоконних мережах тощо. Європейська модель «Розумного міста» включає шість складових: розумна економіка – дух інновацій, підприємництва; розвиток міжнародної співпраці; розумний уряд – участь населення в ухваленні рішень, спектр і якість надання соціальних послуг, прозорість управління; розумна мобільність – доступність та різноманітність транспортної системи; розумне навколишнє середовище – захист навколишнього середовища, боротьба із забрудненнями, менеджмент ресурсів; розумний спосіб життя – культура, освіта, здоров'я, особиста безпека, соціальна згуртованість; розумні люди – рівень кваліфікації, прихильність городян, соціальний і етнічний плюралізм, креативність, відвертість мислення, участь в суспільному житті

Інноваційне та розумне місто робить акцент на максимальній технологізації міста, використанні сенсорних мереж, зборі інформації з різних систем, розумних алгоритмах управління транспортом, економікою, моніторингу ключових показників та індикаторів в реальному часі, соціально-технічних інноваціях (розумні будинки, нові засоби пересування тощо).

Модель «Smart City» на протязі останніх років в міжнародній спільноті означає міста, інфраструктура яких вибудована на нових технологіях і системах управління (у Барселоні городяни по Інтернету можуть зв'язатися з будь-яким чиновником за 40 сек.), які дозволяють оптимізувати міське середовище, полегшити комунікації та доступність громадських благ, раціонально використовувати джерела енергії і мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище. До них відносяться нові технічні рішення у сфері електропостачання, водопостачання, обліку ресурсів, утилізації відходів, а також створення ефективної транспортної системи та будівництво так званих «розумних» будівель. В якості прикладів реалізації моделі «Розумне місто» можна навести досвід багатьох країн: Masdar City та King Abdullah Economic City (Саудівська Аравія); Songdo International Business District (Південна Корея); Lavasa (Індія); Planit Valley (Португалія); Skolkovo (Росія); Dubuque (США); (Ho Chi Minh City) В'єтнам; Hotmail (Індія).

В Санкт-Петербурзі (Росія) діє проект території інноваційного розвитку. Його мета – об'єднати всіх громадян, які хочуть змінити міське середовище. На сьогоднішній день запущено вже ряд проектів: автономні ліхтарі, що заряджають від сонячної енергії та вітру, кардіопейджери, які дозволяють пацієнтам зв'язатися з лікарем в будь-якому місці і у будь-який час, персональні електронні карти, які контролюють безпеку та відвідування учнями шкіл. Амбітним є проект побудови провідного наукового та технологічного центру «Інноваційний центр Сколково», метою створення якого є залучення кращого людського капіталу, розвиток нових технологій та інновацій для виходу на світовий рівень.

В українських містах також розвиваються елементи моделі «Розумне місто». Компанія J.I.Z. створила логотип Харкова, який буде використовуватися у всіх заходах, пов'язаних з розвитком туристичної галузі [3]. Девізом бренду стала фраза: «Kharkov – smart city» (Харків – розумне місто). При цьому кожен букву слова S.M.A.R.T. можна розшифрувати: соціальний, сучасний, місто мистецтва, місто досліджень та туристичне місто. Тепер цей логотип використовуватимуть під час проведення всіх туристичних заходів.

Моделі «Розумне місто», «Відкрите місто» базують на ідеї «доброго місцевого впорядкування» та передбачають наявність інституту міських громадянських форумів, громадських конгресів, на яких відбувається відбір і пошук інноваційних проектів, ідей та творчих людей. Ці інститути запускають процес громадської експертизи проектів міського розвитку, концепції міського розвитку, де вони отримують свою легітимність в очах членів міського співтовариства. Практично увесь набір базових принципів «доброго місцевого врядування» [2], які застосовуються в закордонній практиці корпоративного та муніципального управління, реалізується виключно на основі концепції маркетингу відносин (relationship marketing) метою якої є формування довготривалих взаємовигідних партнерських відносин. Ресурси взаємодії це не просто доповнення, це саме той актив, який дозволяє муніципалітетам розвинутих країн налагодити партнерські відносини між органами місцевого самоврядування та усіма цільовими аудиторіями (населенням, приватним капіталом, відвідувачами, туристами, інвесторами, іншими містами, державою, іншими країнами тощо), організувати захист соціально-економічних інтересів жителів муніципальних утворень, залучити самих громадян до фінансування програм розвитку свого міста, ефективного використання місцевих ресурсів і формування місцевої соціально-економічної інфраструктури, забезпечити розвиток міста в інноваційному режимі.

Таким чином, в основі моделі «Розумне місто», яка базується на інноваціях, інтерактивності, технологіях взаємодії та принципах доброго місцевого врядування, лежить партнерська концепція муніципального маркетингу, інші концепції можуть сформулювати тільки її передумови (залучити інвестиції в «розумну» інфраструктуру, розвинути технології муніципального управління, залучити в місто інноваційні та креативні кадри,

сформувати комфортне міське середовище, оптимізувати міську логістику тощо).

#### **Список літератури:**

1. Municipal Environment Policies and the Contribution of Local Agenda 21: A Review of International Experiences. Urban Planning and Environment Symposium, 5-9 April 1999.
2. Naisbitt J., Aburdene P. Mega-Trends 2000. L, New York: Avon Books, 1992
3. <http://dozor.kharkov.ua/main/kh/1091004.html>

**Білик Людмила Степанівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

### **ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ДО СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ**

Економічні процеси у світі розвиваються в напрямку посилення питомої ваги нематеріальних ресурсів зростання. В умовах економіки і суспільства знань пануватимуть ринки нового типу – ринки знань, технологій та інформації. Це означає, що об'єкти інтелектуальної власності вже сьогодні сприймаються як основні носії капіталізації підприємств і національних економік. Інтелектуальна власність має вписатись в абсолютно нову систему правового захисту, в нові координати обігу та обміну.

Сучасний науково-технічний прогрес неможливий без інноваційного продукту, який можна отримати в результаті інноваційної діяльності. У цих умовах підвищується відповідальність за створення інноваційного продукту, і зростають вимоги до оцінки його ефективності.

Інноваційне підприємництво пов'язане з підвищеним ступенем ризику, тому керівник підприємства повинен мати в своєму арсеналі декілька інноваційних проєктів, щоб підтримувати конкурентоспроможність свого підприємства на високому рівні і бути в змозі швидко і гнучко переорієнтувати свій бізнес відповідно до змінних зовнішніх умов, актуальних науково-технічних розробок і вимог споживачів [1].

Вивченню окремих проблем інтелектуальної власності, перспектив реалізації інноваційної моделі розвитку присвятили свої роботи такі вчені, як В.Зінов, Ф.Махлуп, Е.Тоффлер, А.Брукінг, Й.Шумпетер, Г.Андрощук, Р.Шишка, В.Полохало, В.Семиноженко, Л.Федулова, О.Бутнік-Сіверський та інші.

Проаналізувавши думку вищезгаданих вчених, пропонується нове визначення інноваційного продукту. Він розглядається як результат дослідно-конструкторських, науково-дослідних і аналітичних розробок який володіє властивостями об'єкту інтелектуальної власності (промислового

зразка, технології у вигляді ноу-хау тощо) та комплексом інноваційних характеристик в результаті яких суспільство отримує корисну продукцію.

Можливість трансформації об'єкту інтелектуальної власності в інноваційний продукт залежить від багатьох чинників: кваліфікації, навиків роботи у обраній галузі діяльності, потреб учасників ринку, практичної спрямованості проекту, технологічних можливостей виробництва, доступних ресурсів тощо [2].

В Україні досі відсутній ринок інноваційного продукту. За легкістю реєстрації авторських прав українська система інтелектуальної власності є жорсткою, а за ступенем захисту вже існуючих прав – слабкою. Така ситуація абсолютно неприпустима для держави, для якої життєвою необхідністю є втілення інноваційної моделі економічного зростання.

Найчастіше, першовідкривачами нових продуктів і нових технологій стають малі підприємства, яким доводиться проявляти велику активність на ринку, використовуючи свою гнучкість і здібність до швидкої переорієнтації. Інноваційна діяльність сприяє підвищенню рівня їх «виживання» в конкурентній боротьбі. Але, часто, відсутність фінансових коштів на розробку інноваційних продуктів є однією з найсерйозніших перешкод для малих підприємств [1]. Тому, обираючи конкретні напрями інноваційної діяльності, особливо у сфері науково-технічних розробок, підприємцю необхідно бути обізнаним у пріоритетах в галузі державної науково-технічної політики.

Сутність інновації виявляється в її функціях, які відображають її призначення в економічній системі держави і її роль в господарському процесі [3]. Прибуток, одержаний за рахунок реалізації інновації, може використовуватися як капітал для фінансування нових видів інновацій, також прибуток покриває витрати на створення і продаж інновацій та служить стимулом до їх створення, спонукаючи постійно вивчати попит, удосконалювати організацію маркетингової діяльності та застосовувати сучасні методи управління фінансами.

Практично будь-яке проектування створення інновацій можна розглядати як інвестиційне, направлене на отримання прибутку, а також як програму підприємницької ідеї, реалізація якої вимагає залучення інвестицій.

#### **Список літератури**

1. Дистанционный консалтинг [Электронный ресурс] НДП «Альянс Медиа». – Электронные данные. – М., 2003-2011. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/index.html>.

2. Цибульов П.М., Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності: Підручник. – К.: ДІВ, 2008. – 408 с.

3. Ідріс К. Інтелектуальна власність – потужний інструмент економічного зростання. – К.: Прок-бізнес, 2006. – 372 с.

**Якобчук Валентина Павлівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Кащук Катерина Миколаївна**

*Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир*

## **ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРАЦЯХ ВІТЧИЗНЯНИХ ВЧЕНИХ**

Центральне місце серед наукових теорій, що досліджують інноваційне підприємництво та інноваційний розвиток без сумніву займають дослідження одного з найвидатніших економістів минулого століття – Йозефа Алоїза Шумпетера, в яких підприємництво вперше було пов'язане з розвитком технологій, нововведеннями та економічним зростанням. Саме таке розуміння через багато років дозволило розглядати підприємство як ключову силу в реалізації досягнень науково-технічного прогресу, створенні інновацій. Для України, яка стала на шлях економічних реформ і перетворень в аграрній сфері, ідеї Й. Шумпетера про внутрішню стимулюючу роль інновацій мають велике значення для відродження національного господарства в цілому та аграрного сектору, зокрема, як фундамента економіки країни.

Інновації, нововведення та підприємництво набувають якісно нового звучання в системі поглядів Й. Шумпетера як фактори економічного зростання. Так, основи інноваційного підприємництва розроблені в свій час вченим в найбільш загальному вигляді зводяться до того, що в бізнесовому середовищі виділяються підприємці, які належать до визначеного сегменту і яких не задовольняють отримані доходи на рівні середньої рентабельності. Вони прагнуть до більш високих прибутків, та для досягнення своєї цілі інвестують у розробку та освоєння інновацій. Шумпетер відмічав, що здійснення «нових комбінацій» – «справа складна і доступна лише людям, які мають певні якості» [1]. При цьому право власності не є визначальною ознакою підприємця. Підприємцем-новатором може бути директор, адміністратор, засновник, менеджер, словом той, хто здатний втілити нове у практику.

Інноваційна теорія Шумпетера увібрала в себе напрацювання такого визначного вітчизняного економіста, як М. Туган-Барановський та сприяла становленню економічних поглядів М. Кондратьєва, які зробили значний внесок у пізнання характеру інноваційного розвитку. М. Туган-Барановський показав, що циклічний характер розвитку економіки визначається закономірностями циклічного відтворення основного капіталу, що це не якісь зовнішні фактори, а внутрішні властивості економічної системи, яка потребує для свого розвитку нових техніки і технологій. Ідеї М. Туган-Барановського набули подальшого розвитку в теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва, які охоплюють більш як півстоліття і причини виникнення яких вчений пов'язує



з радикальними технологічними змінами, технічними винаходами, з широким застосуванням нововведень [2, с. 71].

Ці погляди Й. Шумпетер адаптував до особливостей нової епохи. Він, на відміну від своїх попередників, обґрунтував, що основними суб'єктами діяльності по здійсненню «нових комбінацій» є винахідник (інженер), підприємець (інноватор) та фінансист (капіталіст). При цьому класик наголошував на постійно існуючих між ними протиріччях, наприклад, на антагонізмі між технічною та економічною стороною нововведень в аграрному виробництві, між вченим-аграрієм та бізнесменом.

На наш погляд, наявність цих суперечностей між трьома вищезазначеними основними функціональними суб'єктами впровадження нововведень в аграрній сфері потребує розвитку зв'язуючої ланки – інноваційної інфраструктури АПК (центри трансферу технологій, сільськогосподарські дорадчі служби, технологічні бізнес-інкубатори, агротехнопарки та ін), яка виконувала б надважливу функцію зниження ризиків взаємодії та професійного просування нововведень на аграрний ринок [3, с. 93].

Аналіз творчого спадку Й. Шумпетера яскраво свідчить, що всупереч існуючим на той час догмам, він здійснив науковий подвиг, заклавши основи інноваційного підприємництва та еволюційної економічної теорії, яка має універсальний характер.

#### **Список літератури**

1. Леоненко П.М., Юхименко П.І. Історія економічних учень: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 639 с. – (Вища освіта XXI століття).

2. Чухно А.А. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії / А.А. Чухно // Економіка України. – 2007.- №7. – С. 65-73.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М., «Прогресс», 1982 – 456с.

4. Ефременко В.Ф., Пашенко Ф.Ф. Место и роль инновационной инфраструктуры в формировании региональной системы инноваций / В.Ф. Ефременко, Ф. Ф. Пашенко // Эко. – 2009. – №4. – С. 93-106.

**Габрієлова Тетяна Юрїївна**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Василенко Ігор Володимирович**

*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ У ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСАХ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВАНТАЖІВ В АЕРОПОРТУ**

Останнім часом значно зростають вимоги до прискорення процесів обслуговування вантажних перевезень в аеропорту. Авіаційний транспорт

---

---

постійно використовується в ланцюгах постачань продукції, такої, як наприклад, косметика, медикаменти, запасні частини тощо. Вантажна клієнтура все частіше потребує доставки вантажів «точно в строк», що вимагає забезпечення швидкої і безпомилкової обробки вантажних партій, а також документації на вантаж на усіх етапах технологічного процесу. Але якщо повітряне перевезення може складати декілька годин, процеси наземної обробки вантажу в аеропортах відправлення, призначення та трансферу можуть тривати значно довше (від декількох годин до декількох діб). Також значні затримки в процесах обслуговування вантажів можуть створити експортно-імпортні формальності. Тривала наземна обробка вантажів може знизити або зовсім нівелювати швидкісні переваги повітряного транспорту, що при високих вантажних тарифах може привести до втрати вантажопотоків та їх переходу на інші види транспорту. Тому в аеропортах всього світу намагаються створити умови для якомога швидшого обслуговування вантажів.

На нашу думку, тривалість процесів наземного обслуговування вантажів в аеропорту в середньому не повинна перевищувати 4-6 годин. Приклади роботи кращих аеропортів та авіакомпаній світу говорять про можливість здійснення усіх технологічних процесів обробки вантажу за 120 хвилин до вильоту. Забезпечення такої швидкості обробки різноманітних партій вантажів можливо лише за умови системного підходу до організації обробки вантажів та створення в аеропорту системи обслуговування вантажних перевезень (Cargo Handling System), яка включає, як навантажувально-розвантажувальне обладнання, так і інформаційні системи та рішення.

Особливостями вантажопотоку, що проходить через вантажний комплекс аеропорту є його різноплановість як за властивостями (генеральні, небезпечні, швидкопсувні, живі, коштовні і тому подібні вантажі), так і за об'ємно-масовими характеристиками вантажних місць (вага окремих вантажних місць може коливатися від сотень грамів до десятків тон), а також за видами вантажних одиниць (вантажі можуть бути завантажені поштучно, укрупненими вантажними одиницями у стандартних засобах пакування та укрупненими вантажними одиницями в авіаційних засобах пакування). Крім цього, при обслуговуванні вантажних перевезень треба врахувати, що різні за властивостями та видами перевезень вантажі зберігаються на окремих вантажних складах, тому для завантаження повітряного судна необхідно провести об'єднання партій вантажу із різних окремо розташованих складів.

На думку авторів, можна відмітити інноваційні технології, що застосовуються останнім часом у системах обробки вантажів в аеропорту використання мультифункціональних навантажувально-розвантажувальних засобів, які поєднують функції переміщення вантажу з усіх сторін та його транспортування. Це дозволяє спростити процес обробки вантажів, запобігти надлишковому переміщенню вантажної одиниць. Також активно

використовуються системи сортування та відстеження вантажних відправлень. Для швидкого сортування використовують різноманітні системи сканування, які поєднані із інтегрованими системами передачі та обробки інформації. Системи сканування, на даний момент, використовуються не лише для здійснення зчитування маркування, але й для визначення типу вантажного місця та виміру його габаритів, компоновки завантаження та оптимізації використання вільного місця у вантажних відсіках літака. Використання інформаційних систем передачі та обробки інформації дозволяє у повній проводити відстеження вантажів при його переміщенні.

Якщо детально розглянути процес обслуговування вантажних перевезень, зрозуміло, що значні витрати часу та ризики ушкодження та втрати при наземній обробці вантажів можуть виникнути у процесі здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт. Для ефективного та швидкого обслуговування вантажних перевезень навантажувально-розвантажувальне обладнання, що використовується в аеропорту, повинно складати єдину систему для забезпечення процесів комплектування та розкомплектування вантажних партій у вантажних комплексах аеропортів; транспортування вантажного завантаження від вантажного комплексу до аеропорту; виконання навантажувально-розвантажувальних робіт біля повітряних суден; переміщення вантажного завантаження всередині повітряного судна та швартування вантажного завантаження. Зрозуміло, що оскільки умови в кожному аеропорту є різними, кожна конкретна навантажувально-розвантажувальна система та інформаційні рішення для її обслуговування мають бути побудовані з урахуванням умов функціонування даного аеропорту, особливостей формування його вантажопотоків та фінансових можливостей аеропорту.

При формуванні системи навантажувально-розвантажувального обладнання в аеропорту актуальними є питання забезпечення його економічної ефективності й продуктивності, раціонального використання простору складу, мінімізація обсягів вантажопереробки та кількості переміщень вантажу, автоматизації обліку вантажів та оформлення документації. Розширення використання засобів пакетування в авіаційних перевезеннях дозволяє уніфікувати вантажопотоки, що переміщуються від складів до повітряного судна. Тому існує можливість оптимізації складу навантажувально-розвантажувального обладнання.

Отже, авторами було визначено, що тривалість процесів наземного обслуговування вантажів в аеропорту в середньому не повинна перевищувати 4-6 годин. Забезпечення високої швидкості обробки вантажів можливо лише за умови системного підходу до організації обробки вантажів і створення в аеропорту системи обслуговування вантажних перевезень. Наголошується на тому, що в кожному аеропорту конкретна навантажувально-розвантажувальна система та інформаційні рішення для її обслуговування мають бути побудовані з урахуванням умов функціонування даного аеропорту.

**Литвиненко Сергій Леонідович**  
*кандидат економічних наук, доцент*  
*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **СТРАТЕГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ E-FREIGHT ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ АВІАЦІЙНОГО ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ**

Інноваційна технологія e-freight була розроблена Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (ІАТА). Основні завдання цієї системи полягають у повній ліквідації паперового документообігу між учасниками процесу доставки вантажів. Незважаючи на всю теоретичну та практичну значимість проблеми інформатизації роботи вітчизняних вантажних авіаперевізників, невирішеними є її аспекти, що стосуються створення стратегії впровадження технології e-freight з урахуванням вітчизняних реалій.

Запровадження технології e-freight вимагає спрощення митних процедур та інших формальностей. Існує нагальна потреба у внесенні змін у законодавчі акти України з метою уніфікації нормативно-правової бази у частині застосування електронних документів. На думку автора, основою міжнародного нормативно-правового регулювання при реалізації технологій e-freight є Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень, яка має також назву Монреальська конвенція (МС 99). Міжнародна конвенція зі спрощення та гармонізації митних процедур (Кіотська конвенція), прийнята в остаточній редакції 1999 року, зокрема, передбачає всебічне застосування інформаційних рішень, в тому числі і при організації митних процедур. Стандарти e-customs передбачають організацію митного оформлення без використання паперових носіїв, крім того, ці стандарти дають змогу підвищувати якість митних послуг, здійснювати інтеграцію до інформаційних систем інших суб'єктів господарювання, зарубіжних митних органів. Система рамкових стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі (SAFE) дозволяє здійснювати управління інтегрованим ланцюгом постачання для усіх видів транспорту, залучаючи для цього інноваційні інформаційні рішення та технології. Реалізація програми впровадження технології e-freight вимагатиме координації між урядовими органами України та профільними структурними підрозділами ІАТА. Отже, існує необхідність у створенні загальнонаціональної програми реалізації цієї технології.

Автор вважає, що загальна стратегія впровадження технології e-freight при організації авіаційного перевезення вантажів має відповідати чинним Законам України «Про Національну програму інформатизації» та «Про концепцію Національної програми інформатизації». Створення національного органу з реалізації технології e-freight є також рекомендацією ІАТА. Впровадження технології e-freight авіаперевізниками України вимагає здійснення змін законодавства України, особливо щодо порядку застосування інформаційних технологій при митному оформленні та при організації

перевезень вантажів. Існує потреба у внесенні змін до Митного, Повітряного та Податкового кодексу, Правил повітряних перевезень вантажів, Інструкції з організації перевезень вантажів повітряним транспортом, Інструкції з організації митного контролю та митного оформлення повітряних суден перевізників та товарів, які переміщуються цими судами тощо. При реалізації технології e-freight в авіакомпанії необхідно пам'ятати, що має бути забезпечена її інтеграція в існуючі бізнес-процеси.

Перед реалізацією технології e-freight авіакомпанія має оцінити обсяги власних документів, які необхідно буде перевести до електронного вигляду, зокрема, документи про походження товару, різного роду декларації, доручення, накладні, митні документи, вантажні та передаточні маніфести тощо. Стратегія впровадження технології e-freight у вантажних авіакомпаніях України має включати розробку уніфікованої схеми документального супроводу авіавантажів з використанням e-freight, створення електронний форм документів e-freight, створення технології інформаційного забезпечення учасників процесу перевезення вантажів, як між собою, так і з повноважними органами, створення тестової програми реалізації технології e-freight та проведення корегування роботи технології e-freight із врахуванням зауважень та недоліків, які були виявлені при здійсненні тестування.

Автором в процесі здійснення наукового дослідження визначено, що необхідна активна участь усіх учасників процесу доставки вантажів при реалізації стратегії впровадження технології e-freight у вантажних авіакомпаніях України. У випадку, коли при оцінюванні пропозицій реалізації стратегії впровадження технології e-freight буде виявлено, що вони є недостатньо ефективними, на нашу думку, має відбутися перегляд основних принципів та складових цієї стратегії. Технологія e-freight має активно взаємодіяти зі спеціалізованою програмою Cargo-2000, а також з іншими інформаційними системами, у іншому випадку вона буде менш ефективною. Програма Cargo-2000 є галузевим стандартом, яка покликана забезпечити реалізацію нової системи менеджменту якості доставки вантажів за логістичними принципами «від дверей до дверей» та «точно в строк», то при взаємодії з технологією e-freight буде досягнутий ефект синергії, тим самим відбудеться прискорення, здешевлення підвищення надійності процесу доставки вантажів. Надзвичайно актуальним є взаємодія технології e-freight з програмою Cargo 3000, яка покликана здійснювати оптимізацію реалізації змішаних перевезень вантажів при забезпеченні спрощення митних процедур, проведення процедур консолідації (розконсолідації) тощо. Автором також було визначено, що має бути забезпечено організацію взаємодії технології e-freight із найбільш популярними інформаційними рішеннями приватних авіаперевізників, особливо це стосується дуже популярної програми CHAMP Cargosystems авіакомпанії «Cargolux», а також програми CHAMP Cargospot та з орієнтованими на авіакомпанії платформами ERP.

Отже, автором було розроблено схему реалізації стратегії впровадження технології e-freight у вантажних авіакомпаніях України, яка включає в себе ряд етапів реалізації самої стратегії впровадження технології

e-freight, крім того цією схемою мають визначатися передумови реалізації e-freight у сферах нормативно-правового регулювання, при забезпеченні взаємодії між учасниками процесу перевезення вантажів та при спільному використанні технології e-freight з іншими інформаційними системами.

**Білик Руслана Сергіївна**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Гаврилюк Оксана Володимирівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

## **ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ПЕРМАНЕНТНИХ ПРОЯВІВ СВІТОВОЇ РЕЦЕСІЇ**

Як відомо, основними причинами кризових процесів в економіці України стали такі: неефективна структура економіки з її гіпертрофованою спрямованістю на зовнішні ринки; вразливий та фрагментарний внутрішній ринок, неадекватна економічна політика урядових кіл країни та більша інтегрованість фінансового сектору у світові структури порівняно з попередніми роками. Експорторієнтована модель економічного зростання, що реалізувалася в Україні протягом до кризового періоду, забезпечувала відносно стабільний результат за рахунок сприятливої кон'юнктури зовнішніх товарних ринків. При цьому фундаментальна проблема вітчизняної економіки полягає у диспропорційному нераціональному розподілі ресурсів, спрямованому на короткострокове одержання доходу і, як наслідок, призводить до неефективної міжнародної спеціалізації. Остання сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, обумовивши високу вразливість макроекономічної стабільності [1]. Різке скорочення зовнішнього попиту та зниження цін на основні позиції українського експорту восени 2008 року призвело до виникнення валютної, а згодом і банківської кризи, значного скорочення фіскальних надходжень й розширення дефіциту бюджету в умовах звуження джерел його фінансування.

Процеси інноваційного розвитку досліджено в наукових працях вчених: Федулової Л., Якубовського М., Новицького В., Кіндзерського Ю., Чухно А. та інших. В умовах конкуренції підприємствам для виживання необхідно втілювати інновації. Післякризова ситуація в Україні дуже складна. Відомо [2], що економічна криза долається в першу чергу завдяки впровадженню нових технологій. У зв'язку з посиленням технологічного фактора у світовому економічному розвитку постає ключове завдання аналізу рівня інноваційної активності взагалі та рівня впровадження технологічних інновацій зокрема.

За даними офіційної статистики [3] протягом 2000-2009 рр. питома вага підприємств України, які займалися інноваційною діяльністю, зменшилася з 18% до 12,8%; доля підприємств, що впроваджували інновації, знизилася з 14,8% до 10,7%. Освоєння виробництва нових видів продукції зменшилося з 15323 до 2685 найменувань. Щодо впровадження нових технологічних процесів, їх кількість зросла з 1403 до 1893 шт., а маловідходних і ресурсозберігаючих технологій з 430 до 753. Знизився показник питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (з 6,8% у 2001 р. до 4,8% у 2009 р.).

З огляду на невтішні вищеокреслені реалії позиціювання України на світо господарській арені, стає абсолютно очевидно, що в даній ситуації безальтернативним фактором успіху й виживання нашої країни є інноваційна модель розвитку. У найближчій перспективі перевагу від глобалізації матимуть лише ті країни та групи населення, які отримують доступ до нових технологій та візьмуть їх на озброєння. Звідси необхідність створення в Україні системи інститутів і механізмів, що забезпечать мотивоване надходження капіталів в інноваційні сегменти.

В цьому контексті актуалізується потреба формування оновленої стратегії забезпечення на модернізаційно-інноваційних засадах конкурентоспроможності, орієнтованої викликам та потребам внутрішнього і світового ринків. Пріоритетними заходами, виходячи з наявних напрацювань дослідників [1; 2; 4; 5] могли б і повинні стати буквально в концептуально-тезисному переліку наступні напрями:

По-перше, – переосмислення перспектив розвитку внутрішньої економіки на засадах системної реструктуризації, яка б відповідала сучасним викликам. При цьому, важливішою складовою цього напрямку повинно стати інноваційно-технологічне та галузеве структурування і зосередження виробничої діяльності відповідно до визначених пріоритетів розвитку, що передбачає створення державою потужного мотиваційного середовища.

По-друге, – прискорення розвитку вітчизняних галузей для забезпечення потреб споживчого попиту внутрішнього ринку. Адже врешті-решт забезпечення потреб внутрішнього ринку за рахунок раціонального й ефективного використання вітчизняного виробничо-ресурсного потенціалу, має стати засадничим орієнтиром виправлення допущених структурних деформацій економіки.

По-третє, - запровадження нової парадигми зовнішньоекономічної стратегії. Оскільки наявна надмірна відкритість національного ринку, що функціонує здебільшого на несприятливих (по відношенню до основних торговельних партнерів) умовах повинна бути суттєво переглянута відповідно до принципів трансформації сучасних міжнародних економічних відносин і забезпечення симетричної присутності України на зовнішніх ринках.

По-четверте, - всебічний розвиток аграрного (особливо зернового) потенціалу України та розширення експорту аграрної продукції. Створення державою найсприятливіших умов розвитку аграрного сектора є архіважливим перспективним чинником посилення значення і місця України

в міжнародному поділі праці, що актуалізується в умовах нависаючої світової продовольчої кризи.

Таким чином, беззаперечною видається необхідність прагматичної ревізії пріоритетів державної політики з метою якісної зміни структури зовнішньої торгівлі з тим, щоб переломити негативні поточні тенденції у цій сфері та забезпечити відновлення економічного зростання вітчизняного промислово-економічного комплексу на шляху подолання негативних явищ світової фінансово-економічної рецесії.

#### **Список літератури**

1. Філіпенко А.С. Геоелектронні виміри світової фінансової кризи // Геоелектронні сценарії розвитку і Україна: монографія / М.З. Згуровський; наук. ред.: А.С. Філіпенко. – Київ: Академія, 2010. – С. 65-74.

2. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 12-26.

3. Інноваційна активність промислових підприємств (статистична інформація) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Грищенко А.А. Міжнародна координація розвитку національних економік як умова попередження глобальних фінансово-економічних криз // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9. – С.3-10.

5. Стігліц Дж. Країни, що розвиваються та глобальна криза // День. – 15.04.2009. - №65 (2985).

**Гилка Марина Дмитрівна**

*кандидат економічних наук*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС У ПРАЦЯХ Й. А. ШУМПЕТЕРА: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК**

У 2005 році Україна визнана країною з ринковою економікою. Однак, на сьогодні, у своєму соціально-економічному розвитку вона відстає не лише від розвинених країн світу, але й від інших країн СНД, прибалтійських держав, не говорячи вже про Польщу, Чехію, Словаччину, Угорщину. На наш погляд, з метою стати повноцінним членом міжнародного співтовариства, Україні необхідно дотримуватися інноваційного типу розвитку економіки.

Інноваційний тип характеризується високим рівнем розвитку освіти і науки, особливо прикладної, розвитком науково-дослідних робіт і конструкторських розробок, які мають сприятливе економічне середовище для реалізації [1, с.18]. Деякі українські вчені вважають, що інноваційний розвиток в Україні зможе не тільки забезпечити економічне зростання в державі, але й стратегію реалізації національної ідеї [2, с.40]. Інноваційний тип розвитку сприяє економічному, науково-технічному і соціальному



прогресу через використання власного інтелектуального багатства. Завдяки йому посилюється довіра громадян до своєї держави, залучаються до розвитку невикористані інтелектуальні ресурси, звужується сфера тіньової економіки, у суспільстві стає вагомим дух новаторства та культ нововведень. Саме інноваційний тип розвитку економіки вибрала Японія після другої світової війни. Вона скористалася можливостями доступу до інформації про новачі, використавши їх у повній мірі, і незабаром стала країною з високим рівнем науково-технічного прогресу. Цим самим шляхом розвитку пішли і колишня ФРН, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань тощо.

Отже, інновація на сьогодні є винятково важливою економічною категорією, розвиток якої почався ще в минулому столітті. Запропонував концепцію інновацій відомий австрійський та американський економіст Йозеф Аллоїз Шумпетер в 1912 році у своїй книзі “Теорія економічного розвитку”. В основу концепції інновацій він поклав ідею про “нові комбінації”. В структурі інноваційного процесу Й. Шумпетер виділяв наступні комбінації:

1. Виробництво нової продукції або вже відомої продукції нової якості.
2. Запровадження нового методу виробництва, який до цього часу був невідомий у своїй галузі.
3. Просування продукції на новий (відомий або невідомий) ринок збуту.
4. Використання нових джерел сировини, матеріалів, напівфабрикатів.
5. Організаційна перебудова, наприклад створення або ліквідація монополії [3, с.118].

У подальших своїх працях “Економічні цикли” та “Капіталізм, Соціалізм і Демократія” Й. Шумпетер намагається на основі науково-технічного прогресу обґрунтувати системну концепцію динамічного розвитку капіталістичної економіки. Основною рушійною силою науково-технічного прогресу Й.Шумпетер вважав підприємців, які й здійснюють нові комбінації факторів виробництва. Серед факторів виробництва Йозеф Шумпетер виділяв капітал. При цьому він заперечував традиційне тлумачення західними економістами капіталу як засобів праці, називаючи їх майном. При цьому капітал Й. Шумпетер розглядає у його грошовій формі як платіжні засоби у руках підприємців. Тому особлива роль у інноваційному процесі відводилася Йозефом Шумпетером кредитам, а отже й банкам. Підприємця Шумпетер називає новатором та наділяє такими якостями як ініціативність, авторитетність, готовність іти на ризик, вміння долати опір тощо. У зв’язку з цим підприємець є головною рушійною силою капіталізму, оскільки саме використання підприємцем нових комбінацій факторів виробництва, нововведень, а також науково-технічний прогрес та його динаміку Йозеф Шумпетер вважав критерієм розмежування розвитку капіталізму, внаслідок чого динамічна економіка в умовах капіталізму відрізняється від попередніх етапів, де кругообороти капіталів відбувалися здебільшого незмінно, а процес виробництва здійснювався на основі традиційних методів [4].

Результатом впровадження у виробництво інновацій Й. Шумпетер вважав економічні цикли. Внаслідок запровадження інновацій здійснюється технічний та економічний прогрес, а оскільки інновації здійснюються нерівномірно, то це викликає циклічність економічного розвитку. Шумпетер виділяв три види циклів – це довгі, класичні та короткі [5, с.145]. Отримані внаслідок запровадження інновацій досягнення ринкової капіталістичної економіки, на думку Й. Шумпетера, призводять до поступового руйнування інститутів капіталізму, в першу чергу, діяльності підприємця, яка руйнується колективним управлінням, а отже зазнає бюрократизації. Все це, на думку Шумпетера, призводить до формування поміркованого типу соціалізму.

Сьогодні, розглядаючи праці Йозефа Шумпетера через призму часу, зауважимо, що твердження про руйнівну природу інновацій для капіталізму виявилось помилковим. Однак введення ним у науковий обіг категорії “інновація” та створення цілісної інноваційної теорії є вагомим внеском у розвиток інституціонального напрямку економічної теорії. А запровадження країнами Заходу інноваційної економіки, яке у ХХ столітті набуло глобального характеру, забезпечило світове економічне зростання.

#### **Список літератури**

1. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
2. Вовканич С. Інноваційний розвиток економіки як стратегія реалізації національної ідеї / С. Вовканич, Х. Копистянська, С. Цапок // Регіональна економіка. – 1999. – №2. – С.40.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 455 с.
4. Шумпетер Й. А. Капитализм, Социализм и Демократия / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.
5. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка) : навч. посіб. / за ред. Мочерного С. В. – Львів : Новий світ – 2000, 2004. – 480 с.

**Коверко Юлія Андріївна**

*Львівський національний аграрний університет, м.Львів*

### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ**

Вже довгий час особисті селянські господарства залишаються важливою складовою аграрного сектору економіки, яка виробляє переважну частину сільськогосподарської продукції. Зокрема у Львівській області, незважаючи на динамічний розвиток сільськогосподарських підприємств, у 2010 р. ними було вироблено 76,0 % валової продукції сільського господарства [1, с. 83].

Очевидно, що нестабільність економічних умов та конкуренція, навіть в тому зародковому стані, який ми спостерігаємо сьогодні, матимуть великий вплив на діяльність особистих селянських господарств у майбутньому. Деякі із них, як це стверджує чимало авторів і підтверджує практика, трансформуються у нові організаційно-правові структури, інші перетворюються на фермерські господарства, а частина зовсім припинить господарську діяльність. Діючими залишаться лише ті особисті селянські господарства, які пристосуються до майбутніх умов та зуміють ефективно організувати свою діяльність. Адаптація та розвиток немислимі без інноваційної складової.

Вплив інновацій на процес трансформації особистих селянських господарств у нові високоефективні структури є беззаперечним. І хоча особисті селянські господарства не є традиційними чи перспективними суб'єктами залучення значних інновацій або інвестицій, інколи і в їх середовищі можна спостерігати такі елементи.

Під інноваціями прийнято розуміти впровадження нового способу виробництва, виготовлення продукції з новими властивостями, освоєння нових ринків збуту, використання нової сировини та проведення відповідної реорганізації виробництва. У сучасній літературі виділяють декілька типів інновацій: продуктові (впровадження нового товару або послуги), процесові (впровадження або поліпшення способу виробництва), маркетингові (запровадження нового методу продажу) та організаційні (впровадження нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків) [2, с. 48].

Обстежені нами особисті селянські господарства, які вибрали шлях трансформації у товарні форми діяльності, активно залучають ресурси для свого розвитку. Часто це внутрішні інвестиційні ресурси сім'ї або родини, однак бувають випадки кредитних відносин чи навіть «партнерської допомоги» знайомих підприємців. Партнерські відносини інколи орієнтуються на перспективу зі сподіванням вибудувати «продуктовий ланцюг» або завоювати постійного клієнта, який був би пропагандистом ресурсів.

Прикладом впливу інновацій на розвиток особистого селянського господарства можна вважати господарство п. Євгена Кучерепа із с. Станин Радехівського р-ну Львівської обл., яке тривалий час спеціалізується на вирощуванні овочів та фруктів. В своїй діяльності господар використовує продуктові та процесові інновації. Маючи ґрунтовні знання (вища освіта за спеціальністю «Плодоовочівництво») та досвід у сфері сільськогосподарського виробництва, п. Євген веде господарство на науковій основі. Він практикує використання нових сортів рослин, залучення нових плодкових культур, а також поступово мінімізує застосування отрутохімікатів та хімічних добрив. Важливою ланкою організації виробництва є співпраця із зарубіжними виробниками насіння і засобів захисту, випробувальними установами, овочівниками-аматорами та товарними підприємствами.

Хоча господарство спочатку було засноване на ручній праці, поступово рівень механізації зріс. Завдяки інвестиціям у техніку і сільськогосподарські машини значно зменшилась залежність від залученої праці.

Власник особистого селянського господарства постійно вдосконалює свої знання та вміння, вивчаючи сучасну літературу з рослинництва і плодоовочівництва, постійно ознайомлюється з новими сортами рослин та новими технологіями ведення господарства. Знання та навички господаря допомагають отримати непоганий для сільської місцевості дохід та забезпечити своїй сім'ї належне існування.

Отож, наші дослідження на конкретному прикладі показали, як особисте селянське господарство за допомогою інновацій та людського капіталу (в нашому випадку – знань, навиків, постійного самовдосконалення) може трансформуватись у високотехнологічне товарне господарство з виробництва овочевої продукції.

### **Список літератури**

1. Сільськогосподарська діяльність господарств населення області : статистичний збірник. – Львів: ГУС у Львівській області. – 2010. – 155 с.
2. Крисанов Д. Ф. Впровадження інноваційних розробок у господарствах населення / Д. Ф. Крисанов, Л. О. Удова, О. М. Марченко // Вісник аграрної науки. – 2011. - № 6. – С. 48-53.

**Білик Ростислав Романович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ**

Необхідність переорієнтації на інноваційний розвиток економіки, що сприяє посиленню конкурентоспроможності країни в цілому і її регіонів зокрема, визначило стратегію розвитку України на наступні періоди. У сформованих умовах для розвитку інноваційного потенціалу необхідно визначити організаційно-економічний механізм керування інноваційним розвитком регіону.

Інноваційний розвиток регіону визначається інноваційним потенціалом і станом процесу передачі знань у виробництво, який можна представити як сукупність різних інститутів, які впроваджують знання; здійснюють механізм передачі їх у підприємницьке середовище, сприяючи розвитку інноваційно-активних підприємств та посиленню конкурентних позицій регіону, залученню інвесторів і вдосконаленню його економічної структури.

Світовий досвід показує, що високу конкурентоспроможність і економічний ріст, насамперед, визначають фактори, які стимулюють поширення інновацій. Найважливішими з них є взаємодія між наукою,

освітою, фінансуванням, стратегією уряду й формування взаємозв'язків між підприємствами [1].

Надійні конкурентні позиції стають найважливішими умовами стійкого розвитку регіональної економіки. Конкурентоспроможність регіону, на нашу думку, залежить від можливості створювати ефективну систему інноваційного виробництва товарів і послуг на даній території, яка забезпечує високі стандарти життя населення. В умовах розвитку ринкових відносин беруть участь всі суб'єкти діяльності держави, утворюючи конкурентне середовище, у якому виграє той регіон, що має найбільш високі конкурентні позиції, які забезпечують сприятливі умови для ефективної підприємницької діяльності та дають можливість витягти максимум вигоди для інноваційного розвитку продуктивних сил і організації господарства [2].

Предметом конкурентної боротьби між регіонами можуть стати інноваційні державні програми й проекти суб'єктів господарювання, пов'язані з розміщенням і організацією на території ефективних інноваційних структур, спрямованих на рішення соціальних проблем, удосконалення економічної структури регіону і підвищення якості продукції й послуг на регіональному ринку. При плануванні регіонального розвитку, необхідно враховувати конкуренцію з боку інших регіонів у боротьбі за залучення інвесторів, конкуренцію за фінансування з державного бюджету й залучення висококваліфікованого персоналу до реалізації інноваційних проектів.

Основними цілями конкурентної стратегії розвитку є підвищення економічного росту регіону й кінцеве підвищення добробуту населення. Досягнення цілей передбачається по наступних напрямках:

- посилення існуючих і створення нових зв'язків між підприємствами регіону;
- ефективне використання виробничого, ресурсного, природного, наукового потенціалу, забезпечення соціальних стандартів, фінансової стабільності;
- створення сприятливого інвестиційного й інноваційного клімату, скорочення адміністративних бар'єрів для розвитку інновацій, формування відповідної інфраструктури.

Основні напрямки й завдання формування конкурентних переваг регіону з погляду його інноваційного розвитку полягають в наступному:

1. Формування інноваційного виробництва, а саме розвиток висококваліфікованих кадрів, вільний доступ до грошових ресурсів на впровадження інновацій, ефективне співробітництво з наукою.
2. Стимулювання попиту на інноваційну продукцію.
3. Розвиток і підтримка конкурентоспроможності пріоритетних галузей з боку органів державної й місцевої влади.

Вплив тих або інших факторів на конкурентоспроможність дуже різний, тому пояснити високий або низький рівень конкурентоспроможності регіону ступенем впливу того або іншого фактору складно. Успішна комбінація факторів конкурентоспроможності створює умови, при яких конкурентоспроможність регіону зростає, з урахуванням того, що

регіональна програма розвитку представляє комплексну систему, яка перебуває в постійному розвитку.

Успіх економічного розвитку регіону та підвищення його конкурентоспроможності обумовлений швидким поширенням інновацій на всі сегменти регіональної економіки. Ріст відбувається за рахунок підвищення рівня ефективності використання всіх виробничих факторів, шляхом перемикання уваги з традиційного виробництва товарів та послуг на ефективне використання знань у процесі виробництва. Тобто акцент поступово зміщується із промислового розвитку до інноваційного, зі звичних видів діяльності до діяльності, пов'язаної з новими знаннями й організацією діяльності [3].

Інноваційний розвиток є одним з найважливіших факторів конкурентних переваг, а роль регіональних органів влади повинна полягати в тому, щоб виступати в ролі сполучної ланки між владою й бізнесом та створювати загальні умови для розвитку інноваційної діяльності, впровадженню нових технологій і методів управління.

Підвищення рівня конкурентоспроможності регіону за рахунок якісного використання конкурентних переваг, які забезпечують найбільший економічний ріст, розвиток інноваційних і інвестиційних відносин сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки, яка є результатом комплексу соціально-економічних заходів щодо оцінки й забезпечення конкурентоспроможності на рівні країни, регіону, галузі, підприємства.

#### **Список літератури**

1. Бондар І. Інноваційні технології управління корпораціями. Корпоративний капіталізм: передумови становлення. Колективна монографія. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2007. – С. 174.
2. Костусев О. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми / О.Костусев // Економіка України. – 2009. – №7. – С. 5-11.
3. Архієреєв С., Попадинець О. Підвищення ролі регіонів у випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: міжнародний досвід. Доступний з <http://old.niss.gov.ua/Monitor/november08/5htm>

**Заволічна Тетяна Романівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

#### **ПОБУДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Сучасна економіка у все зростаючій мірі базується на знаннях та інформації, які визнаються основним фактором зростання продуктивності та економічного розвитку індустріального та постіндустріального суспільства. В економічних дослідженнях ідея трансформації суспільства до вищого

ступеню розвитку – до індустріального та постіндустріального суспільства - зародилася з концептуальних положень праці Й.Шумпетера «Теорія економічного розвитку». Шумпетер ввів в економічну науку розмежування між економічним зростанням і економічним розвитком. Економічне зростання – це збільшення виробництва і споживання одних і тих же товарів та послуг в часі. Економічний розвиток – це перш за все поява чогось нового, невідомого раніше, чи, інакше кажучи, інновація [1]. Сьогодні визначальним чинником реалізації переходу до економіки знань є наявність ефективної інноваційної інфраструктури, яка дозволяє реалізувати повний життєвий цикл інновацій, чітко і цілеспрямовано управляти інноваційними та відповідними фінансовими потоками, інтегрувати виробничо-технічні ресурси при максимальному використанні тих можливостей, які надаються сучасними інформаційними технологіями. Це визначальні чинники конкурентоспроможності країни в глобальному господарстві.

В умовах глобалізації процесів економічного розвитку країн підвищення конкурентоспроможності економіки через інноваційність має стратегічне значення. За Глобальним індексом конкурентоспроможності в 2020-2011 роках Україна посідає 89 місце серед 133 країн. В 2008 році вона була 72 серед 134 країн [2]. Продовження використання витратної економічної моделі, відсутність стимулів до інноваційних процесів і динамічного розвитку нових технологічних укладів, невідповідність фіскальної системи вимогам прискореного розвитку національної економіки на інноваційних засадах обумовлюють неконкурентоспроможність української економіки. Цікаво, що ідею нового технічного вирішення або шлях до нього підказують потреби національного ринку (45%), умови виробництва (30%) та аналіз технічних можливостей (21%) [3]. Тому питання побудови інноваційної моделі економіки є життєво необхідним для України, а переосмислення економічних теорій Й.Шумпетера має сенс для визначення сучасних тенденцій як в науці так і в реалізації економічної політики модернізації.

Шумпетер переконаний, що й економічне зростання, і сам розвиток можна пояснити лише успішною діяльністю новаторів. Саме нові винаходи примножують продуктивні сили та уможливають економічний прогрес. Інноваційний потенціал підприємств - це і є внутрішній потенціал розвитку суспільства. Ні поліпшення ситуації з боку попиту, ні позитивні зрушення з боку пропозиції, ні заходи державного регулювання в галузі циклічної, фінансової або податкової політики, вважає Шумпетер, не здатні викликати економічне піднесення. Тільки нововведення підприємців можуть давати справжні прибутки, тільки вони стають джерелами нового господарського піднесення, що породжує нову хвилю інновацій. І навпаки, відсутність інноваційного розвитку призводить до застою й занепаду в соціально-економічному та політичному житті [2]. Істинність цієї теорії підтверджують факти господарювання сучасних країн. Наприклад, лідери в рейтингах світової конкурентоздатності національних економік це: 1 – Швейцарія, 2 – Швеція, 3 – Сінгапур, 4 – США, 5 – Німеччина, 6 – Японія, 7 – Фінляндія, 8 –

Нідерланди, 9 – Данія, 10 – Канада... - це країни, в яких дослідження технічних, виробничих та організаційних нововведень мають вирішальне значення в стратегічних пріоритетах економічної динаміки [3].

Економічна динаміка, за Шумпетером, базується на розповсюдженні нововведень у різних формах, це нові комбінації ресурсів і факторів виробництва: виробництво нових товарів; застосування нової технології; втілення нових матеріалів; відкриття нових ринків збуту; підлив монополії конкурентів; удосконалення організації і управління [2]. Базою для такої комбінації ресурсів в Україні, враховуючи історично сформовані умови функціонування українських наукових центрів, можуть стати наукогради (міста науки). Є сенс прийняти до уваги одну з європейських моделей регіональної інноваційної системи, а власне модель Science Cities (наукогради) – європейське використання досвіду Силиконової долини в США. Наукогради – це об'єднання в єдину національну інноваційну систему потужної університетської науки (яка підтримується державою) з прикладними дослідженнями (які підтримуються бізнесом) плюс регіональна концентрація зусиль в сфері науки та технологій [4]. Європейські наукогради, як технопарки та наукові парки – продукти системи вільного підприємництва, тому їх моделі різноманітні, а спільне у них одне – концентрація дослідницького і інноваційного потенціалу на одній території.

Нагадаємо, що початок концентрації науково-технологічного потенціалу в Україні закладено в 50-их роках ХХ століття (з створенням в Новосибірську Академмістечка, яке переросло деякі суттєві принципи інноваційної інфраструктури ХІ століття і стало прикладом для СРСР і світу). Сьогодні наукоградів в Росії – 71, в США – 40, в Японії – 30 [2]. В сучасній Україні інноваційний розвиток вже 20 років даліше планів і розробок стратегій не просунувся, жоден уряд не приступив до створення національної інноваційної системи, пояснюючи це тим, що Україна знаходиться в стані перманентної економічної кризи. Хоча ще Шумпетер довів, що саме з інноваціями пов'язаний циклічний розвиток економіки і що нововведення є основою економічного розвитку. Ефективна інноваційна стратегія в силі не тільки сприяти економічному, а й успішному виходу з кризи.

Як свідчить світовий досвід, формування інноваційної системи неможливо без активної участі держави. Варто враховувати, що роль держави в становленні інноваційної економіки значно більше ніж при регулюванні звичайної економічної політики. Безперечно, наука відіграє вирішальну роль у створенні як об'єктів інтелектуальної власності так і інновацій. А як відомо, функція науки в суспільстві при рівні її фінансування менше 0,9 відсотка від ВВП може виконувати лише пізнавальну функцію для суспільства. Однак витрати на наукову та науково-технічну діяльність в Україні в останні роки мають тенденцію до зниження. В результаті наш досить вагомий науково-технологічний, промисловий та кадровий потенціал недостатньо працює на економічне зростання, на зміцнення конкурентоспроможності. Вихід один - розробка стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку на основі



використання методів наукового планування на всіх рівнях управління, підвищення рівня інноваційної культури.

Побудова інноваційної моделі вимагає законодавчих зусиль не лише на рівні реалізації інноваційної стратегії соціально-економічної політики держави через прийняття і виконання прогнозів та програм соціально-економічного розвитку, цільових економічних та науково-технічних програм, а також і на рівні створення правового для міжнародного співробітництва по вирішенню найактуальніших питань розвитку суспільства, формуванню відповідних організаційних механізмів [4].

Практична реалізація стратегічного курсу на інноваційний розвиток України повинна ґрунтуватися на усвідомленні необхідності органічного поєднання цілеспрямованого впливу держави на розвиток економіки з ринковими механізмами її функціонування. Держава має бути організатором та учасником активних інноваційних перетворень в економіці України, стимулювати бізнес структури до інвестування дослідництва, концентрувати зусилля регіонів в науково - технологічній сфері. Вона повинна об'єднувати як сказав би Шумпетер “агентів економічної діяльності” загальними завданнями, сконцентровувати науку, техніку, виробництво, споживання, фінансову систему, освіту в єдину модель, орієнтовану на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв та пріоритетів економіки.

#### **Список літератури:**

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с англ. – М., 2008.
2. Global Competitiveness Report 2009-2010/Palgrave Macmillan, 2010, 608p.
3. Технопарки в Україні , зб. нормат. док./ - К.: НКНТ, 2010.
4. Гагауз І.М. Можливості аналогів Європейських Science Cities, зб.нормат.док./ - НКНТ, 2010.

**Sergey Zyukov**

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi national university, Chernivtsi*

### **INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY AND ECONOMIC STABILITY**

The sector of information and communication technology (ICT) is a major driver of the economy in the 21st century. ICT represents a rising share of investment in OECD countries and thus is of particular relevance for growth and economic competitiveness. From a EU25 perspective, it also is crucial to note that the expansion of ICT is associated with the growth of a networked society in which the flow of information and technology on the one hand is accelerating; at the same time both ICT and digital networking facilitate international outsourcing

and offshoring. Offshoring involves foreign direct investment while international outsourcing occurs through trade and arm's length market transactions.

The growth-enhancing aspect of ICT is quite important; at the same time one may anticipate impulses for:

- Structural change: as the relative price of ICT capital goods is expected to continue to fall sectors using ICT capital will intensively expand.

- Shifts in employment demand: as skilled labor is complementary to ICT capital the demand for skilled labor will rise while the relative demand for unskilled labor will fall; this will require transitorily higher wage differentials and indeed could imply that wages of unskilled workers will have to fall if rising unemployment rates are to be avoided.

- Digital education: In the European Learning Space – as defined by the Community – there will be new opportunities to embark upon digital learning/teaching projects which could be quite useful in meeting key challenges in the field of human capital building and productivity growth in an ageing EU society. Enhanced economic globalization through both trade and foreign direct investment as trading costs – relevant for international outsourcing – are reduced in a digitally networked economy on the one hand; on the other hand firm-internal transaction costs are falling due to modern ICT so that larger multinational companies can be established in larger international markets. The share of intra-company trade might rise in this context – reflecting increased offshoring – although the pressure for national and international outsourcing is a counter-balancing effect [1].

- The increasing use of ICT facilitates the creation, processing and storing of information, which should affect adjustment parameters in goods markets and financial markets; for example, the learning speed in the formation of exchange.

Many economists have classified ICT as a general purpose technology which affects productivity in almost all sectors as the use of ICT is associated with considerable technological progress and facilitates innovation dynamics in many sectors. The concept of ICT as an “enabling technology” means that productivity increases are contingent on adequate company strategies and complementary efforts – this includes an impulse for human capital formation, as skilled labor is complementary to ICT investment.

The implication is that the diffusion of ICT will increase the trend growth rate in many countries. At the same time, one must consider the potential problem that ICT capital accumulation will primarily increase the demand for skilled labor and thus could bring about a relative rise in the skill premium in wages. If the wages of unskilled labor were insufficiently flexible (and if progress is labor-augmenting with respect to unskilled labor), a rising unemployment rate among unskilled workers might result in the medium term. However, as regards the long run, one should also consider the challenge of retraining and education, as the share of unskilled workers in Europe – or the US – is not exogenous. This then, points to the issue of adequate policies, including tax policies that stimulate human capital formation and retraining. Each country naturally is positively specialized in

some sectors and negatively specialized in other sectors, one should note that the type of positive specialization is crucial with respect to economic growth.

#### **References**

1. Richard Tilly, Paul J.J. Welfens, Michael Heise «50 Years of EU Economic. Dynamics Integration, Financial Markets and Innovations»

**Лусте Олена Олегівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ЕКОНОМІЧНЕ НОВАТОРСТВО ЯК ОСНОВНА ФУНКЦІЯ ПІДПРИЄМЦЯ**

Економічне новаторство як функція підприємців передбачає прагнення до нововведень, віру у власні сили, вміння ризикувати, відчуття власної незалежності - особисті якості, що характеризують підприємця і не залежать від класової й соціальної приналежності. Підприємець, завдяки таким рисам, є головним суб'єктом технічного прогресу, створюючи надлишок вартості, забезпечуючи своєю діяльністю розвиток економіки.

Риси характеру підприємця вивчали багато теоретиків, але тільки Й.А. Шумпетер спробував їх систематизувати. Він виділив специфічну мотивацію, що потребує не якнайшвидшого задоволення потреб, а активної діяльності заради створення підприємства, перемоги над суперниками, подолання труднощів. Підприємець не є втіленням неокласичної моделі "раціональної економічної людини", основними складовими якої є переважаюча роль особистого інтересу, нормальна оцінка майбутнього часу, незалежність уподобань від обмежень, автономність очікувань, особиста відповідальність. Підприємець-новатор не підраховує скрупульозно витрати та результати власних дій, оскільки ним керує жадоба діяльності та воля до перемоги [1].

Підприємництво не є професією, не становить стійкий суспільний клас, відповідні якості й навички можуть бути втрачені, перейти до інших людей. Новаторську функцію-підприємця Й.А. Шумпетер чітко відокремлює від функції капіталіста: підприємець не обов'язково має право власності на майно і, отже, не несе ризику (ризикує той, хто позичає підприємцю гроші). Підприємець - не винахідник, а людина, яка економічно реалізує винахід; разом з тим своїм новаторським характером функція підприємця відрізняється від рутинних функцій менеджера [2].

На наш погляд, схильність до новаторства у підприємницькій діяльності значною мірою визначає економічна ментальність, яка формує мотиви і моделі економічної поведінки, що виникають у процесі господарської діяльності. Сучасні дослідники виділяють ряд позитивних рис економічного менталітету українців, які можуть сприяти розвитку новаторської функції підприємців, а саме: сімейний егоцентризм, поміркований індивідуалізм; прагнення самореалізації, свободи, успіху, визнання; розвинуті приватновласницькі інстинкти; комунікабельність, толерантність до інших культур [3, с. 96].

Традиційним для українських економічних агентів є неприязнь до точних розрахунків, дій, за програмами та графіками, суворі ділової організації, тому їм легше дається розбір помилок, ніж їх передбачення і недопущення. На цьому ґрунті формується така риса господарського менталітету схильність до утопічного мислення або мрійливість. Однак, дана характеристика не означає його нездатність українців ефективно діяти в умовах ринкових відносин. Неприязнь до точних розрахунків, суворі ділової організації компенсується наявністю розвиненої інтуїції, яка допомагає досить успішно адаптуватися до мінливих умов та розвиває креативне бачення підприємців.

У розвинених країнах однією з основних характеристик економічної поведінки підприємців є їх спрямованість на отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Тому основну увагу керівників фірм зосереджено на вирішенні стратегічних завдань. Як показує практика, вітчизняні підприємці здатні вирішувати господарські завдання різного рівня складності. Однак доводиться констатувати, що більшість з них націлені на максимізацію поточної вигоди. При цьому мало хто з підприємців сприймає власний бізнес як справу всього життя. Можна припустити, що подібний підхід зумовлений не тільки і не стільки об'єктивними причинами (недосконалістю українського законодавства, нестійкістю політичної кон'юнктури, тіньовою економікою тощо), скільки суб'єктивними чинниками - менталітетом українських підприємців. Це підтверджує і той факт, що протягом усього періоду реформ в Україні діяльність її керівництва постійно піддається критиці з приводу неспроможності виробити ефективні програми довгострокового розвитку економіки країни. При цьому цілком очевидно, що відсутність у господарській діяльності (як на рівні фірм, так і на рівні держави) націленості на вирішення стратегічних завдань істотно знижує ефективність здійснюваних соціально-економічних перетворень та перешкоджає запровадженню інновацій в управлінський та виробничий процес [4].

Таким чином, роль підприємця-новатора для розвитку і трансформації сучасних економічних систем суттєво зростає, перебуваючи в нерозривному зв'язку з таким інститутом, як економічний менталітет нації, що закладає основи для реалізації новаторської функції в процесі прийняття господарських рішень. В сучасних умовах існує можливість ефективно використовувати ментальні ресурси суспільства для запровадження інновацій, що є надзвичайно актуальним в наш час, оскільки посилення інтеграційних процесів, в яких активну участь приймає Україна, її прагнення зайняти вигідні позиції в сучасному геополітичному та гео економічному просторі вимагає докорінної трансформації ринкових механізмів та поведінкової готовності господарюючих суб'єктів успішно функціонувати в нових умовах.

**Список літератури**

1. Шумпетер И. Теория экономического развития/ И. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. - 401 с.
2. Шумпетер Й.А. История экономического анализа / Й.А. Шумпетер; [пер. с англ. под ред. В.С. Автономова]. - Т. 3. - СПб.: Эк.шк., 2001.- 688с.
3. Пилипенко Г.М., Литвиненко Н.І. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики в трансформаційній економіці/ Г.М. Пилипенко, Н.І. Литвиненко // Науковий вісник НГУ. – 2009. - № 10. – С. 94-98.
4. Бондаренко О.В. Українська національна економічна ментальність і «дух капіталізму» / О.В. Бондаренко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип.37. – С.167 – 179.

**Біляр Андрій Іванович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**НАУКОВІ ПОГЛЯДИ Й.А. ШУМПЕТЕРА НА ІННОВАЦІЇ  
ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Першим економістом, що вивчав інновації був М.Д. Кондратьєв, який у 20-х роках минулого століття виявив хвилі в розвитку економіки, що формуються від появи певної новації, яка дає поштовх до використання всіх нових новацій.

Видатний вчений Й.А. Шумпетер, працюючи в Чернівецькому університеті в 1910 році застосовує термін «інновація» і намагається пов'язати відкриті до нього види циклічних коливань у єдиний взаємопов'язаний процес, що базується на інноваціях. Він створює «інноваційну теорію підприємництва», на підставі якої вже в 30-х роках розвиває «циклічну парадигму» М.Д. Кондратьєва і за результатами досліджень викладає свою концепцію «довгих хвиль» у двотомній праці «Ділові цикли» [1]. Метод розуміння циклів не є міждисциплінарним, оскільки в цих роботах він намагався обмежувати рамки аналізу «економічним життям», життям в якому «тріумфують приватна власність, поділ праці та вільна конкуренція» [2, 59-60].

Й.А. Шумпетер здійснив теоретичне обґрунтування необхідності постійних нововведень як засобу подолання криз. Йому вдалося довести, що технічні інновації є засобом досягнення високого прибутку на противагу теорії росту Джона Фон Неймана, в якій технічний прогрес зовсім не враховувався.

Й.А. Шумпетер приділяв інновації особливу увагу у своїх вченнях. Він охарактеризував її як «встановлення нової виробничої функції. Це може бути виробництво нового товару, впровадження нових форм організації, таких як, наприклад, злиття, відкриття нового ринку і т.ін.» [1, с.62]. Вчений вважав, що інновації – запорука розвитку економіки. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» під розвитком він розуміє «тільки такі зміни в

економічному житті, які не впливають на нього зовні, а відбуваються за його власною ініціативою, тобто зсередини» [2, с.154]. «Розвиток – це процес переривчастих змін і неврівноваженості, спричинених інноваціями: впровадження нових комбінацій» [2, с.159].

Дослідницький центр Legatum [3] (Дубаї, Об'єднані Арабські Емірати) провів дослідження, в якому визначалася найбільш інноваційна країна світу. За результатами 2010 року серед 110 країн, що досліджувались, Україна зайняла 69 місце в рейтингу. Найінноваційнішою країною визнано Данію. На другому місці Швеція, на третьому – США.

Для складання рейтингу враховувалися насамперед такі характеристики:

- сприятливий клімат для розвитку підприємництва;
- низький стартовий капітал для відкриття власної справи;
- прийняття суспільством сприятливого середовища для підприємництва;
- здатність країни до комерціалізації інновацій;
- відповідна інформаційна інфраструктура.

Останнім часом в Україні приділяється все більша увага інноваційному розвитку. Так, 17 червня 2009 року проводилися Парламентські слухання у Верховній Раді України, матеріали яких подано у виданні «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [4]. Це свідчить про визнання інноваційної спрямованості розвитку економіки на державному рівні.

Законодавчо затверджено інноваційну діяльність ще у 2002 році Законом України «Про інноваційну діяльність» [5]. А в Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» Верховна Рада України проголошує особливим пріоритетом України гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки і природного середовища держави. Цим Законом також визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки [6].

Майбутнє України залежить від того, наскільки вона відповідатиме викликам індустріального суспільства XXI століття, яке ґрунтується на економіці знань інноваційного типу, що є найвищою формою еволюції індустріальної системи господарювання, де людський капітал і унікальні знання є джерелом економічного і суспільного прогресу. А наукові ідеї Й.А. Шумпетера, будучи актуальними через 100 років після їх виникнення, повинні стати спрямовуючим вектором економічного розвитку.

#### **Список літератури**

1. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939.
2. Шумпетер Й., Теория экономического развития – М.: Прогресс, 1982.
3. <http://www.prosperity.com/>
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б.

Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.— К: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.

5. Про інноваційну діяльність: Закон України №40-IV від 4 липня 2002 року зі змінами та доповненнями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15&print=1>

6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України №433-IV від 16 січня 2003 року зі змінами та доповненнями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15>

**Кушнір Марина Олексіївна**

*кандидат наук з державного управління, доцент  
Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ*

## **ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ У РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РІВНІ РЕГІОНУ: ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Як відомо, в теорії економічної динаміки Й.Шумпетера, центральною ідеєю виступають положення про інновації, або «нові комбінації», та підприємців, основа економічна функція котрих – здійснення інновацій [7]. У сучасній теорії інноваційної економіки, спрямованій на модернізацію, виділяють кілька основних груп нововведень, пов'язаних з кінцевим продуктом або послугами, створенням нових і зміною діючих технологій та організаційно-структурних моделей, розвитком людського капіталу, мотивацією і стимулюванням. Звідси започатковуються важливі завдання щодо удосконалення якості інституційного середовища, у тому числі правового. Таке удосконалення, априорі, є прерогативою держави.

В Україні значна кількість промислових підприємств щороку припиняє інноваційну діяльність. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні: у загальному обсязі промислової продукції лише 4,8 % мають ознаки інновацій. Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня наукоємності вітчизняної продукції. Частка вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,05-0,1 % [2]. Серед причин, які зумовлюють такий стан речей, виділяється недосконале управління розвитком пріоритетних напрямків інноваційної діяльності в [5].

При цьому за роки незалежності України було прийнято низку Законів щодо інноваційного розвитку економіки держави. Проте реального втілення у дію означених у цих актах механізмів не відбулося. Прикладами цьому можуть слугувати, зокрема, «вихолощення» Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [3] шляхом внесення біля 30 змін до нього та нової редакції (1998 рік) та, по суті, імітація потужних зусиль щодо визначення пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної

діяльності [4], оскільки обсяг коштів, які виділялися з бюджету на ці напрями, не відповідають їх назві.

Слід зауважити також, що сучасна законодавча база залишає невирішеними такі питання як стимулювання інноваційної діяльності та витрат на наукові дослідження відповідно до прикладів, відомих у світі, формування інноваційних венчурних фондів, реалізації політики інноваційних пріоритетів держави. З точки зору забезпечення цілей збалансованого розвитку регіонів важливим було б урегулювання, з однієї сторони, питання використання коштів Державного фонду регіонального розвитку на ці цілі, а з іншої, – ідеї відновлення функціонування Державного інноваційного фонду [1].

З точки зору забезпечення ефективних державно-управлінських інструментів захисту інтелектуальної власності, що є проблемою на сьогодні, важливим виступає, на нашу думку, створення регіональних центрів комерціалізації інновацій у подальшому об'єднаних у єдиний національний центр. Створення таких центрів має забезпечити інформаційну складову інноваційної регіональної політики через тісну взаємодію ринку і науково-дослідних установ, полегшення доступу підприємницького середовища до новітніх технологій, підвищення результативності наукових здобутків. Водночас має бути вирішення питання і перетворення регіональних вищих навчальних закладів у осередки наукового забезпечення діяльності/супроводу виробництва (як державного сектору, так і приватного).

Окрім того держава має звернути увагу на законодавче вирішення таких комплексних проблем (які віддзеркалюються у розвитку регіонів) як:

- визначення основних напрямів інноваційної політики держави як стратегічного напрямку розвитку суспільства і забезпечення високої якості життя народу;

- унормування у Законі України «Про інноваційну діяльність» реальних механізмів стимулювання інноваційної діяльності виробничих підприємств, спрямованої на реалізацію відповідних пріоритетних напрямів;

- передбачення необхідності використання програмно-цільового підходу у Законі України «Про державні цільові програми» та новітньому законодавчому акті щодо державного прогнозування та стратегічного планування в Україні;

- оновлення Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», зокрема, в частині встановлення чіткої регламентації організації конкурсів при визначенні виконавців науково-технічних та інноваційних проектів, яка забезпечувала об'єктивну експертизу відповідних пропозицій, з однієї сторони, та передбачала персональну відповідальність посадових осіб за зловживання в цій справі – з іншої.

#### **Список літератури.**

1. В Україні потрібно створити державний інноваційний фонд - Сергій Тігіпко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukranews.com/uk/news/ukraine/2010/10/29/30134>

---

---



2. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік : Закон України від 20 травня 2010 р. № 2278-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33. – Ст. 470

3. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст.165

4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 16 січня 2003 р. № 433-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. – Ст. 93

5. Саліхова О.Б. Экспорт високотехнологічних товарів України як індикатор реалізації інноваційної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/eksport-visokotehnolog456chnih-tovar456v-ukrani-yak-456ndikator-real456zac456-456nnovac456ino-pol456tiki-1>

6. Стратегия инновационных преобразований экономики России в посткризисный период : материалы научной конференции. Москва. РАГС. 14 апреля 2010 года. Лебедевские чтения ; под общ. Ред. А.Н. Фоломьева. – М. : Изд-во РАГС, 2010. – С. 245-252

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли). – ISBN 978-5-699-19290-8.

**Антошків Олександра Дмитрівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНУ І ОРГАНІЗАЦІЙНО-КАДРОВУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЮ БІЗНЕСУ**

Сьогодні кожна організація або бізнес є складною системою з величезною кількістю елементів, складних взаємозв'язків і процесів, які функціонують в умовах невизначеності. Перед кожною з організацій стоять складні завдання формування стійких конкурентних переваг, розвитку бізнесу та забезпечення високого рівня організаційної ефективності, нарощування вартості бізнесу. Вирішуючи ці та інші актуальні для сучасного бізнесу завдання, більшість організацій зіштовхується з різного роду складнощами. Щоб подолати ці перешкоди вони часто вдаються до реструктуризації.

За визначенням Всеукраїнської експертної мережі під реструктуризацією, перш за все, слід розуміти позитивні зміни, які є невід'ємною частиною рішення таких задач, як оптимізація бізнес-процесів компаній; проектування та оптимізація організаційних структур управління; розробка, аналіз ефективності та оптимізація системи управління компанією; оптимізація механізмів взаємодії і процедур прийняття управлінських рішень і т.д.

Управління людськими ресурсами в сучасних організаціях також носить системний характер і перебуває під впливом змін, які визначають функції і роль служби управління людськими ресурсами. Успішне проведення реструктуризації бізнесу багато в чому залежить і визначається участю департаменту по персоналу в процесі впровадження змін, тим, як організовані процеси управління людськими ресурсами в організації, наскільки гнучкою і адаптивною до змін є сама система управління персоналом.

Й. Шумпетер характеризував інновації як частину процесу «винахід - нововведення - дифузія». Інновації в кадровій структурі перш за все полягають у сприйнятті персоналу як такого. Сьогодні персонал перестав бути «сірою масою», в кожному співробітнику розрізняють індивідуальність. Такого підходу вимагає ринок. Не можна сказати, що кадрові служби всіх підприємств вже змогли перебудуватися і працюють у цьому ключі, але явні зрушення в цьому напрямку спостерігаються. Якщо раніше служба персоналу була представлена відділом кадрів, основними функціями якого були облік персоналу, контроль за дотриманням трудового законодавства і документообіг, то в даний час кадрова робота, яка перетворилася в управління людськими ресурсами, спрямована на формування працездатного і ефективно функціонуючого персоналу. Функції служби персоналу сьогодні значно розширилися, все чіткіше стали виявлятися такі потреби, як необхідність в управлінні кількістю і якістю персоналу, організаційною структурою, а також розвитком співробітників та їх мотивацією, що в сучасній реальності неможливо уявити собі без використання інформаційних технологій, без автоматизації процесу управління.

HRM-система - це традиційна повноцінна система для оперативного вирішення завдань з автоматизації обліку в області HR менеджменту на підприємстві [1]. Якщо в компанії є потреба в оперативному управлінні: планування організаційної структури управління, штатного розкладу та кадрової політики; підбір персоналу на вакантні посади; ведення адміністративного документообігу по персоналу; атестацію персоналу; розвиток персоналу; облік трудових відносин; облік умов праці; мотивацію персоналу; то вона впроваджує Управління персоналом на основі HRM-систем.

Відповідно до даних Центру TAdviser на початок 2010 року ними було виявлено 26 «живих» HRM-систем, 17 з яких створені в Росії [1]. В результаті опитування «Яку програму автоматизації підбору персоналу ви використовуєте в роботі», що проводилось влітку 2011 року на порталі HRM.RU, метою якого стало виявлення найбільш популярної програми автоматизації підбору персоналу досліджено, що 36% респондентів використовують програму «E-Staff Рекрутер», 23% - 1С та ще 23% не використовують ніяку програму, решта респондентів використовують програми власної розробки. Респондентами були представники підприємств різних галузей та регіонів, в тому числі і України. Цікавим стало те, що

майже 60% українських респондентів не використовують ніяку програму автоматизації підбору персоналу [2].

Сучасна організація є, як правило, об'єктом з досить складною структурою. Велика частина реальних робочих процесів на підприємстві включає безліч функцій, вимагає спільної роботи декількох підрозділів. А в наш час "злиттів і поглинань", коли компанії перетворюються на корпорації, холдинги, підприємства з величезною кількістю дочірніх структур і філій, стають настільки великими, що контролювати весь інформаційний потік стає просто неможливо. Це призводить до великих витрат і невиправдано тривалих термінів вироблення управлінських рішень, що не може не позначитися на ефективності функціонування підприємства як єдиного цілого. Тому установка ролі і місця автоматизованої системи управління людським ресурсом компанії в умовах сучасної дійсності є основоположною.

#### **Список літератури**

1. <http://www.axima-consult.ru/stati-04-10-avtomatizaciya-uchetapersonala.html>
2. <http://www.hrm.ru/programmy-avtomatizacii-podbora-personala-itogi-oprosa>

**Клевчік Леонід Леонідович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Інноваційний потенціал системи освіти є частиною потенціалу економіки країни, яка робить його взаємопов'язаним з інноваційною стратегією, інтегрує потенційні можливості інноваційного забезпечення суб'єктів економічної діяльності. Сьогодні освітня національна інноваційна система України перебуває на початкових стадіях формування, коли окремі компоненти національної системи освіти потребують суттєвого корегування (дидактичні принципи, системні інноваційні, освітні технології) та опрацювання (інноваційні освітні центри, автономія університетів).

Інновація освіти — цілеспрямований процес часткових змін, що ведуть до модифікацій мети, змісту, методів, форм навчання й виховання, адаптації процесу навчання до нових вимог. Освітні інновації стосуються системи освіти, її структур, освітніх процесів, що в ній відбуваються, тому спрямовані на реалізацію цілей і задач освітнього рівня — поліпшення якості освіти, освітніх послуг. Це управлінські, організаційні, економічні, соціальні, культурні, наукові, педагогічні, психолого-педагогічні аспекти й проблеми в освіті. Стрижнем інноваційних процесів в освіті є впровадження досягнень психолого-педагогічної науки в практику, вивчення, узагальнення та поширення передового педагогічного досвіду.

Спрямованість на інновації педагогічної діяльності зумовлюються соціально-економічними перетвореннями, які вимагають відповідного

оновлення освітньої політики, прагнення вчителів до освоєння та застосування педагогічних новинок, конкуренція загальноосвітніх закладів, яка стимулює пошук нових форм, методів організації навчально-виховного процесу, диктує відповідні критерії щодо добору вчителів. [1, с. 252]

Пріоритетними освітніми інноваціями є:

- впровадження в навчальний процес модульного навчання та рейтингової системи контролю знань (кредитно-модульна система);
- система дистанційного навчання;
- комп'ютеризація бібліотеки з використанням програм електронного каталогу та створення фонду електронних навчальних та навчально-методичних матеріалів;
- електронна система управління діяльністю навчального закладу та навчальним процесом. [2, с. 127]

У навчальному процесі повинні використовуватись різноманітні інноваційні педагогічні методики, основою яких є інтерактивність та максимальна наближеність до реальної професійної діяльності майбутнього фахівця.

Інновації самі по собі не виникають, вони є результатом наукових пошуків, передового педагогічного досвіду окремих учителів і цілих колективів. Основу інноваційних процесів в освіті складають дві важливі проблеми педагогіки - проблема вивчення, узагальнення і поширення передового педагогічного досвіду та проблема впровадження досягнень психолого-педагогічної науки в практику. Результатом інноваційних процесів слугує використання теоретичних і практичних нововведень, а також таких, що утворюються на межі теорії і практики. [3]

В умовах докорінних змін в Україні постає потреба в реформуванні вітчизняної системи вищої освіти з метою приведення рівня якості освітнього потенціалу і кадрового забезпечення країни у відповідність до вимог соціально-орієнтованої ринкової економіки, здатної забезпечити конкурентоспроможність країни та її економічне зростання за допомогою впровадження інновацій.

#### **Список літератури**

- 1.Химинець В.В. Інноваційно-освітня діяльність. – Ужгород:2007.– 364с.
- 2.Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології. – Навч. посіб.– К.: Академвидав, 2004. – 352 с
- 3.Грабовська Т.І., Талапканич М.І., Химинець В.В. Інноваційний розвиток освіти: особливості, тенденції, перспективи. – Ужгород,2006.–232 с.

## **ІННОВАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Відтак запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання з політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного, а, можливо, й національного суверенітету.

Згідно статті 1 закону України «Про інноваційну діяльність», інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Проблема розвитку національної інноваційної інфраструктури не посідає надто вагоме місце в наукових дослідженнях, проте окремі автори приділяють цій тематиці велику увагу. Серед них О. Чучко, М. Якубовський та В. Щукін, Н. Фролова, Л. Федулова та інші [1].

В умовах зростання конкуренції національні підприємства втрачають ринки збуту продукції через її низьку конкурентоспроможність. Несприятлива ринкова кон'юнктура, значне зношення основних фондів, застарілі технології, відсутність джерел інвестування зумовлюють те, що велика кількість промислових підприємств і далі скорочують обсяг виробництва при одночасному зниженні рівня прибутковості.

Наприкінці ХХ століття стало очевидним, що рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери — науки, наукомістких галузей та підприємств, світових ринків технологій створює основу сталого економічного зростання. Технологічний прогрес змінив масштаби і структури виробництва індустріально розвинених країн і суттєво вплинув на якість життя й добробут населення. Враховуючи світовий і вітчизняний досвід, можна відзначити, що активізація інноваційної діяльності в Україні - проблема національна. Але вона сьогодні не розв'язується.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається насамперед узгодженням систем інвестування, оподаткування, кредитування, які функціонують у інноваційній сфері наукових розробок.

Досвід переконує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. А це досить важко. Ризиковий характер інноваційної діяльності потребує компенсації

через достатні інвестиції у певний вид діяльності. Однак західні інвестори не хочуть вкладати своїх коштів в українське виробництво - у рейтингу кредитопривабливості Всесвітнього банку Україна стоїть у графі «не рекомендується». Так, наприклад, прямі іноземні інвестиції в Україну позначені підприємницьким ризиком, який доходить до 80%. Тому активна інноваційна стратегія приватних підприємств, і передусім малих, неможлива без підтримки держави [2].

Основними причинами гальмування інноваційної діяльності є:

- обмеженість правових засад підтримки бізнесу;
- неефективність діючої системи оподаткування і податкової політики особливо щодо пільг підприємствам, які б могли створити інноваційне благо;
- недосконалість інформаційно-методичної та консультаційної підтримки бізнесу;

- відсутність єдиної системи бухгалтерського обліку, яка відповідала б міжнародним стандартам: 3/4 малих наукових підприємств не обчислюють і не мають економічного ефекту від впровадження своїх розробок у виробництво;

наявність галузевого (відомчого) виробничого (технологічного) та інформаційного монополізму;

- недостатній розвиток елементів ринкової інфраструктури, передусім створення регіональних банків технологій, прогресивного устаткування тощо[3].

Забезпечення конкурентоздатності вітчизняного підприємництва потребує стимулювання інноваційної діяльності. Для цього необхідно:

1) посилення взаємодії бізнесу, наукових установ та держави в сфері НДДКР та комерціалізації інновацій;

2) створення національного банку даних інновацій та надання доступу підприємництва до інформації про перспективні розробки вітчизняних науковців;

3) створення мотиваційних умов для розширення участі малого та середнього бізнесу у постіндустріальних сферах: сфері інформаційних послуг, екологічному підприємстві тощо;

4) формування мотиваційних засад для кооперації ресурсів наукових та науково-дослідних установ, бізнесу за підтримки органів регіональної влади в контексті здійснення НДДКР та комерціалізації інновацій;

5) стимулювання бізнесу до енергозбереження та енергоефективності.

Отже, для покращення інноваційної політики, науки та освіти в умовах використання глобальних результатів науково - технічного прогресу для збільшення конкурентоспроможної продукції та виходу України на світові ринки, необхідно зробити науково-статистичне дослідження за пріоритетним науковим напрямом статистичних досліджень “Аналіз та моделювання інноваційної економіки України”.

### **Список літератури**

1. Щотік Т. М. / Т. М. Шотік [електронний ресурс] – Роль об'єктів виробничо-технологічної інфраструктури у розвитку національної економіки: <http://vlp.com.ua/node/1975>
2. Череп А.В. Інвестознавство Навчальний посібник / К.: Кондор, 2006.-398 с.
3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / Тернопіль: Економічна думка, 2006.-295 с.

**Макєєнко Анжела Геннадіївна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Динаміка розвитку сучасного суспільства визначається ефективністю інноваційних процесів, які відбуваються у різних сферах життя. Дослідження різних інноваційних процесів та активізації зовнішньоекономічної діяльності зумовлене найбільшою мірою тим, що подальший економічний розвиток нашої країни можливий лише на засадах інновацій.

Сучасні інновації є загально важливими у малому та великому бізнесі, зокрема в його реструктуризації та розширенні. Інноваційна система є інструментом прискореного інноваційного розвитку та переходу економіки до ефективної інноваційної політики. Джерелом прибутку та завоювання більшого сегмента ринку є інновації, вони формують попит, сприяють підвищенню продуктивності ресурсів та ін. Світовий досвід у сфері управління свідчить про той факт, що на сьогоднішній день подолати інноваційну стагнацію тільки одними інвестиціями неможливо, тому інновації є головною рушійною силою суспільного виробництва.

На даний час в Україні формується інноваційна політика регіонального розвитку, яка відповідає умовам ринкових відносин та передбачає визначення державних та регіональних пріоритетів. Регіони виступають справжніми осередками інноваційної діяльності, на їх територіях формуються регіональні інноваційні системи, регіональні ринки інновацій.

На сьогодні можна стверджувати, що питання активізації інноваційної діяльності будь-якої країни є невід'ємною складовою її основної стратегії розвитку. Світовий досвід доводить, що ініціаторами технологічного прориву є представники малого та середнього бізнесу, досягнення яких потім підхоплює великий капітал.

Такі українські вчені, як В. Геєць, В. Денисюк, О. Амоша, В. Александров, М. Долишній, Ю. Макогон, Б. Маліцький, А. Мокій, В. Соловійов, Л. Федулова, Ю. Шкворець присвятили свої наукові праці

дослідженню шляхів та проблем інноваційного розвитку економіки. Проте, у зв'язку з особливою важливістю активізації інноваційної діяльності малих підприємств постає необхідність продовження пошуку та практичної реалізації нових ефективних шляхів вирішення проблем підтримки інноваційної спрямованості вітчизняного малого підприємництва.

Дослідження вітчизняного ринку інновацій свідчать, що нововведення, впроваджувані українськими підприємствами, орієнтовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва [5, с. 5]. Відставання малих підприємств України за інноваційною діяльністю від підприємств провідних країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність, а значить, і стійке економічне зростання [4].

Як свідчить зарубіжний досвід, одним із найпоширеніших способів підтримки інноваційної діяльності малого підприємства є банківське кредитування. Кредити комерційних банків виступають вагомим фінансовим важелем стимулювання та забезпечення інноваційної діяльності. Фундатор теорії інновацій Й. Шумпетер розглядав кредитну емісію як основне джерело інноваційного розвитку. Слід відзначити, що на сьогодні, згідно статистичних даних, в Україні суб'єкти господарювання використовують в основному короткотермінові кредити (близько 90%), тоді як для фінансування інноваційної діяльності малих підприємств (а також середніх та великих) необхідно використовувати середньо і довгострокові кредити [7].

Отже, оцінивши наявну ситуацію, можна сказати, що на даний момент у нашій державі не приділяється достатньої уваги питанню підвищені конкурентоспроможності малого підприємництва. Тобто, можна сказати, що влада не зацікавлена у створенні сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, оскільки вона сама є власником господарюючих суб'єктів, яким не потрібні конкуренти в тій чи іншій галузі. Тому, на даний момент, на українському ринку сформувались значні перешкоди для становлення і розвитку малого підприємництва як повноцінного явища економіки. Не менш важливими є й фінансові проблеми підприємств, а саме відсутність достатньої підтримки з боку держави. Вище зазначені причини є ключовими, але аж ніяк не останніми у розгляді цього важливого питання. Для покращення нинішньої ситуації необхідно скористатись наведеними в цій статті пропозиціями та змінити відношення влади до цього питання.

#### Список літератури

1. Денисюк В.А. Високі технології і високо-наукоємні галузі — ключові напрями в інноваційному розвитку // Економіст. — 2007. — № 5.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [www.ukrstat.gov.ua].
3. Закон України «Про інноваційну діяльність».
4. Канафоцька Г. Стан, перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні та можливості їх впливу на формування ВВП // Бізнес. — 2009. — № 14. — С. 16-21. [www.vox.com.ua].



5. Рудика О.В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці: автореф.. дис. канд. ек. наук: 08.06.01 ХНЕУ. — Харків, 2008. — 21 с.

6. Кір'ян В.А. Формування інноваційної моделі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з позицій антропосоціального підходу // Економіка і держава. — 2005. — № 10. — С. 11 — 15.

7. Зятковський І.В. Державна підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств: організаційні та фінансові аспекти // Актуальні проблеми економіки. — 2007. - № 6. — С. 73-81.

### **Розділ III**

## **ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ**

**Осецький Валерій Леонідович**

*доктор економічних наук, професор*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ЕВОЛЮЦІЯ ТА ЕВОЛЮЦІОНІЗМ У ТВОРЧОСТІ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА**

Основу сучасної еволюційної економічної теорії заклали фундаментальні праці вчених інституційного напрямку (Веблен Т., Норт Д.). Проте еволюційна економічна теорія все ще знаходиться на стадії становлення. Відбувається активний міждисциплінарний обмін ідеями й моделями, які за своєю сутністю є еволюційними і здатні доповнити та розширити існуючі еволюційні моделі економічного розвитку.

Еволюційний підхід в економічній науці виникає не ззовні, за асоціацією або аналогією, а з внутрішніх потреб науки, на його основі формується генетика екосистем, або економічна генетика. Соціальна природа генів екосистем принципово інша, ніж генів біосистем. Сучасна методологія економічної науки виділяє і прагне констатувати лише поняття економічної статистики і динаміки, не знаючи економічної генетики. Важливо зазначити, що й економічну теорію можна розглядати як продукт еволюції всередині економічних знань. Формалізація економічних знань як метод економічних досліджень є узагальненням форм різних за змістом технологічних процесів, абстрагування таких форм від змісту цих процесів.

Використовуючи власну методологію з економічної еволюції Й. Шумпетер ґрунтовно розкриває процес накопичення знань. Його метод економічної еволюції, зокрема теорія інновацій, застосована до такої галузі як наука, дає змогу розкрити її внутрішній механізм та етапи розвитку. Дослідник виходить з того, що наука стала галуззю народного господарства зі своїми спеціальними технологіями, методами та аналітичним апаратом. Тому процес розвитку науки відбувається відповідно до теорії інновацій, розробленої Шумпетером насамперед для матеріального виробництва. Це дало йому право стверджувати, що еволюційний метод, як метод аналізу економічної реальності, в економічній науці нерозривно пов'язаний з технологічним розвитком, як, власне, технологічні зміни з інститутами інноваційного розвитку [1].

У науковій літературі стало вже загальновідомим твердження, що термін „еволюційний” використовується для характеристики класу теорій, моделей або доказів, яким належить ряд специфічних властивостей і перш за все – націленість на пояснення змін будь-чого в часі, аналіз того, чому щонебудь є тим, чим воно є і як воно стало таким, яким є на даний момент часу. Еволюціонізм – методологічно-світоглядна основа людського пізнання, а відтворення ходу еволюції є кінцевою метою пізнання і свідчить про його відносну завершеність.

Термін «еволюція» вже за своїм походженням від латинського слова *evolution*, яке можна перекласти як «розгортання», пов'язаний з уявленням про розгортання в часі і просторі деяких внутрішніх джерел явищ природи або суспільства. Еволюція завжди циклічна, а слово «цикл» також означає «коло», кругообіг змін, перетворення одних елементів буття в інші, стадійність і періодичність у всіх змінах і перетвореннях. Але цикл не означає повторення тих самих змін знову і знову.

Продовжити лінію еволюції – це означає подолати фактори, що стоять у нас на шляху та перешкоджають її формальному перебігу, забезпечити перевагу творчого чинника над руйнівним, деструктивним. Ця методологічна рекомендація у поєднанні з визначенням економіки як дослідження незворотних процесів, що еволюціонують, визначає головний висновок багатьох вчених.

Еволюційний підхід не протистоїть формаційному і цивілізаційному, а означає їх плідний синтез у рамках якого мають здійснюватися революція і інновація як форми економічного розвитку. У цьому процесі економічна динаміка змінюється за законом соціального відбору на основі прогнозування і мінливості природи структурних змін за критерієм ефективності. Еволюціонізм є у суті своїй історизмом реконструкцій конкретних наукових шляхів і зміни форм господарства для пояснення суті та зміни його генерації і побудови „генеалогічного древа”. Отже, еволюційний метод економічних досліджень має розглядатися як логічне продовження і доповнення історичного методу і як певний „місток”, що поєднує природно-наукову і соціальну методологію всередині самого економічного знання. Економічна теорія не має сенсу поза межами структури історії, оскільки економіка є історичною за своїм характером. На думку Шумпетера, теорія має бути зрозумілою сама по собі, основою на сприйнятті природи економіки як еволюційного процесу, що його неможливо пояснити за допомогою спрощених засобів прикладної механіки.

У новаторській роботі «Цикли ділової активності» (*Business Cycles* 1939) Й. Шумпетер чітко зазначив: історія забезпечує «найважливіший внесок у розуміння нашої проблеми» [2, р. 13]. Ця книга, без сумніву, стала важливою віхою в економічному історичному аналізі й містить найповніший виклад програми соціальної економіки – *Sozialekonomic*: основними методами, рекомендованими для досліджень у сфері економіки, тут вважають історичні («досі найважливіші», оскільки «предмет дослідження є, по суті,

унікальним процесом в історичному часі»), статистичні, далі – теорія і в останню чергу – економічна соціологія [2].

Рух системи в ній аналізується у межах стаціонарного представлення, після цього впроваджується можливість змін як незалежний і відокремлений вимір, оскільки обидва виміри відповідають соціальним процесам, які можна розглядати окремо.

Це означає можливість своєрідного логічного відокремлення проблем розвитку і циклу, оскільки розвиток зводиться до монотонного тренду нагромадження капіталу через заощадження та зростання кількості населення, які додаються до процесу врівноважування. Певна річ, це не дає змоги вирішити статистичну проблему оцінювання тренду і циклу, оскільки реального тренду до рівноваги не існує, а є лише низка дискретних точок рівноваги – по дві для кожного циклу, оскільки циклічний процес сам по собі зміщує догори центр тяжіння.

Еволюційний підхід, який використовує Шумпетер, пояснює первинну форму нестабільності, яку створює сама система. Його теорія передбачає наявність системи, яка сама продукує складність і нестабільність, тоді як концепція рівноваги насправді відіграє лише другорядну роль.

Таким чином, аналіз праць Й. Шумпетера показав, що для економічної науки, починаючи із середини ХХ ст., характерним є відхід від поділу економічної теорії на теорію статички і динаміки економіки. Дедалі частіше суспільство починають розглядати як динамічне поле або динамічну систему, а це потребує розвитку відповідної еволюційної методології дослідження такої системи.

### **Список літератури**

1. Шумпетер Й.А. История экономического анализа // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. – М., 1989. – Вып. 1.
2. Schumpeter J.A. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process 2 vols. New York: Me Graw-Hill.
3. Фрімен К. Як час спливає: від епохи промислових революцій до інформаційної революції / К. Фрімен, Ф. Лука. – К.: Києво-Могилянська академія, 2008. – С.74-75.

**Гражевська Надія Іванівна**

*доктор економічних наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ Й. ШУМПЕТЕРА В КОНТЕКСТІ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ**

Наголошуючи на тому, що ідеї самоорганізації нерівноважних систем достатньо адекватні для пізнання багатьох еволюційних процесів у

суспільстві, вітчизняні та зарубіжні дослідники дедалі частіше пов'язують парадигмальні зрушення у структурі сучасного економічного знання з формуванням економічної синергетики, об'єктом вивчення якої є економіка як складна, відкрита та нерівноважна людиноцентрична система, а предметом – закономірності та механізми її самоорганізації і саморозвитку [1-5].

Таким чином, синергетика акцентує увагу на важливих аспектах реальності, які найбільш характерні для сучасного етапу соціально-економічних перетворень: нестійкості, нерівноважності, нелінійності та емерджентності господарського розвитку суспільства.

Водночас слушною є думка тих науковців, які вважають, що синергетика «росте звідусіль» [6, с. 8] і є своєрідною метадисципліною, що має підґрунтя всередині найрізноманітніших природничо-наукових галузей [7, с. 37–38].

У цьому контексті опорою синергетики в економічній науці можна вважати основоположні ідеї неортодоксальної теорії економічного розвитку Й. Шумпетера.

На противагу неокласикам, які трактували господарську динаміку як постійне повернення економіки до “ідеального” стану стаціонарної рівноваги, Й. Шумпетер висунув гіпотезу, яка пов'язала розвиток економічних систем з їхніми стрибкоподібними переходами до якісно нового стану, заснованими на інноваційних механізмах нових виробничих комбінацій. «Розвиток у нашому розумінні є зміною траєкторії, по якій здійснюється кругообіг, на відміну від самого кругообігу, є зміщенням стану рівноваги на відміну від процесу руху до стану рівноваги», – писав дослідник [8, с. 131]. Його цікавили такі «внутрішньосистемні зміни», які «по-перше, стихійно виникають в економіці і, по-друге, є дискретними, оскільки всі інші зміни і так зрозумілі й не створюють ніяких проблем» [8, с. 131].

Важливо наголосити, що основну увагу вчений приділяв дослідженню не стільки «чинників змін», скільки «способу, яким вони прокладають собі дорогу» [8, с. 126]. По-суті, йдеться про біфуркаційний механізм самоорганізації економічних систем на шляху їхнього «творчого руйнування» та переходу в нову якість шляхом набуття принципово нових характеристик.

При цьому періоди нерівноважного стану економічної системи (кризи, депресії) Й. Шумпетер розглядав як необхідне середовище для «запуску» механізму реорганізації її структури шляхом групової взаємодії новаторів – підприємців, діяльність яких передбачає «наявність сил та енергії, обсяг яких далеко виходить за межі щоденних буденних потреб» [8, с. 159].

Таким чином, в теорії економічного розвитку Й. Шумпетера інноваційна підприємницька активність породжує синергетичний ефект, самоорганізацію соціуму та сприяє подоланню економічної кризи шляхом кластерного утворення нових виробничих комбінацій. У цьому контексті заслуговує на увагу спроба дослідника виявити системоутворюючу динамічну структуру ринкової економіки, в якості якої вчений розглядав капітал.

Виходячи з того, що «поняття капіталу характеризує процес, метод здійснення нових комбінацій», Й. Шумпетер трактував останній як «специфічну рушійну силу, а не благо в звичному розумінні цього слова» [8, с. 222].

Зауважимо, що зазначений підхід є плідним в контексті виявлення суперечностей сучасного світогосподарського розвитку. Як самоорганізуючий та системорозвиваючий чинник сучасної ринкової економіки, капітал відіграє активну роль в інтенсифікації процесів глобалізації, що, в свою чергу, сприяє радикальній модифікації необхідних та достатніх умов його самовідтворення.

Йдеться насамперед про інтенсивний розвиток фінансового капіталу, оборот якого значною мірою замкнений на самому собі внаслідок віртуалізації світових ринків, які використовують новітні інформаційні технології та породжені ними нетрадиційні фінансові інструменти.

При цьому світові фінанси розшаровуються на реальні, які опосередковують глобальний процес відтворення, та віртуальні, що мають спекулятивне походження і є відособленими від реальних відтворювальних циклів.

Загострення суперечностей глобальної фінансової системи, пов'язаних із розвитком спекулятивного міжнародного капіталу за умови збереження національно-державної форми організації грошово-кредитних систем, породжує нестійкість світових фінансів, провокуючи фінансові кризи.

### Список літератури

1. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Вай-Бин Занг; Пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 280 с.
2. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
3. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 310 с.
4. Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. Теория экономической трансформации как исследовательская программа / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев // Общественные науки и современность. – 2007. – № 5. – С. 5–17.
5. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
6. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах / Хакен Г. – М.: Наука, 1989. – 423 с.
7. Климонтович Н. Синергетика: лозунг или наука? / Н. Климонтович // Знание – сила. – 1982. – № 9. – С. 37–39.
8. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия // Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова,

М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова. Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой и др.]. — М.: Эксмо, 2008. — 864 с.

**Iurii Bazhal**

*Doctor of Economics, Professor  
National University of “Kyiv-Mohyla Academy” , Kyiv*

## **THE SCHUMPETERIAN APPROACH TO UNDERSTANDING A NATURE OF ECONOMIC CRISIS**

The meaning of the Schumpeter's innovation theory of economic development lies first of all in proving the fact that the R&D and the technological innovation sphere of a country is not the result, but the driven force of the sustained economic growth. In many ways, the technological determinism shapes the economic preconditions for the cyclical surge with its periodical crisis phases and following by the recovering and expansions. The innovations readiness becomes the central focus of the new global competition between national economies for a position in the world development ranking and as the main factor of reaching the well-being of these countries. It is very important for the national experts and policy makers to recognize the objective nature of these processes.

The Schumpeterian approach creates also the angle for the fruitful vision of the current world financial and economic crisis nature. It lets us elaborate not only the appropriate policy response but to evolve new economic approaches in order to ensure the economic growth in the future. The theoretical field of such discussions is very broad and characterized by diversity of views. In presentation we will try to develop arguments for the standpoint that ideas of the Neo-Schumpeterian theory of Techno-Economic Paradigms with its leading role of technological innovation are very fruitful for explanation the patterns of contemporary economic cycles as in general case as in particular for Ukraine.

It is essential that the transitive countries like Ukraine and its policy makers will be to consider the mentioned technological determinism as, without exaggeration, a fatal factor that crucially influence on the successful economic growth in long-run perspective. It means that in reality we have generally no other choice for Ukraine in terms of model of dynamic economic development apart from mobilization of our possibilities for the effective inclusion of Ukrainian economy in the technological path of the human civilization evolution. Practical realization of this task will require considerable management efforts and first of all we need an objective economic assessment of the technological structural development of national economy in a global development under the techno-economic paradigms context. This approach gives to a country's authorities the methodological vision to develop and implement those institutional, regulatory and

economic motivational measures to ensure accelerated development of the branches of 5<sup>th</sup> and 6<sup>th</sup> technological paradigms.

Overview of prescriptions to cure the actual crisis showed that much more attention is attracted to the theories which explain economic cycles by the impact of different from innovation factors, more traditional and understandable: weaknesses of global financial markets, uncontrolled “hot” foreign investments, currency exchange rate problems, peculiarities of money circulation and banks system etc.

The similar reasons of the current crisis are called for the transitive countries. Among main factors an experts have named following: consumption credits, government debt, foreign assets in banking systems, foreign investments and credits, speculative economy, intermediary economy, “bad” government. Majority of them considered the overfinancing of national economies as a combined central shortcoming of mentioned reasons of crisis in European transitive countries. But now we have a paradox when the overfinancing has been treated by the huge governmental financial interventions and the unprecedented refinancing of banking system by Central Banks of different countries. The puzzle is how it could happen when just before crisis we have avalanche of the money credits and just crisis has started we obtain a total shortage of money.

These facts lead to recognize the existent of more fundamental reasons of current crisis. This conclusion is developed also by facts of identical trends in the international trade crisis phenomena both in the transitive European countries and in the old European countries being on the different poles of economic development. We can see the crisis trends of the exports volumes of such economically different countries are similar in general. It is also indicate that there is a more fundamental basis of current crisis than short-term disturbances due to the subjective incorrect decisions. Actually all mentioned types of occurrences take place in any times. But the mass character of such mistakes had been emerging when the one technological paradigm of human civilization comes to be over and new paradigm starts to mature.

The basic reason of such matters concerns a situation when the traditional markets are reaching to the saturation and they have no demand potential to following development. Crisis starts when credit money for the future development of traditional markets change into financial bubbles. This kind of money disappears if they cannot find new objects to investing. New investment goals are as a rule the technological innovations. Such conceptual explanation of the economic crisis elaborates Schumpeterian and then Neo-Schumpeterian approaches of economic theory. In our opinion this theoretical and practical vision may be very fruitful to form effective anticrisis economic policy for contemporary situation.



**Циганов Сергій Андрійович**

*доктор економічних наук, професор*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин*

**Циганова Надія Вікторівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана м.Київ*

## **ПЕРЕДУМОВИ І НАСЛІДКИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Співпадіння у часі внутрішньої, інституційно-політичної кризи та світової фінансової кризи негативно вплинуло на результати трансформаційних економічних перетворень в Україні так і на позиції країни у світовому просторі. Рейтинг країни за показником розміру зовнішнього ринку, доступного для українських компаній, за останні три роки погіршився на 10 позицій. Частка у ВВП вітчизняного експорту товарів та послуг знижує практично з кінця 2004 р. і дотепер. В умовах змін світової економічної кон'юнктури експортно-орієнтована модель розвитку виявила свої істотні недоліки, загострила актуальність проблеми створення надійного механізму підвищення рівня конкурентних переваг країни, формування такого механізму вимагає з'ясування теоретичних і практичних аспектів проблеми конкурентоспроможності.

Світова фінансово-економічна криза, яка розпочиналась як іпотечна криза у серпні 2007 р. в США, поступово охопила весь світ і, за твердженням аналітиків, стала другою за величиною після кризи 1929 – 1933 рр. Світова криза дійшла і до України та вразила не лише фінансовий, а й реальний сектори економіки. Однак фінансова система і реальна економіка – це єдине ціле. Жодна з країн, зокрема й Україна, не має будь-яких шансів уберегтися від її руйнівних наслідків. Зазначене підкреслює актуальність теми дослідження, оскільки, незважаючи на те, що економічна криза, що розгортається, є справді світовою, кожна країна змушена буде самостійно долати її наслідки з урахуванням особливостей національної економіки.

Проте не варто сподіватися на те, що ряд заходів державного втручання у фінансову систему можуть забезпечити світову економіку від подальшої ескалації системної кризи. Більшість заходів спрямовані лише на подолання наслідків кризи, тоді як “за кадром” залишаються її витоки. Якою буде руйнівна сила кризи, як довго вона триватиме, на якому витку розвитку економіки опиниться Україна після подолання наслідків кризи у порівнянні з іншими країнами – зазначені питання на сьогодні залишаються без відповіді.

Найбільш вразливими щодо кризи виявилися недерсифіковані економіки, які є критично залежними від притоку іноземного капіталу і зорієнтовані на вкрай вузькі ринки. В таких країнах на один-три товари

припадає до 70 % експорту, а сам цей експорт дає до 80 % обсягу валютних надходжень і 50 – 70 % бюджетних доходів. Криза радикально обвалює котировки на фондових ринках, провокує відтік капіталу, неплатежі і зниження курсів національних валют. Як наслідок, криза виявляється значно глибшою, ніж у країнах звідки кризові явища розповсюдились і відновлення економічного зростання починається значно пізніше, а саме, через 12 – 15 місяців після появи помітних ознак поживлення у провідних економіках західних країн.

На початку іпотечної кризи в США вітчизняні вчені активно сперечалися щодо її наслідків для фінансово-кредитної системи України. Одна група дослідників вважала, що українській фінансово-кредитній системі нічого не загрожує, тому що через нерозвиненість фондового ринку в портфелі вітчизняних банків не потрапили неліквідні іпотечні облігації американських банків. Інша група стверджувала, що частка іноземного капіталу, присутня у вітчизняній банківській системі, є достатньою, щоб слугувати так званим “провідником” всіх фінансових криз Західної Європи.

За оцінками МВФ країни колишнього СРСР найбільше постраждали від кризи. Згідно з прогнозом фонду, економіка 12 країн СНД у 2009 р. скоротиться на 5,8 %, але вже у 2010 – 2011 рр. очікується зростання на 2,0 %. Експертами прогнозується, що з усіх регіонів глобальної економіки країни СНД зазнають найбільш радикального повороту економічної фортуни в короткий термін. Причина полягає в тому, що економіки країн СНД зазнають втрат унаслідок трьох великих шоків: фінансових потрясінь, які істотно скоротили доступ до зовнішнього фінансування; зниження попиту з боку країн з розвинутою економікою; пов'язаного з цим падіння цін на біржові товари, особливо на енергоресурси. МВФ визнає, що Україна належить до найбільш уражених країн економік регіону. У 2009 р. очікувалось падіння ВВП на 14 %, у 2011 р. можливо помірне його зростання (+ 2,7 %). При цьому інфляція становитиме у 2011 р. в середньому 10,3 %. Позитивним аспектом прогнозу є перехід від негативного сальдо поточного рахунку (до 2008 р. включно) до позитивного (0,4 % від ВВП у 2009 р. і 0,2 % – у 2010 р.), який відбудеться за рахунок попереджуючого скорочення імпорту, а не зростання експорту.

Сьогодні, враховуючи невизначеність перспектив розвитку світової економіки, важко оцінити перспективи національної економіки, яка глибоко інтегрована у світовий економічний простір не буде помилкою вважати, що наша економіка перебуває нині у точці функціональної невизначеності і може еволюціонувати до кількох альтернатив. А вони, за великим рахунком, не передбачувані. Нинішня криза не стала для України кризою відбудови. Навпаки вона поглибила протиріччя, що їй передували, конструктивна функція кризи залишилась не реалізованою, що ускладнює економічну ситуацію в країні.

В Україні фінансова криза характеризується насамперед ослабленням зв'язків між найважливішими елементами фінансової системи держави,

хронічною незбалансованістю бюджетних доходів і видатків, розбалансованістю грошово-кредитної системи, відсутністю стабільності курсу національної валюти, лавиноподібним зростанням державної заборгованості, нераціональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів. Економіка України почала дедалі відчувати вторинні наслідки, також пов'язані зі світовою фінансово-економічною кризою, а саме: зростання вартості та утруднення отримання зовнішніх запозичень; відтік капіталу та робочої сили; зниження попиту на провідних експортних ринках України; наростання негативних очікувань суб'єктів ринку під впливом демонстраційного ефекту світової фінансово-економічної кризи.

Існує думка про те, що ситуація, коли країна знаходиться в стадії фінансово-економічної кризи, є найбільш сприятливою для проведення економічних та соціальних реформ, оскільки населення країни та інші суб'єкти економічної діяльності усвідомлюють необхідність змін і готові сприйняти їх адекватно. Криза не лише руйнує, а й містить у собі конструктивний потенціал – зосереджується на перспективі, формує передумови утвердження нового. Криза – це не лише великі втрати та випробування, не лише деструктив. Це водночас і прискорення модернізації сучасного устрою світового господарства, підґрунтя для утвердження нового, перспективного.

Однак у прагненні до позиціонування такого явища, як криза у позитивному світлі, слід не забувати про соціальний аспект. Зростання макроекономічних показників за рахунок стресів на мікрорівні, за рахунок пережитих негараздів окремих суб'єктів економічних відносин не можна трактувати однозначно як позитивне явище. Більшість фахівців, які стоять на позиціях позитивного впливу кризи на розвиток економіки країни в цілому в ретроспективі, забувають історичну істину про те, що будь-які негаразди в економіці країни насамперед завдають шкоди найбільш уразливим соціальним прошаркам і найменш захищеним.

В цілому до заходів щодо подолання фінансово-економічної кризи і опосередковано кризи у реальному секторі економіки можуть бути віднесені такі відомі дії, як запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат, зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту Державного бюджету, вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення (що дуже складно в сьогоднішніх умовах); забезпечення фінансової підтримки малого та середнього бізнесу й посилення економічної відповідальності суб'єктів господарювання за дотримання вимог податкового законодавства; оптимізація рівня податкових вилучень до бюджетів різних рівнів.

**Антонова Анна Олегівна**  
кандидат технічних наук, доцент  
Національний авіаційний університет, м.Київ

## **О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ МЕЖДУ ТРЕНДОМ И ЦИКЛОМ В МОДЕЛИ ГУДВИНА**

Особое место в макродинамических исследованиях занимает теория экономического развития и экономических циклов Й.Шумпетера [1,2]. Как отмечено в [3], она "...тщательно изучается многими поколениями экономистов, относится к числу наиболее цитируемых, признается как бесспорно фундаментальная и новаторская. Однако, ... "она до сих пор не входит в состав общепринятых теоретических конструкций, с помощью которых решаются прикладные задачи макроэкономического характера" [3, с.14]. И далее: "Создав теорию ... Й.Шумпетер не смог довести ее такого уровня восприятия, который позволил бы перейти от абстрактной теории к прикладным макроэкономическим исследованиям, к моделированию, к статистическому анализу" [3, с.15].

Стоит, однако, заметить, что были предприняты попытки математической формализации теории деловых циклов в работах Р. Гудвина [4,5] и С. Сорди [6], а также в недавно выполненных работах А.Акаева [7,8] и нашей работе [9].

Математической базой для этих работ послужила, ставшая ныне классической в теории экономических циклов, статья Р.Гудвина [5], опубликованная вскоре после смерти Й.Шумпетера. Безусловно, она написана под влиянием работ Й.Шумпетера – Р. Гудвина можно считать учеником Й.Шумпетера, длительное время они вместе работали в Гарварде.

Свои идеи по описанию экономических циклов Р.Гудвин обсуждал с Й.Шумпетером. Это подтверждает следующая цитата из введения [2, с.91]: "This paper, with the exception of a few modifications in the last section, was presented at the 1948 meeting of the Econometric Society in Cleveland, at it was summarized in *ECONOMETRICA* for April, 1949(Vol. 17, pp. 184-15). In its various metamorphoses it was followed with great interest and many helpful comments by the late J.A.Schumpeter. His influence on the whole of it is so pervasive, and I hope so evident, that particular acknowledgment would be inadequate".

Приблизительно это переводится так: "Эта статья, за исключением некоторых изменений в последнем разделе, была представлена на совещании эконометрического общества в Кливленде в 1948г., ее резюме опубликовано в журнале *Econometrica* в апреле 1949г. (т. 17, стр. 184-15). *Й.Шумпетер с большим интересом следил за различными ее вариантами и сделал много полезных комментариев. Его влияние на все настолько глубоко, и я надеюсь, так очевидно, что даже особой благодарности автора статьи, может оказаться недостаточно*" (курсив мой).

В работах [6-8] делается вывод, что независимые (инновационные) инвестиции как функцию времени можно приближенно моделировать в виде суммы трендовой составляющей и периодической (или квазипериодической):

$$A_{inn}(t) = A_{tr}(t) + \tilde{A}(t).$$

Трендовая составляющая выбирается в виде линейной функции [5,6] или экспоненциально растущей [7,8].

В качестве математической модели в [6-8], используется версия модели Р. Гудвина [5] в виде дифференциального уравнения (ДУ модель), в [9] – версия [5] в виде дифференциального уравнения с запаздыванием [5] (ДУЗ модель). Численные расчеты, выполненные в [9], показали, что ДУ и ДУЗ модели могут приводить к различному временному поведению национального дохода.

Интересным представляется вопрос о взаимодействии между трендом и циклом. В силу нелинейного характера моделей экономического цикла несправедлив принцип суперпозиции: имеет место взаимодействие между нарастанием дохода и его циклическими колебаниями. Расчеты выполненные в [8], а также наши модельные расчеты показывают, что динамика поведения во времени национального дохода сильно зависит от параметров модели и может носить сложный характер.

### **Список литературы**

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
2. Schumpeter J. S. Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process: –NY.: McGraw-Hill, 1939.–v.1,2.
3. Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику: – М.: Япония сегодня, 1997. –106с.
4. Goodwin R. M., Review of Economic Statistic, v.28, N2, pp.95-104 (1946).
5. Goodwin R. M., Econometrica, v.19, 1-17 (1951).
6. Sordi S. The interaction between trend and cycle in macrodynamic models of the economy in: The Theory of Economic Growth. A ‘Classical’ Perspective, edited by N. Salvadori, Edward Elgar, Aldershot, UK ,2003, pp. 286-305.
7. Акаев А.А., ДАН РФ, 2007, том 417, №4, с. 439-441.
8. Акаев А.А., ДАН РФ, 2008,т. 421, №1с.29-33.
9. Antonova A. O., Reznik S. N., and Todorov M. D., “Analysis of Types of Oscillations in Goodwin's Model of Business Cycle” in Application of Mathematics in Technical and Natural Sciences (AMiTaNS’10), edited by M. D. Todorov and C. I. Christov, AIP Conference Proceedings 1301, American Institute of Physics, Melville, NY, 2010, pp. 188-195.

**Бойко Аліна Василівна**

*кандидат економічних наук, докторант  
Державна установа "Інститут економіки та  
прогнозування НАН України", м. Київ*

## **РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Більшість держав вкотре зітнулася з проблемою подальшого ефективного розвитку, що особливо загострилася у результаті світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. та пов'язана із кризою світової економічної думки, яка й до нині не знайшла ефективні способи вирішення глобальних проблем та суперечностей розвитку. Зокрема, теоретичною та практичною проблемою сучасного періоду розвитку є розробка принципово нової економічної моделі, адекватної національним традиціям господарювання і зовнішнім викликам. Отже, національні економіки є взаємопов'язані та взаємозалежні як результат інтернаціоналізації економічних відносин, інтеграції та глобалізації фінансових ринків. Відтак, доцільним є врахування політичної, соціально-економічної динаміки країн, що знаходяться на різних рівнях розвитку та належать до різних регіонів й локальних цивілізацій. Цей підхід важливий для з'ясування загальних механізмів і рушійних сил світового розвитку, що в умовах високого рівня відкритості економік та стрімкої швидкості трансферу криз є вимогою до обґрунтованості національних реформ.

Також економічний, політичний чи соціальний розвиток не є лінійним і передбачає різноманітні коливання, цикли та хвилі, більшість з яких є закономірними, а не випадковими. Найбільший інтерес при цьому становлять цикли економічної кон'юнктури Кондратьєва, тривалістю 40-60 років. Вони тісно пов'язані із технологічною, економічною, політичною та соціально-культурною еволюцією та є її вираженням в умовах ринкового господарства [1, с. 13-14]. У той же час тісно взаємопов'язаними є й самі сфери суспільного життя. У підсумку, реформування національної економіки вимагає завершення цілісної моделі економічної системи держави, що має бути сформована. Незважаючи на все ще поширені екстраліберальні ілюзії, якраз роль і відповідальність держави щодо визначення і реалізації стратегічних пріоритетів розвитку зростає в умовах глобальних дисбалансів. Проблема останніх активно дискутується міжнародними та українськими експертами і науковцями [2]. Незбалансованість боргу і кредиту у міжнародних економічних відносинах формує невизначеність щодо динаміки міжнародної фінансової системи, у яку значно інтегрована Україна. Так, розмір міжнародних резервів України станом на 01.04.2011 склав 36.4 млрд. дол. США (109.9% від ВВП), оборот зовнішньої торгівлі у I кв. 2011 р. становив 41.5 млрд. дол. США, а прямі іноземні інвестиції в Україну у I кв. 2011 р. – 52.8 млрд. грн. США або 159.6% від ВВП [3]. Звідси, зовнішня

фінансова стабільність України суттєво визначається проблемою розбалансованості міжнародних фінансів. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність постійного моніторингу та завчасного реагування на процеси у світовій фінансовій системі.

Щодо внутрішньої фінансової стабільності, то важливою її опорою є реформування національної економіки, зокрема легалізація ресурсів тіньової економіки та стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання на засадах послідовної та передбачуваної державної економічної політики. У цьому контексті не втратив своєї актуальності “принцип безперервності Візера”, відповідно до якого економічна система чи діяльність окремо взятого суб'єкта господарювання “під впливом будь-яких обставин буде змінюватися не довільно, а у кожний наступний момент узгоджено із попереднім станом” [4, с. 63]. Так, розглядаючи ринкове господарство, засноване на переважанні приватної власності, розподілу праці та вільної конкуренції, Й. Шумпетер обґрунтував, що землевласник міг би легко відповісти на питання щодо потреби у саме хлібові та обсягу цієї потреби, оскільки: “...великий, частково успадкований ним досвід навчив його, наскільки великим повинно бути виробництво, щоби справи у нього йшли якнайкраще; досвід навчив його визначати величину та інтенсивність того попиту, який він має враховувати” [4, с. 60]. Це твердження наводить на думку, що соціально-економічні перетворення упродовж останніх 20 років за зразком моделі ринкової економіки, не були ефективними у зв'язку із їх базуванням на принципах приватного інтересу та ініціативи, а також лібералізації економічних відносин, які після тривалого періоду адміністративно-командного управління (фактично періоду цілого покоління) не відповідали тогочасному економічному мисленню населення. Загалом, національна модель має враховувати (опиратися на) історичні традиції та орієнтуватися на зовнішні виклики, а не переймати один в один зарубіжний досвід чи виконувати відповідні рекомендації. Окремо слід зазначити щодо завдань та засобів проведення соціально-економічних реформ в Україні [5]. Досвід свідчить, що навіть найкращі ідеї під час практичної реалізації можуть бути “загублені” їх виконавцями. У зв'язку з цим слід формувати та сприяти реалізації креативного потенціалу суспільства. Саме критичний рівень креативних, освічених, духовно багатих людей і є основною запорукою ефективного реформування національної економіки.

#### **Список літератури**

1. Гришин И. Север-Юг: прогноз социально-экономической и политической динамики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №2. – С. 13-23.
2. Апокин А.Ю. Финансовая составляющая “проблемы глобальных дисбалансов” в мировой экономике // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №4. – С. 123-129.
3. Платіжний баланс // Макроекономічний огляд (травень 2011). – К.: НБУ, 2011. – С. 23-27. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua); Випуск товарів та послуг і валовий внутрішній продукт // Експрес-випуск №164

“Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за I квартал 2011 року”. – К., 2011. – С. 1. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua); Прямі іноземні інвестиції в Україну у I кварталі 2011 року // Експрес-випуск №117 “Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у I кварталі 2011 року”. – К., 2011. – С. 4. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) .

4. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президентові України // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Петрушенко Юрій Миколайович**  
*кандидат економічних наук, доцент*  
*Сумський державний університет, м. Суми*

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЇ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ГРОМАД**

Кожен регіон України розробляє свою власну стратегію регіонального розвитку, при цьому місцева влада на власний розсуд вирішує включати, чи не включати ті чи інші цілі до загальної стратегії. Якщо проаналізувати програми соціально-економічного розвитку більшості областей та міст України, то можна визначити, що вони направлені перш за все на розвиток територій, а не громад/людей, які на них проживають.

В той же час поняття «громадянське суспільство», «громада» стали невід’ємною частиною сучасного життя, а завдання розвитку громад все більше обговорюється не тільки в соціологічній, але і в економічній науці.

На жаль, на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття “громада” особливо коли говорять про її економічний розвиток. Найчастіше мова йде про громаду як спільноту, об’єднану за ознакою спільного проживання у певній місцевості, тобто територіальну громаду. Однак таке трактування терміну “територіальна громада” має дещо односторонній характер. На наш погляд, термін “громада” перш за все стосується не території, а конкретних людей, об’єднаних спільними інтересами, а також досвіду, соціальних відносин і прагнень.

Неможливо ефективно створювати і реалізовувати програми соціально-економічного розвитку громад, ставлячи в основу територіальні, а не людські характеристики. Людський потенціал є чи не найважливішим для успішного розвитку регіону. Він характеризується не просто чисельністю населення, а динамікою демографічних процесів, освітою і професійним



розвитком, розселенням, рівнем співпраці громадян, соціальним потенціалом.

Важливою умовою розвитку людського потенціалу є наявність можливостей самореалізації жителів регіону через освіту, професійну підготовку, творчість. За словами Ф. Фукуями, соціальний капітал будується знизу вгору через спільну працю людей, їх підготовку, освіту, свободу для їх об'єднання, стабільність і безпеку в суспільстві. Одночасно з цим для формування позитивного соціального капіталу важливим є збереження й розвиток моральних засад громад, що особливо актуально в сучасних умовах, яким притаманними стають «втрата багатоманітності природних умов і вражень, радощів і стимулів, монотонність міського побуту і технологізованої праці, стандартизації навчання, інформації, розваг, серійність духовної продукції». Тому показниками наявності умов для розвитку позитивного соціального капіталу мають стати доступність центрів духовного і культурного розвитку (шкіл мистецтв, центрів творчості тощо), кількість громадських організацій, об'єднань громадян, релігійних громад.

Соціально-економічний стан території країни в цілому й адміністративних одиниць зокрема визначається саме соціальними, а не виробничими показниками. Поліпшення соціальних параметрів є головним джерелом підвищення ефективності економічних результатів: надійності продукції, її якості та, як наслідок, більш високої ефективності виробництва.

Розвиток громади – це динамічний соціокультурний процес. Він не обмежується розвитком тієї чи іншої території, а включає поняття “зорієнтований на людину розвиток”, яке передбачає, що людина вважається основою і перебуває у центрі будь-якого еволюційного процесу. І коли говоримо про “розвиток громади”, маємо на увазі не лише зростання добробуту, рівня платні, доходів на душу населення тощо. Розвиток громади – це, передусім, соціальні зміни, через які у громаді виникають нові ініціативи, нові інститути, зростає соціальний капітал, змінюються люди, їх бачення світу і своєї ролі в ньому, розвиток нових можливостей, розвиток власного потенціалу.

Ми перевірили ці положення на основі результатів реалізації Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громади» (МРГ/ПРООН), яку було започатковано в Україні у вересні 2007 року. Програма фінансується Європейською Комісією та співфінансується і впроваджується Програмою розвитку ООН за підтримки Уряду України.

Метою даної Програми є створення сприятливого середовища для сталого соціально-економічного розвитку на місцевому рівні шляхом сприяння самоорганізації громад, розроблення та впровадження невеликих за обсягом громадських ініціатив у всіх областях України.

На місцевому рівні проект співпрацює з громадами-учасницями (самоврядні організації громад, активісти та безпосередні мешканці громад) та місцевими органами влади (сільські, селищні, міські голови та ради, районні ради, районні державні адміністрації).

Головним результатом реалізації Програми, на нашу думку, стали не стільки вирішення нагальних проблем розвитку громад, скільки напрацьовані за міжнародними стандартами механізми самоорганізації громад та взаємодії громади та влади.

Участь в міжнародній програмі дій фактично змінила механізми самоорганізації і господарювання всіх громад, що брали участь у Програмі розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громади». Мова йде перш за все про інституційні зміни у суспільстві шляхом імплантації міжнародних стандартів соціальної поведінки.

**Кір'ян Тетяна Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доктор філософії,  
професор, академік Академії економічних наук України  
Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства  
соціальної політики України і Національної академії наук України, м. Київ*

## **РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ ТА СТВОРЕННЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УМОВАХ ОНОВЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Видатному економісту та соціологу І.А. Шумпетеру належить розробка динамічної концепції циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного зростання.

Україна за роки незалежності переживає другий цикл фінансово-економічної кризи, який є наслідком світової кризи.

Перший цикл фінансово-економічної кризи припадає на 1991-1999 роки, коли індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту впав понад 50%.

Другий цикл фінансово-економічної кризи розпочався у другій половині 2008 року та продовжується по теперішній час. Проте у 2010 р. вперше з початку цієї кризи спостерігається реальний ріст ВВП, який продовжується і в нинішньому році.

На сьогоднішня найбільш актуальною залишається проблема незбалансованості попиту та пропозиції робочої сили за професійно-кваліфікаційним рівнем. Дисбаланс робочої сили поглиблюється низькими якісними характеристиками значної кількості вільних робочих місць та відсутністю належної інфраструктури, тобто недостатнім рівнем заробітної плати, несвоєчасною її виплатою, транспортною недоступністю місць роботи, відсутністю житла тощо.

Регіональний ринок праці як саморегульована підсистема суспільного відтворення володіє арсеналом засобів щодо встановлення економічно доцільних пропорцій між множинністю елементів і сфер, то визначають

його структуру і функціональну організацію і тільки методи прямого й опосередкованого регулятивного впливу можуть забезпечити якісно новий рівень перебігу процесів відтворення робочої сили в межах регіональної економіки.

Регулювання ринків праці повинно бути органічно пов'язане з комплексом системних перетворень, які стимулюють економічне зростання.

Основне функціональне призначення ринкового регулювання сфери трудових відносин можна визначити як створення економічних умов щодо сталого відтворення сукупної робочої сили на якісно новому рівні. Це передусім передбачає: можливість якомога повнішого задоволення потреб населення регіону в набутті освітньо-професійних знань, широка альтернативність вибору сфери прикладання праці, певні соціальні гарантії в разі вимушеної незайнятості. Такий підхід складе основу оцінювання ринкових перетворень і визначення напрямів досягнення ефективного відтворення робочої сили.

Важливою передумовою забезпечення ефективною зайнятості населення, недопущення зростання безробіття є дієва політика економічного зростання, комплекс соціально-економічних заходів, вдосконалення механізмів ринкового та державного регулювання економіки в цілому, і ринку праці, зокрема.

Актуальними проблемами в аспекті, що розглядається є необхідність підвищення економічної активності населення; недопущення зростання безробіття, обмеження сфери застосування праці під натиском світової кризи; забезпечення відповідності між попитом і пропозицією робочої сили. Вирішення цих завдань пов'язано із розробкою та впровадженням комплексу заходів і механізмів реформування системи зайнятості, спрямованих на подолання кризових явищ, що можуть відбуватися у сфері праці під впливом світової кризи, підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення високого рівня зайнятості, соціального захисту, заробітної плати і доходів населення, що наближаються до аналогічних параметрів економічно розвинених країн світу. Таким чином вирішення питань, пов'язаних із зазначеними напрямами є необхідною передумовою впровадження ефективною державної політики на ринку праці, зокрема з метою запобігання негативних наслідків кризових явищ.

Затвердження Програм розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні передбачає спрямування інвестицій та запровадження інноваційних технологій у розвиток базових галузей економіки (паливно-енергетичної, агропромислової, машинобудівного і житлово-комунального комплексів та транспортної інфраструктури).

Пріоритетними завданнями щодо державного сприяння і підтримки розвитку національної промисловості шляхом спрямування інвестицій, а отже створення робочих місць слід вважати:

- наукоємні машинобудівні виробництва (авіаційна та ракетно-космічна галузі, сільськогосподарське, енергетичне і транспортне

машинобудування, суднобудування, випуск високотехнологічного обладнання для добувної та металургійної промисловості);

- приладобудування (високотехнологічні прилади і системи широкого функціонального та галузевого призначення, зокрема, для розвитку житлово-комунальної та соціальної сфер – охорона здоров'я, освіта);
- оборонно-промисловий комплекс (виробництво сучасних видів озброєння та військової техніки);
- виробництво екологічно і біологічно чистих харчових продуктів;
- видобування паливно-енергетичних корисних копалин та новітні види виробництв з їх комплексного використання та перероблення;
- виробництво електроенергії, зокрема на основі відновних і нетрадиційних ресурсних джерел;
- базові переробні виробництва (металургія, хімія та нафтохімія).

Це стане запорукою подальшого розвитку попиту на робочу силу в Україні.

На сьогодні постає завдання реконструкції і модернізації ключових галузей економіки, таких як металургія, машинобудування, будівництво, діяльність транспорту і зв'язку. Це, в свою чергу, призведе до появи нових якісних високопродуктивних робочих місць та збільшення потреби економіки у висококваліфікованій робочій силі. Це вимагатиме підвищення рівня професійного навчання, підготовки перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників для заміщення нових високопродуктивних робочих місць.

Важливе місце в формуванні попиту на робочу силу належить науково обґрунтованій системі прогнозування, яка забезпечуватиме управлінську ланку чіткими орієнтирами розвитку економічної системи і, як наслідок – ринку праці.

Основою прогнозування створення робочих місць на перспективний період мають стати значні масштаби та висока соціально-економічна ефективність інвестування, технічне переозброєння підприємств та запровадження високопродуктивних, ресурсо- і енергозберігаючих технологій, зростання професійно-кваліфікаційного рівня працівників.

Виходячи з цього, важливим питанням є вкладання інвестицій в робочу силу, яке забезпечить громадян необхідною інформацією для кращої орієнтації на ринку праці та вибору найбільш оптимального курсу професійної підготовки.

Держава повинна мати важелі щодо дотримання стандартів професійної компетенції в умовах, коли залежність між суспільною ефективністю праці і мірою її продуктивності та оплати практично відсутня. До таких важелів можна віднести створення стандартів професійної компетенції, регламентацію процедур професійної сертифікації та визначення кваліфікаційного рівня, необхідних для виконання певної роботи. Запорукою актуальності таких стандартів, їх здатності втілювати виробничий

досвід та досягнення науки має бути активна взаємодія урядових органів із найдосвідченішими працівниками певних професійних груп, висока якість знань і навичок яких підтверджена позитивними результатами господарської чи науково-дослідної діяльності. Така взаємодія, провідною формою якої можуть стати зв'язки навчальних закладів із провідними підприємствами та науково-дослідними центрами, сприятиме збереженню суспільно необхідного рівня інвестицій в людський капітал і підтриманню бажаного рівня значущості професійної освіти у суспільстві.

**Комарницький Іван Федорович**

*доктор економічних наук, професор*

*Буковинська державна фінансова академія*

**Саєнко Олександр Сергійович**

*кандидат економічних наук*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича м. Чернівці*

### **ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Ситуація, що склалася в умовах поглиблення економічної кризи, вимагає формування адекватної системи шляхів зміцнення економічної безпеки, яка б передбачала досягнення економічного зростання у довгостроковій перспективі, формування ефективного інституціонального середовища, підвищення якості життя населення та забезпечення на цій основі умов для ефективного та безпечного функціонування економічної системи.

Це можливо лише за умови поліпшення інвестиційного клімату і зростання прямих інвестицій як з боку вітчизняних, так і зарубіжних власників капіталу. Логіка подібного взаємозв'язку обґрунтована економічною теорією і підтверджена господарською практикою.

В умовах гострого дефіциту кредитних ресурсів, досі не сформованої адекватної банківської й інвестиційної інфраструктури, не створеної системи інститутів, покликаних обслуговувати інвестиційні процеси постає проблема здатності українського приватного сектора в реальній дійсності забезпечити необхідний рівень інвестиційної активності. За таких умов актуальним видається створення державних інвестиційних банків (інститутів розвитку), що здійснювали б інвестиційну підтримку пріоритетних з погляду економічної безпеки й економічного зростання підприємств і галузей. Подібні банки можуть проводити цільове кредитування інвестицій під низький відсоток.

Причому в ролі одержувачів кредитів виступають підприємства тих напрямів господарської діяльності, які розглядаються державою як найбільш перспективні з позицій економічного зростання, такі, що вимагають

підтримки на користь економічної безпеки країни. Такого роду інститути розвитку досить успішно функціонують у Китаї, Японії, Бразилії.

Цей механізм – єдиний можливий для країн із низьким рівнем заощаджень і нерозвинутою інфраструктурою ринку. Головними завданнями інститутів розвитку є кредитування економічного зростання, стимулювання науково-технічного прогресу, модернізація виробництва на підприємствах реального сектора, надання від імені держави гарантій у тих галузях, у яких вітчизняні підприємства мають найбільші конкурентні переваги в порівнянні із зарубіжними виробниками, і в яких вони здатні вийти на світовий ринок з продукцією, що відповідає міжнародним стандартам якості.

З підвищенням рівня економічної безпеки й економічного розвитку країни значення інститутів розвитку може поступово слабшати, а роль банків, як інститутів, що забезпечують перетворення заощаджень в інвестиції, зростати.

19 березня 2004 року Національним банком України вже зареєстровано ВАТ «Український банк реконструкції і розвитку», 99,99 % частки у статутному капіталі якого належить Державній інноваційній фінансово-кредитній установі України, яка у свою чергу віднесена до сфери управління Державного агентства України з інвестицій та інновацій.

Місія банку полягає у створенні сприятливих умов для розвитку економіки України через заохочення інноваційної та інвестиційної діяльності, підтримку вітчизняного товаровиробника, дотримуючись при цьому оптимального балансу інтересів клієнтів, акціонерів і банку.

Головні інтереси банку знаходяться у сфері довгострокового кредитування, розвитку інвестиційних та інноваційних проектів, а також усього комплексу послуг, що надаються юридичним особам, відповідно до світових стандартів банківської практики та реальних потреб клієнтів і економіки України.

Державна банківська система повинна компенсувати відсутність ефективно працюючого механізму внутрігалузевого і міжгалузевого перекидання капіталу. Для цього вона мусить сприяти концентрації інвестицій і підтримці їх необхідного рівня в найбільш перспективних галузях і секторах економіки як із погляду економічного зростання, так і з точки зору економічної безпеки.

У системі державних інститутів розвитку можна виділити два рівні державного впливу, який повинен бути забезпечений відповідними інститутами. На першому рівні це може бути Український банк реконструкції і розвитку, що акумулює ресурси для інвестицій у пріоритетні галузі реального сектора, на другому рівні – спеціалізовані галузеві банки розвитку, що підтримують інвестиційну активність у відповідних секторах національної економіки. Ці банківські установи мають бути включені в систему організації фінансових потоків, що передбачає наявність механізмів їх рефінансування, вибір пріоритетних напрямів економічного розвитку, контроль над фінансовими потоками.

Рефінансування цих інститутів могло б здійснюватися, з одного боку, за рахунок закумульованих державними банками, зокрема, Ощадбанком заощаджень населення, які розміщуються в банках розвитку під гарантії уряду (аналогічна практика застосовується в Японії), а з іншого боку – за рахунок коштів НБУ.

Проте в цьому випадку виникне потреба трансформації технології управління кредитною емісією з урахуванням необхідності першочергового кредитування банків розвитку по нормативах і в пропорціях, що встановлюються щорічно в законодавчому порядку й визначаються поточною економічною ситуацією. Це не означає відновлення адміністративних технологій розподілу капітальних вкладень, оскільки централізована процедура регулювання кредитної емісії обмежуватиметься лише встановленням пропорцій розподілу загальних інвестиційних ресурсів державної і фінансової системи між банками розвитку відповідно до пріоритетів забезпечення економічної безпеки країни і створенням умов для стабільного економічного зростання. Безпосередньо ж інвестиційні рішення ухвалюються банками розвитку самостійно, виходячи з міркувань надійності інвестиційних проектів і ступеня їх окупності.

Окрім того, не менш важливе забезпечення контролю над відповідністю кредитної політики, що проводиться банками розвитку, їх цільовому призначенню. При цьому важливо забезпечити виконання принципу невторчання держави в оперативно-господарську діяльність інститутів розвитку, а також слід заохочувати сумісну участь банків розвитку і комерційних банків у фінансуванні інвестиційних проектів. Отже, все це вимагає ускладнення механізмів грошово-кредитної політики, що діють у даний час в Україні.

Як головний регулятор попиту на кредитні ресурси та їх пропозиції доцільно використовувати процентні ставки. Зниження їхнього рівня стимулюватиме економічне зростання й інвестиційну активність, роблячи кредитні ресурси доступнішими і розширюючи попит на них.

На мікрорівні за рахунок цілеспрямованого кредитування інвестиційних проектів у пріоритетних із погляду економічного зростання напрямках і значущих з погляду економічної безпеки галузях забезпечується створення, розширення й розвиток конкурентоспроможних виробництв. Комерційні банки, що кредитують підприємства реального сектора, в цьому випадку можуть розглядатися як природні партнери банків розвитку. Подібна система заходів у довгостроковій перспективі дозволить подолати розрив між гіпертрофованим фінансовим сектором і виробничою сферою, а також забезпечити створення між ними необхідного для нормального функціонування економіки взаємозв'язку. Це сприятиме не тільки забезпеченню необхідного рівня економічної безпеки країни, а й створенню умов для економічного зростання на основі переходу від простого до розширеного відтворення в господарській діяльності.

**Попов В'ячеслав Юхимович**

кандидат економічних наук, доцент

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## **СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ЙОГО РУХУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ НАУКОВОЇ СПАДЩИНИ Й. А. ШУМПЕТЕРА**

Особливості транзитивного стану української економіки спонукають до постановки низки питань принципового загальнотеоретичного характеру. Новітня ретроспектива характеризується такими ознаками, які не відповідають положенням жодних з відомих теоретичних моделей розвитку суспільства. Більш того, наявні реалії фактично спростовують достовірність фундаментальних засад однієї з найпотужніших теоретичних концепцій.

Масштабність тієї проблематики, до вирішення якої виявилась неготовою не тільки вітчизняна, але і світова наукова думка, робить доречним звернути увагу на роботи Й. А. Шумпетера. При цьому слід розглядати як мінімум два аспекти сучасного бачення спадщини цього видатного науковця. Насамперед, можна окреслити загальні риси витоків неприйняття переважною більшістю авторитетів економічної думки сформульованих ним положень. Зміни останніх десятиріч вказують на те, що у витоках фактичного відторгнення лежить далеко не помилковість його оригінальних поглядів, а їх сміливість і далекоглядність. Саме нерозумінням може бути пояснене те, що теоретичні передумови подій 1990 р. фактично були розкриті ще в опублікованій у 1942 р. праці "Капіталізм, соціалізм і демократія". Світоглядна місія даного прикладу полягає у нагадуванні про небезпеку вкрай негативних наслідків намагань не помічати або обізнано порушувати об'єктивні економічні закономірності.

З наведеного логічно слідує наступний, суто прагматичний аспект бачення спадщини Й. А. Шумпетера. Тепер вже зруйновані на практиці концептуальні положення більше не затіняють його елегантних теоретичних формул і моделей. Зрозуміло, що у зроблених понад пів сторіччя тому роботах марно шукати прямих відповідей на питання сучасності. Разом з тим, висвітлене в них бачення основоположних економічних категорій може слугувати хорошим підґрунтям для підняття з руїн сучасної наукової думки.

Відображення системи теоретичного бачення процесу економічного розвитку, Й. А. Шумпетер починає з визначення поняття "блага". Вихідним моментом економічного процесу є кругообіг благ, який починається з того, що блага споживаються, задовольняючи при цьому певні потреби господарюючих суб'єктів: "Потреби є одночасно причиною та спрямовуючим початком економічної поведінки господарюючого суб'єкту, так як являють собою його рушійну силу" [1, с. 69]. Відповідно до обраного ним підходу, засобами виробництва та самим процесом виробництва керує не визначений керівник, а виключно споживач. На його думку, той, хто керує господарством, лише виконує певні запити або задовольняє попит,



застосовуючи при цьому визначені засоби та методи виробництва. Тобто, не праця є активною складовою економічного процесу, а "єдино активним моментом є прагнення до задоволення потреб. Праця та земля є тільки інструментами для задоволення потреб" [1, с. 83].

Підхід до ринкових відносин, як до найефективнішого методу розподілу і використання ресурсів в процесі виробництва, домінував майже до початку ХХ сторіччя. Разом з тим, інтенсифікація процесів обміну та розподілу істотно ускладнила і примножила не тільки кількість зв'язків між учасниками відтворювального процесу, але і в багато разів збільшила витрати на трансакції у русі суспільного продукту, розмір яких іноді складає до 45% від ВВП. Бажання стримати зростання непродуктивних витрат, знизити інформаційну асиметрію, зумовило появу прихильників командних, ринкових та змішаних механізмів координації. Формуються відповідні моделі розв'язування пов'язаних з розподілом і обміном проблем: концентрація усіх функцій в межах єдиного центру, котрий впливає безпосередньо на всіх учасників суспільного виробництва, або ж непрямий арбітражний вплив на рух суспільного продукту. Полеміка стосовно даної проблематики продовжується й дотепер.

Вітчизняний досвід дає своєрідне підтвердження думки Й. А. Шумпетера про рушійну роль підприємницької ініціативи. Дійсно, ліквідація приватної власності на засоби виробництва зробила непотрібною боротьбу за ресурси (конкуренцію виробників), а повне усунення конкуренції призвело не до бажаних рівних можливостей задоволення індивідуальних потреб змагальним розподілом результатів, а до марнотратного і неефективного використання ресурсів, суттєвого зменшення виробничих результатів і тотального дефіциту на ринку споживачів. У командній економіці реалізується намагання підпорядкувати розподіл ресурсів у виробничій сфері не законам попиту і пропозиції, граничної продуктивності факторів і т. ін., а здійсненню планомірного розподілу ресурсів за синтетичними критеріями ефективності і доцільності. Тобто, процес виробництва у русі суспільного продукту стає не рушієм економічного розвитку, а, навпаки, джерелом проблем.

Разом з тим, питання неефективності виробничого процесу відходить на другий план, якщо його розглядати в контексті базових теоретичних положень Й. А. Шумпетера. Дійсно, за командного впливу на рух суспільного продукту повністю знищується економічна ініціатива до задоволення потреб. А це означає ні що інше, як вилучення найважливішого процесу з руху суспільного продукту, тобто – його припинення.

Найбільша деформація економіки при транзиті у зворотному напрямі (від капіталізму до соціалізму) відбувається у концептуальних засадах впливу на рух сукупного суспільного продукту в частині процесів розподілу і обміну. Комплексне дослідження генезису теоретичних підходів до регулювання суспільного виробництва показало назрілу необхідність перегляду базових економічних категорій руху суспільного продукту. Нові

можливості для здійснення відповідних зрушень містяться у науковій спадщині Й. А. Шумпетера.

**Список літератури:**

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

**Поченчук Галина Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім.. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**СУЧАСНА СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА  
В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ**

Характерною ознакою функціонування і розвитку світової економіки є циклічність. Економічна наука встановила, що циклічні коливання мають синхронний характер, певну послідовність, чітко відбиваються в часі. Тому циклічність розглядається, як загальна закономірність, іманентна риса ринкової економіки.

Фундаментальною основою дослідження економічних циклів є праці таких авторів: Ф. Кене, К. Маркс, М. Туган-Барановський, М. Кондрат'єв, Є. Слуцький, В. Мітчел, Й. Шумпетер, Дж. Хікс, Дж. Кітчин, К. Жугляр, Р. Лукас, Д. Лонг, Р. Фріш, Дж. Кейнс. Протягом останніх десятиріч почали з'являтися праці зарубіжних та вітчизняних науковців присвячені вивченню та аналізу кризових процесів в глобальній економіці, наприклад, таких авторів як П.Кругман, Д.Корсетті, А.Сбрація, Д.Періколі, Д.Сорос, М. Барклі, А. Бернак, П.Презенті, Н.Рубіні, О.Білорус, В.Будкін, Д.Лук'яненко, В.Новицький, Ю. Пахомов, А.Поручник, О.Плотніков, А.Філіпенко .

На сьогодні в економічній науці так чи інакше представлені близько 1,5 тис. типів економічних циклів - різної тривалості (довжини хвилі). З огляду на розмаїття факторів, що обумовлюють перебіг тих чи інших циклів, незмінною залишається теза про те, що тривале економічне зростання (що спостерігалось в кінці ХХ –на початку ХХІ ст..) завжди закінчується рецесією.

Сучасний світ переживає одну з найглибших і наймасштабніших фінансово-економічних криз, яка отримала назву Велика рецесія. За умов глобалізованих фінансових ринків криза цього сектору неминуче вражає всю економіку, оскільки банки та фінансові компанії є її кровоносною системою, від нормального функціонування якої залежить економічне здоров'я країни.

Шумпетер вперше пояснив Велику депресію синхронізацією кризових фаз трьох відомих на той час циклів Кітчина, Жюгляра і Кондратьєва. Цієї ж думки притримувався і Е. Хансен. І сьогоднішню Велику рецесію вчені визначають як системну цивілізаційну кризу, пояснюючи синхронізацією кризових фаз ще більшої кількості циклів, оскільки враховуються не тільки

економічні, але й політичні та навіть цивілізаційні системні цикли Питирима Сорокіна [1, с.129] та Фернана Броделя. На відміну від попередніх криз II половини XX ст. нинішня має всі ознаки глобальної системної кризи. Тобто такої, що свідчить про вичерпаність попередньої моделі глобального розвитку і необхідність докорінних змін у світовій фінансово-економічній та геополітичній архітектурі.

Кризовий стан світової економіки та міжнародної фінансової системи характеризується нашаруванням як мінімум трьох пов'язаних за своєю природою, але різних за характеристиками і термінами криз: кризи ліквідності, фінансової кризи та кризи капіталістичної економіки як соціальної моделі. Фінансова криза 2008 року, розпочавшись в США банкрутством іпотечних банків миттєво набула характеру світової. Проблеми, які акумулювалися в глибинах цієї системи упродовж декількох десятиріч, проявилися у повній мірі. Виник колосальний дефіцит ліквідності. Постраждали найбільші банки та фінансові корпорації. Впали індекси на усіх фондових біржах світу. Світова торгівля за 14 місяців після вересня 2008 р. впала на 18% проти 11% за такий самий період під час великої депресії 1929-1933рр. Виробництво знизилось на 5-7% в індустріальних країнах і на 20-30% в деяких країнах Східної Європи. Безробіття в деяких регіонах світу перевищило 20%. Головною причиною кризи є великий обсяг фіктивного капіталу, котрий накопичувався у США [2].

Узагальнюючи, можна сказати, що кожний спад хвилі (як довгострокової, так і середньострокової) являє собою переддень інновації, про що стверджував ще Й. Шумпетер. Подолання глобальної кризи та вихід на новий рівень розвитку лежить через розвиток шостого технологічного укладу. Появою цього поняття світ зобов'язаний вченому-економісту М.Кондратьєву. Сьогодні світова господарська система знаходиться на шляху здійснення нового технологічного "стрибка", який розгортається на основі впровадження новітніх наукоємних технологій, що взаємодіють між собою (мікроелектроніка, біо- і нанотехнології, гена інженерія, мембранні і квантові технології, телекомунікації, комп'ютери, робототехніка, створення нових матеріалів, біотехнологій, інформатизації мікромеханіка, термоядерна енергетика й т. і.), і вимагає новітніх форм організації інноваційних процесів. Сьогодні світ стоїть на порозі шостого технологічного укладу, контури якого лише починають складатися в розвинених країнах, зокрема в США, Японії і КНР [3, с. 244-246].

За прогнозами вчених при збереженні нинішніх темпів техніко-економічного розвитку, шостий технологічний уклад вступить у фазу поширення в 2010-2020 роках, а у фазу зрілості вступить в 2040 році. При цьому в 2020-2025 роках відбудеться нова науково-технічна і технологічна революція, основою якої стануть розробки, які синтезують досягнення названих вище базових напрямків. Наприклад, у США, частка продуктивних сил п'ятого технологічного укладу становить 60%, четвертого - 20%, близько 5% вже припадають на шостий технологічний уклад [3, с. 285-287].

Для України говорити про шостий технологічний уклад рано. Частка технологій п'ятого укладу у нас поки що становить приблизно 10%, та й то тільки в найбільш розвинених галузях, більше 50% технологій відноситься до четвертого рівня, а майже третина - і зовсім до третього. Звідси зрозуміло яка складність стоїть перед вітчизняною наукою і технологіями. Тому, головним завданням повинно стати керівництво науково-технічною політикою, щоб забезпечити входження України у шостий технологічний уклад. Для цього потрібно формування основних принципів науково-технічної політики України; модернізація української економіки, пов'язаних з підготовкою кадрів.

### Список літератури

1. Кузьменко В. П. Подтверждение долгосрочных цивилизационных прогнозов Николая Кондратьева и Питирима Сорокина в начале XXI века / В. П. Кузьменко // XVII Кондратьевские чтения «Долгосрочное прогнозирование: исторический опыт и критический анализ». Тезисы докладов и выступлений участников чтений. — М.: МФК, 2009. — с. 128-131.
2. Економічна та фінансова криза 2008 року - від кризи ліквідності до кризи моделі господарювання [Електронний ресурс] / Т. В. Волковинська.с. 76-84.— Режим доступу до ресурсу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npdfi/2008\\_4/Statti/076-084\\_Volkovinska.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npdfi/2008_4/Statti/076-084_Volkovinska.pdf)
3. Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 336 с.

**Elena Vinnichuk**

*PhD of economics, Associate Professor*

*Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych, Chernivtsi*

## **CORRUPTION INFLUENCE ON ECONOMIC GROWTH**

Economic growth is development and prosperity indicator of any country and it is one of the main macroeconomic objectives. Many factors affects on the dynamics of economic growth state, so the research of this phenomena should include a study of factors and nature determination of such influence.

Among the factors that affect economic growth are the following groups: government regulation factors (legislation, fiscal policy, monetary policy, social policy, structural policies, institutional factors); innovation factors (level of scientific development, innovation policy, STP support, technical equipment production, renewal of fixed assets, information resources), investment factors (level of foreign investment, the efficiency of allocation of investment resources, capital goods) at objectively natural factors (climatic conditions, availability of mineral resources, lands fertility), demographic factors (population, structure of population, employment, education level), the subjective psychological factors

(mentality, consciousness level, attitude to work, economic culture, entrepreneurial skills, general social and political atmosphere in the state); force major factors (natural disasters) [1].

Review of economic conditions in Ukraine reveals the presence of many negative phenomena that impede the development of the country, such as shadow economy growing, the quality of the state apparatus and its policy, corruption, etc. [2, 3]. Analysis of these phenomena can explain their causes and consequences, and allow to formulate reasonable scientific recommendations.

Lets analyze the influence of corruption on economic growth, which is a research continuation [4].

Research of corruption influence on economic growth has a long history. However, interest in research of this field grew in the 1990s, when the empiricist theory of growth focused on finding political and subjective determinants of growth [5, 6].

The vast majority of empirical research show the inverse relationship between the corruption level and major economic growth indicator that confirm conducted in this paper, correlation and regression analysis.

The econometric model was constructed that shows relationship of the actual level of output (GDP in U.S. \$) ( $GDP$ ) from foreign direct investment ( $INV$ ), expenditure on education ( $EDU$ ), total population growth rate ( $POP$ ), rate of capital depreciation ( $\delta$ ) and growth of government spending ( $g$ ), and corruption ( $COR$ ):

$$\ln(GDP) = 7,103 + 0,121 \ln(\delta + POP + g) + 0,191 \ln(INV) + 0,632 \ln(EDU) - 0,052 COR^2.$$

As an indicator of corruption is taken Corruption Perceptions Index (CPI - The Corruption Perceptions Index), which is calculated by international organization "Transparency International". CPI is calculated on a scale of 0 to 10 points, where a smaller number of points is responsible for higher levels of corruption. However, the level of corruption in our case (scale from 0 to 1, the bigger index is, the higher the level of corruption will be):

$$COR(ICK) = \left(1 - \frac{ICK}{10}\right).$$

Statistics data for 1998-2010 was used for correlation and regression analysis of corruption influence on economic growth in Ukraine [7].

Research relationship of corruption and economic growth in particular makes it possible to carry out anti-corruption measures, which leads to higher economic growth.

#### References

1. Chernovska M. Economic growth in a transitional economy / M. M. Chernovska // Scientific works of Donetsk National Technical University. - Vol. 30. - 2006. - P.51-54.

2. LVL Y. Tenevaya economy: training manual for high schools / Y. LVL, SN Kovalev. - Moscow: Norma, 2006. - 336 p.
3. Fleychuk MI interconditionality toning, corruption and indicators of economic growth / MI Fleychuk // Economic Space: Coll. Science. papers. - 2010. - № 36. - P. 109-121.
4. Vinnychuk O. Modelling economic growth in view of corruption / O. Vinnychuk // Proceedings of the Second International Scientific and Methodological Conference ["Mathematical methods, models and information technology in the economy"], (Chernivtsi, 4-6 May 2011). - Chernivtsi: DrukArt, 2011. - P. 50-51.
5. Sharaev Y. Theory of economic growth. – M.: GU VSHE. - 2006. - 254p.
6. Shleifer A., Vishny R. Corruption // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – Vol. 108. – N 3. – P. 599-617.
7. Working for a World Free of Poverty. - Mode of access: <http://data.worldbank.org/>.

**Терлецька Юлія Олегівна**  
*кандидат економічних наук, доцент*

**Іванюк Віра Віталіївна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **ТЕОРІЯ КРИЗ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІЗНАННІ ЦИКЛІЧНОЇ ДИНАМІКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Економічна, політична, фінансова нестабільність, недосконалість ринку товарів та послуг, зростання кількості банкрутств вітчизняних підприємств у сучасних умовах викликає зростаючий інтерес до проблеми дослідження кризових явищ, природи їхнього виникнення, механізмів попередження та ліквідації наслідків. Наприкінці XIX століття вченими-економістами та систематиками доведено, що кризи є неодмінним елементом циклічної динаміки економічних систем, однією з її фаз, яка володіє властивістю періодичності прояву. До 20-х років XX століття сформувалася теорія криз, а вчені-економісти стали розглядати кризи як неодмінну фазу циклічної динаміки усіх систем – у суспільстві чи природі. У відповідності до загальної теорії криз, під нею розуміється необхідна фаза в житті будь-якої системи, коли потенціал попередньої динаміки вже вичерпаний і система або переходить у якісно новий стан, або гине, змінюється новою, більш прогресивною. Кризу можна охарактеризувати як перелом, будь-яку якісну зміну процесу, перехід від існуючого стану до іншого, суттєво відмінного за основними параметрами. Кризи неминучі і властиві будь-якій системі, «оскільки без циклів немає розвитку, а без розвитку система мертва» [1, с.12].

Першим з вітчизняних науковців, хто виявив, що проблема зводиться до економічних циклів, був український економіст М.Туган-Барановський. У 1894 році у своїй магістерській дисертації «Промислові кризи у сучасній Англії, їхні причини та вплив на народне життя» М.Туган-Барановський звернув увагу на те, що відразу після закінчення кожного етапу стагнації відбувається значне накопичення банківських резервів і депозитів фізичних осіб. Це вказує на скупчення вільних грошових капіталів, які шукають інвестиційних ринків. Згідно з М.Туган-Барановським, фаза процвітання характеризується значним інвестуванням капіталу (шляхом перетворення вільного кредитного капіталу в основний капітал), а фаза депресії – накопиченням вільного кредитного, рухомого капіталу. Накопичення позичкових грошових капіталів відбувається у фазах циклу. Проте перетворення цього непов'язаного капіталу у форму виробничого та переміщення позичкових капіталів у реальний сектор економіки зустрічає перешкоду. Тобто, якщо у фазі поживлення спостерігається кругообіг капіталу, то у фазі депресії грошовий капітал прямує «вгору», а «вниз» – у реальний сектор – не йде.

Отже, на початку депресії рух грошей у реальний сектор економіки зустрічає перешкоду, відповідно, спостерігається викривлення структури грошових агрегатів – перенакопичення грошей у високоліквідних агрегатах і вимивання грошей з них. Це твердження слід брати до уваги не лише з погляду прогнозування кризових явищ, але й управління національною економікою чи окремо взятою компанією в кризових умовах.

З'ясуємо, що викликає кризові явища в економіці. Відповідь на дане питання дав австрійський учений Йозеф Шумпетер. Цією причиною, як вважає автор, є інновації. Якщо винаходи з'являються в часі відносно рівномірно, то інноваціям властиво напливати хвилями і відступати, оскільки вони пов'язані з підприємницькою активністю. Будь-яка інновація призводить до зміни купівельної спроможності споживачів, цін на сировину, обсягу реалізації. Ці величини – основа, на якій будуються усі виробничі плани. Тому неминучим є період перебудови системи цін, виробництва згідно з новою ситуацією у сфері попиту. В цьому процесі і полягає зміст депресії. Криза, за визначенням Й.Шумпетера, – це пристосування економіки до змін, викликаних інноваціями.

Важливе значення для прогнозування криз на основі циклічних інноваційних процесів має поєднання в єдину змістову конструкцію інновацій, описаних Й. Шумпетером і довгих хвиль М.Кондратьєва. Й.Шумпетер одразу прийняв його теорію довгих хвиль. Теза М.Кондратьєва про взаємодію трьох хвильових рухів відносно трьох рівнів рівноваги вбачається Й. Шумпетером у синтезі трьох хвиль: 40 місяців – цикл Дж. Кетчина, 7-11 років – цикл К.Жюглара і Кондратьєвської довгої хвилі. Накладання однієї хвилі на інші пояснює загальний стан кон'юнктури в кожний даний момент.

Основні положення теорії системних криз знайшли відображення як частина загальної теорії організації – «Тектології» – в працях відомого радянського економіста та філософа А.А.Богданова. Він дає загальне

визначення кризи як зміни організаційних форм комплексу (під комплексом він розуміє те, що сьогодні ми називаємо системою, перехід її до нового стану або відхід зі сцени. «Під кризою розуміється завершення або перелом у ході деякого процесу, що має характер боротьби: до «кризи боротьба йде, стан справ невизначений, хиткий; момент кризи є кінцем невизначеності та нерішучості – перемога однієї сторони або примирення обох: починається дещо нове, організаційно інше, ніж попереднє» [1, с.11]. Крім того, криза являє собою порушення рівноваги та перехід до нової рівноваги, котра може розглядатися в якості межі змін (тенденцій), що відбуваються в період кризи. А якщо відомі тенденції кризи та умови, в яких вона розвивається, то можна діагностувати кризу та передбачити її наслідки. Учений виділяв два типи кризи в динаміці систем: кризи С – кон'югаційні, з'єднуючі – утворення нових зв'язків; кризи Д – роз'єднуючі – розрив зв'язків, створення нових меж там, де їх раніше не було. Однак межі між ними умовні: «кожна криза насправді являє собою ланцюг елементарних криз того чи іншого типу... Вихідний пункт завжди С, кінцева фаза Д. Схема одна – СД, розуміючи під кожним знаком не єдину елементарну кризу, а цілі переплетення їхніх рядів». Кризи Д полягають у руйнуванні тих елементів зв'язків, угруповань, які найменш стійкі та життєздатні, найбільше заважають організованості цілого. Так, економічна криза перевиробництва призводить до руйнування множини найбільш слабких і найменш організованих підприємств. Скрізь криза викликає тенденцію відкидання застарілих способів виробництва, форм організації підприємств на користь сучасних способів. Негативний підбір руйнує те, що менш життєздатне в даних умовах. За характером протікання кризи поділяються на вибухові, ті, що розвиваються лавиноподібно, майже до повного руйнування комплексів (систем), знищення першопочаткової форми, і «завмираючі», які розвиваються поступово, призводять до завмирання нестійких процесів при встановленні нової рівноваги.

У фаховій літературі зазначається важлива особливість сучасного кризового стану макросистеми, яка зумовлюється тим, що наприкінці ХХ – початку ХХІ століття спостерігається накладання кризових фаз поверх довгострокового циклу індустріальної цивілізації, кондратьєвських і середньострокових циклів, а також входження в кризову фазу другого історичного (тисячолітнього) суперциклу. Збіг кризових фаз можна розглядати як свідчення можливості резонансної кризи в економіці з наступним її переходом в економічну катастрофу, що пояснює надзвичайну актуальність сьогодні та на перспективу здійснення заходів антикризового регулювання. Тому, для забезпечення виживання мікросистем у подібному макросередовищі, особливо важливо, щоб у своїй діяльності вони відстежували й адекватно враховували циклічне коливання економічної кон'юнктури.

### **Список літератури**

1. Терлецька Ю.О. Антикризове управління підприємством: теорія та практика: [навч. посіб.] / І.Ф. Комарницький, Ю.О. Терлецька. – Чернівці: ЧНУ, 2010. – 248 с.



2. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. - М.: Наука, РОССПЭН, 1997. - 538 с.

3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2004. – 580 с.

4. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1992. - 455 с.

**Михайлина Діана Георгіївна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ПОСТКРИЗОВІ ВИКЛИКИ НА СУЧАСНОМУ СВІТОГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ**

У числі фактично усіх сегментів світогосподарської системи, що зазнали відчутного впливу сучасних кризових трансформаційних процесів, особливо відзначається продовольчий сектор. При цьому західні експерти стверджують, що нинішня ситуація відрізняється від більш традиційних сценаріїв млявого голоду в країнах третього світу. Згідно офіційних даних, за останні роки понад 30 держав знаходились у стані продовольчої кризи і потребували надання надзвичайної допомоги [1, с. 3]. Очевидно, що економічна криза загострила і продовольчу проблему. Різке зменшення доходів більшості населення відбилося на продовольчому споживанні.

Як відмічають аналітики, протягом останніх 25 років інвестиції у сільське господарство невпинно скорочувались [2]. Сьогодні на продукцію агропромислового комплексу у світовому ВВП припадає всього 8-10% [3, с. 348]. При цьому реальні ціни на продовольство між 1974 і 2005 рр. знизились на 75%, а за три роки після 2005 р. вони зросли на ті самі 75%, зачепивши майже усі продовольчі товари і країни світу. У 2008 р. ціни на продовольчі товари були найвищими за останні десятиліття, у зв'язку з чим, у лексикон світових економістів увійшов термін “агфляція” (agflation), що означає різкий ріст цін на продовольчі товари. При цьому аналітики стверджують, що, хоча ціни на сьогоднішній день стабілізувалися, ера дешевого продовольства відійшла у минуле [4, с. 15].

Згідно матеріалів Національної розвідувальної ради США, для забезпечення потреб зростаючого населення Землі у найближчі 30 років треба буде збільшити сільськогосподарське виробництво мінімум у півтора рази у світовому масштабі та удвічі - у країнах, що розвиваються [5]. Значною проблемою для аграріїв залишаються кліматичні катаклізми, що почастишали в останні роки та разом із ерозією ґрунтів ведуть до скорочення придатних для посівів площ.

Причиною прояву глобальної продовольчої кризи більшість експертів вважає комбінацію наступних явищ: 1) рішення уряду США надати надмірні субсидії своїм фермерським та сільськогосподарським компаніям для збільшення обсягів вирощування зернових з метою вироблення біопалива; 2) зміна клімату; 3) значне збільшення споживання продуктів такими країнами, як, наприклад, Китай [6].

Очевидно, що для стимулювання вирощування сільськогосподарської продукції, уникаючи негативних наслідків для навколишнього середовища, необхідні нові технології. Ці технології, що стосуються передовсім крапельного зрошення, інноваційних методів обробки землі, які не спричиняють деградації ґрунту, а також нешкідливих добрив та засобів проти шкідників, за думкою фахівців, стануть особливо визначальними протягом наступних 40 років [4, с. 15].

Одним із ключових каналів надходження таких технологій у країни, що розвиваються, є трансфери ТНК, проте їхня роль у цьому контексті є досить неоднозначною. Як відмічає більшість авторів, саме комерційний характер усієї світової продовольчої системи знайшов своє вираження у зростанні кількості голодуючих внаслідок світової продовольчої кризи [4, с. 16]. Сучасний етап проникнення ТНК з новими готовими продовольчими і сировинними сільськогосподарськими товарами на традиційні для них географічні сегменти ринків йде за напрямком створення свого роду залежності країни збуту від технологій, знань про товар, комплексу методів обробки ґрунту після вирощування ГМ культур і для вирощування органічних рослин.

Тим не менш, сьогодні доцільним вважається укладання контрактів між ТНК та фермерськими підприємствами приймаючої країни, що дозволяє останнім наростити свої потужності [2].

Альтернативними ресурсозберігаючими технологіями є органічне рослинництво і точне землеробство. Органічне рослинництво передбачає вирощування сільськогосподарських рослин без застосування пестицидів при скороченні доз мінеральних добрив, що попри високу вартість, є актуальним для країн Західної Європи.

Держава приділяє цій проблемі велику увагу і надає фінансові засоби на проведення наукових досліджень, формування і стимулювання збуту продуктів органічного землеробства, а також сертифікацію продукції. Точне землеробство передбачає дозоване внесення насіння, добрив і води у ґрунт відповідно до потреб рослин і якості ґрунту. У США точність проведення польових робіт контролюється з космосу. Така технологія отримала назву “система глобального позиціонування”.

Таким чином, світова продовольча проблема продовжує залишатися досить гострою, незважаючи на серйозний прогрес в галузі виробництва продуктів харчування. Продовольчий сектор є одним з найбільш чутливих до кризових явищ і потребує значної державної підтримки щодо виробництва, експорту продовольства, імпорتنних обмежень, доцільного фінансування і

впровадження оптимальних агротехнологій, у тому числі пропонованих світовим ринком.

**Список літератури:**

1. Диуф Ж. Продовольственная безопасность в мире / Ж.Диуф // *Международная жизнь*. – 2009. - № 6. - С. 3-13.
2. World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. –United Nations. New York and Geneva, 2009/ [електронний ресурс] // [unctad.org/en/docs/wir2009](http://unctad.org/en/docs/wir2009)
3. Ришкевич Н.Л. Передумови виникнення світової продовольчої кризи та перспективи для України / Н.Л. Ришкевич // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. - 2011. - № 1 (4). – С. 346 – 351.
4. Ковалев Е. Мировой продовольственный кризис: эскалация проблем / Е.Ковалев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2010. - №4. - С. 15-23.
5. МВФ прогнозирует войны за еду [електронний ресурс] // <http://www.obozrevatel.com/news/2008/7/20/249509.htm>
6. Бейбу Д. Глобальна продовольча криза: новий виклик на життєздатність сільського господарства / Д.Бейбу [електронний ресурс] // <http://www.soskin.info/ea/2009/>

**Andrew Verstiak**

*PhD of economics*

*Chernivtsi National University, Chernivtsi*

**INTRODUCTION IN CHAOTIC ECONOMICS**

A major revolution is now well advanced in the natural sciences. The way in which scientists understand and explain how the world works is being turned on its head. Previously, they cast their explanations primarily in terms of order and regularity. They saw a world of systems moving in predictable, pre-ordained ways according to deterministic natural laws, in which orderly causes lead to orderly effects. Now, they emphasise the creative role of disorder and irregularity. They see a world of systems moving in self-organising ways with emergent and unpredictable outcomes. There are still deterministic natural laws, but they are now understood to operate in a circular way in which disorder leads to order and order leads to disorder. A simple view of how the world works is being replaced by an essentially complex and paradoxical one.

The new science is called non-linear dynamics, or complexity theory, and the aspect of this new science which has attracted the most popular attention is called chaos theory. It is perhaps unfortunate that the new science should have come to be so identified with the term «chaos» because, in its popular meaning,

that word connotes absolute and total muddle, complete mayhem and randomness. This is not, however, what scientists mean by the term. For them, chaos is an intricate mixture of order and disorder, regularity and irregularity: patterns of behaviour which are irregular but are nevertheless recognisable as broad categories of behaviour, or archetypes, within which there is endless individual variety. You only have to watch the clouds for a short while to understand what scientists mean by chaotic behaviour.

The ubiquity of such chaos in human affairs is intuitively recognised in popular sayings such as: «History always repeats itself but never in the same way twice.» The purpose of this paper is to explore that intuitive recognition, and to examine how the new science of complexity and chaos might give us a deeper insight into how human organisations and economies function. We can certainly do with all the new insights we can get, bearing in mind how difficult managers seem to find it to design and sustain creative organisations and how much difficulty governments have in carrying out effective economic and social policies.

To put the task to be undertaken in this *paper* into perspective, consider first the sense in which the new science of complexity is a revolution for both the natural and social sciences.

Traditionally, both natural and social scientists have explained the behaviour of systems in linear terms. They knew, of course, that the true relationships were non-linear, but non-linear relationships are notoriously difficult to handle and it was generally held to be a useful and acceptable simplification to employ linear approximations (Pesaran and Potter (eds.), 1993, p.vii). To see whether such a simplification is in practice useful and acceptable, reflect for a moment on the differences between linear and nonlinear systems.

First, in a linear relationship a given cause has one and only one effect, a given action has one and only one outcome. But in a non-linear relationship, a given cause or action can have many different effects or outcomes. In other words, linear equations have only one solution and they can normally be easily solved; but non-linear equations have more than one solution and there is no general method of solving most of them.

Second, linear systems have a simple additive property in that they are the sum of their components. You can break a linear system up into its components, study and explain each component, then put it all back together again and you will have an explanation of the whole. Non-linear systems do not have this simple additive property. They exhibit synergy in the sense that they are more than the sum of their components. You cannot therefore fully understand a non-linear system by the reductionist method of breaking it apart and then putting it back together.

#### References:

1. D. Parker, R. Stacey (2007): Chaos, management and economics, IEA, Londond.

## **ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ В ТЕОРІЇ Й. ШУМПЕТЕРА**

Видатний австро-американський вчений Йозеф Алоїз Шумпетер, працюючи на території України, в Чернівцях, що належали тоді Австро-Угорської імперії, ще в 1909-1911 рр., створив "інноваційну теорію підприємництва", на основі якої вже в 30-і роки розвинув "кондратьєвську циклічну парадигму" у напрямку інноваційної концепції "довгих хвиль", викладену у фундаментальному двотомнику "Ділові цикли", який вийшов в світ в 1939 р. - тобто напередодні другої світової війни. Й. Шумпетер розробив не стільки теорію хвиль, скільки успішний метод для розуміння циклів взагалі.

Метод Шумпетера по суті не є міждисциплінарним, оскільки в цих роботах він намагався обмежити рамки аналізу "такого народного господарства, в якому панують приватна власність, поділ праці і вільна конкуренція". Автор розрізняв "фактори зміни, які є ендогенними для капіталізму, і ті, які є екзогенними". Війни, революції, соціальні заворушення, урядова політика, землетруси та вищезазначені сільськогосподарських культур вважаються екзогенними. Для розуміння ендогенних факторів необхідно збагнути його уяву щодо "Теорії економічного розвитку" - так він назвав свою видатну роботу, яка побачила світ у 1912 р. Він сказав: "Під розвитком слід розуміти лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка сама породжує, тобто тільки випадкові зміни «наданого самому собі», а не такого народного господарства, що приводиться в рух імпульсами ззовні"[1,154]. Розвиток - це процес переривчастих змін і динамічної нерівноваги, викликаних інноваціями: "здійснення нових комбінацій" [1,159].

Гроші беруться завдяки створенню кредиту або мають джерело бюджетних субвенцій. Заощадження з'являються головним чином внаслідок прибутків, які в свою чергу переважно відбуваються від інновацій. Тому за логікою заощадження в кінці кінців також утворюються з кредиту. Заощадження домашніх господарств і накопичення фірм відрізняються від утримання від споживання і створення запасів; заощадження в розумінні Шумпетера ніколи не можуть бути причиною кризи. Для домогосподарств це означає купівлю акцій, облігацій, землі та нерухомості. Для фірм сюди входять також "витрати на всі види виробничих товарів після заміни", які називаються "реальними інвестиціями". Тому заощадження та інвестиції - різні події.

Підприємці, проводячи інноваційну діяльність під час підвищувальної хвилі і пересуваючи економіку вище рівноваги, забезпечують базу для технологічної ренти і, як наслідок, добробут. Але технологічні ренти зменшуються в міру того, як попередні інновації стають усталеною

практикою в економічному житті. Тому з'являється понижувальна хвиля. Шумпетер стверджував, що ми повинні очікувати нескінченну кількість циклів. Однак для аналітичної зручності у своєму історичному нарисі він заснував трициклічну схему: цикл Кітчина (3-5 років), Жюгляра (7-11 років), Кондратьєва (48-60 років).

Оскільки вищезазначені цикли інтерферують між собою, неможливо сказати напевно, яким буде остаточний результат, крім припущення, що якщо всі три знаходяться в одній фазі, зокрема, в депресії, розвиток подій буде супроводжуватись з незвичайною інтенсивністю, як це сталося, на його думку, за часів Великої депресії. Не більше, як для ілюстрації Шумпетер запропонував діаграму, яка показує три синусоїди і результат їх складання. Хронологічно Шумпетер виявив три трирічних цикли Кітчина [економічна реальність вказує, що буває і два] в кожному дев'ятирічному циклі Жюгляра та шість циклів Жюгляра в кожному п'ятидесятичотирьохлітньому циклі Кондратьєва.

З даної теорії випливає, що випуск товарів споживання найбільше збільшується під час рецесії та стабілізації. Випуск засобів виробництва повинен збільшуватися в фазах стабілізації та підйому і зменшуватися, або повільно збільшуватися у фазах рецесії і депресії.

У принципі, рівень цін повинен підніматися у фазі підйому і падати у фазі депресії більше, ніж він піднявся у фазі рецесії. Тривале падіння цін у період депресії має тенденцію коригуватися під час стабілізації, але оскільки обсяг виробництва продовжує збільшуватися в період стабілізації, корекція не є завершеною. Невпевненість у поведінці ставки відсотка триває в період стабілізації, яка повинна повернути ставку відсотка до значення, близького до рівноважного.

Ціни на акції впадуть до того моменту, коли зміняться інші індикатори, тобто, якщо на останній стадії підйому з'являються обмеження і труднощі, стає зрозуміло, що можливі досягнення вичерпали себе. Грошові ставки заробітної плати зростають із запізненням в період підйому і падають з відставанням при спадаючій хвилі. І зниження ставки заробітної плати не є обов'язковим явищем як в рецесії, так і в період депресії.

Реальні ставки зростають більше в рецесії, депресії та стабілізації, ніж у період підйому, особливо для хвиль Кондратьєва. Під час фази підйому, витрати виробництва дедалі більше тиснуть на прибутки, а фаза рецесії приносить вже справжні проблеми для багатьох фірм. Всі ці очікування взаємодіють із зовнішніми факторами. Кожна помилка в очікуваннях не дискредитує викладену теорію, оскільки в такому випадку можна знайти зовнішні (екзогенні) чинники, які пояснюють відхилення.

Під час Великої депресії поширилася дискусія щодо причин стагнації (бігу на місці) економіки, особливо після різкого спаду в 1937 році та другої хвилі кризи 1937-1938 рр., коли стало зрозуміло, що повне відродження з депресії не прийде автоматично. Шумпетер, з одного боку, стверджував, що спад економіки перед цілковитим відродженням був результатом Нового

Курсу, хоча наслідком не так його суті, як антиділової філософії тих, хто керував ним. Саму Велику депресію, як указувалось вище, він пояснював синхронізацією в період 1929-1933 рр. нижньої кризової фази циклу Кондратьєва з нижніми кризовими фазами циклів Жюгляра та Кітчина. Сьогоднішню світову економічну кризу вчені також пояснюють синхронізацією нижніх кризових фаз ще більшого числа циклів, не тільки економічних, а й соціально-політичних і навіть цивілізаційних.

Так Й. Шумпетер обґрунтував гіпотезу, що економічний розвиток відбувається у формі дисгармонійних стрибків і ривків, які проходять унаслідок освоєння принципово нових інвестиційних проектів (інновацій). Процес розвитку за Шумпетером, неминуче припускає чергування порівняно недовгих періодів процвітання і депресії через порушення звичного для системи кругообігу ресурсів і доходів. Так, теорія економічного розвитку Й.Шумпетера ґрунтується на гіпотезі дисгармонійності еволюції економічної системи суспільства, яка зумовлена інноваційними процесами. Передбачалося, що розвиток капіталістичної системи тісно пов'язаний із розвитком її інститутів.

Образ подорожнього з песиком є найвідомішою метафорою економічного вчення Шумпетера, що використовував його, щоб описати взаємини між фінансовою економікою, яку символізує пес, і реальною економікою, яку репрезентує поважний чоловік.

Таку сцену можна спостерігати в кожному парку світу. Чоловік прогулюється зі своїм песиком. Поки господар робить виважені кроки через галявину, його щенятко жене вперед через каміння й гілки, пролізає через кущі, ганяється за кроликами, хоча й знає, що цього не слід робити. "Поруч!" – гукає чоловік, але пес не чує.

Може навіть таке статися, що він на якусь мить пропаде з очей чи суттєво відстане від господаря. Але з часом він все ж припаде до ніг свого пана, може зі здобиччю, або без неї. Але, якщо пес вже перебирає міру, то його беруть на повід.

Таким чином, Шумпетер намагався продемонструвати, що світ грошей і світ товарів нерозривно пов'язані між собою. Навіть, коли на перший погляд здається, що перший утікає від останнього. Якщо спроектувати цю метафору на фінансову кризу, що змушує світ затамовувати подих вже три роки, то виходить така картина: пес намагався звільнитися з повідка, але господар його наздогнав. Держава й організації, як наприклад Міжнародний Валютний Фонд, не входять у метафору Шумпетера, але їх можна уявити кінологами, які навчають пса слухняності.

#### **Список літератури**

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1992. - 455 с.

## СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ЕФЕКТ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Вплив тіньової економічної діяльності на державу варіюється залежно від того, з якої точки зору розглядати тіньову економіку. З точки зору державного управління проблема тіньової економіки пов'язана з двома питаннями: по-перше, це неможливість ведення статистичного обліку реальних масштабів економіки, по-друге, це проблема оподаткування, пов'язана з недоотриманням державним бюджетом значних коштів [1]. Хоча негативний вплив тіньової економіки є очевидним, у даній праці пропонується розглянути її позитивний характер, зокрема її стабілізаційний ефект.

Для стабілізації економіки державні органи намагаються активно впливати на важливі економічні показники: рівень цін, відсоток безробіття, темпи росту економіки, тощо [2]. Метою стабілізаційної політики є зменшення циклічних коливань та структурні зрушення в економіці. Основними інструментами стабілізаційної політики є грошові та фіскальні інструменти. Проте тотальний державний контроль економіки є неефективним в силу різних причин, тому ефективно управління повинно ґрунтуватись на обмеженні свого впливу на державну політику.

Успішна фіскальна політика повинна ґрунтуватись на правильних макроекономічних даних про стан безробіття або інфляції, темпи зростання валового національного продукту. Розвиток тіньової економіки спотворює економічні показники в офіційній статистиці, що може призвести до неправильних політичних рішень, тобто можна говорити про непрямий вплив тіньової економіки на реальний сектор. Ще одним наслідком спотворення даних, спричиненого тіньовою економікою є те, що стабілізаційна політика може не відповідати реальній ситуації. Внаслідок функціонування тіньової економіки можуть виникати такі спотворення даних:

- 1) неправильна оцінка обсягу валового національного продукту;
- 2) неправильний розрахунок темпів економічного зростання, який може сягати значних відхилень, якщо тіньова економіка зростає швидше/повільніше, ніж офіційна економіка;
- 3) занадто високий рівень інфляції за умови виконання припущення, що ціни в тіньовому секторі зростають повільніше, ніж в офіційному секторі.
- 4) неправильний розрахунок рівня безробіття, який зазвичай є досить завищеним, у зв'язку з реєстрацією тіньових працівників як безробітних. Однак це спотворення компенсується керівництвом держави, яке свідомо зменшує рівень безробіття до бажаного рівня.

Однак незважаючи на негативний вплив тіньової економіки на офіційну статистику, вона забезпечує пом'якшення циклічних коливань і



компенсує економічні потрясіння, які виникають в результаті помилок уряду. Гнучкі ціни і заробітна платня в тіньовому секторі можуть адаптуватися до непередбачуваних впливів на економіку, таких як економічні потрясіння, пов'язані із зовнішньою політикою, технологічними або природними катастрофами, а також недоліками в податковій та тарифній політиці. Одним з найважливіших стабілізаційних ефектів тіньової економіки можна вважати її цінову політику, оскільки в офіційному секторі економіки ціни є негнучкими.

Тіньова економіка також може забезпечити виправлення структурної непослідовності та системних помилок в офіційній економіці в короткостроковій і середньостроковій перспективі, проте в довгостроковій перспективі тіньова економіка не забезпечує покращення системи через неможливість впливу на фіскальну політику і суспільство в цілому.

#### **Список літератури**

1. Олимпиева И. Неформальная экономика как социальная и исследовательская проблема [Электронный ресурс] / И. Олимпиева, О. Панченков // Неформальная экономика в постсоветском пространстве : Проблемы исследования и регулирования. — СПб, 2003. — С. 4 — 14. — Режим доступа : [www.ecsocman.edu.ru/data/446/651/1219/001Olimpieva.pdf](http://www.ecsocman.edu.ru/data/446/651/1219/001Olimpieva.pdf).
2. Артеменко М. С. Экономическая стабилизация как условие устойчивого развития страны / М. С. Артеменко. — М. : Интегрция, 2005. — 272 с.

## Розділ IV

# ДАЛЕКТИКА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПРИРОДИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Галушка Зоя Іванівна

доктор економічних наук, доцент

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці

## ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ: ІДЕЇ Й. ШУМПЕТЕРА ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ

Теорія суспільного вибору має більш як сторічну історію. Довгий час існувала думка, що рішення, які приймаються окремими політиками, політичними чи державними організаціями, повинні мати на меті принесення максимальної користі суспільству. У 1897 р. У. Вікселль уперше визначив політику як взаємовигідний обмін між громадянами і суспільними структурами. Й.А. Шумпетер у праці «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942) заклав основи теорії узгодження інтересів народу та окремих громадян, спрямувавши її на дослідження проблем демократії. Підкреслюючи, що громадська думка складається в умовах існування надзвичайної плутанини індивідуальних і групових ситуацій, прагнень, впливів, дій та реакцій «демократичного процесу», він прийшов до висновку, що «...насправді демократичні процеси є не просто хаотичними, – їм бракує не тільки раціональної єдності, а й раціонального схвалення» [1, с. 314]. Й. Шумпетер задовго до виведення Е.Ерроу теореми неможливості, висловив таке твердження: «... навіть якби думки та бажання окремих громадян були цілком певними і незалежними даними, придатними для демократичного процесу, і якби кожен діяв у відповідності з ними з ідеальною раціональністю та швидкістю, то це не обов'язково означало б, що політичні рішення, вироблені з такої сировини, як згадані особисті прагнення, репрезентували б хоч щось доволі переконливе, аби бути названим волею народу [1, с. 316].

К.Ерроу показав, що агрегування індивідуальних переваг не може дати позитивного розв'язання проблеми, суспільні (сумарні) переваги не мають властивості транзитивності, яка необхідна для визначення оптимуму. Він сформулював теорему неможливості, відповідно до якої будь-який колективний вибір, що відповідає вимогам повного впорядкування, транзитивності, універсальності, Парето-сумісності та незалежності від інших альтернатив, перетворює одного індивіда в диктатора, довів, що суспільний вибір не може бути одночасно і раціональним, і демократичним. Проблеми, висунені „теореми неможливості” були настільки важливими, що у подальшому розвитку цієї теорії сформувалися три напрямки

досліджень: 1) коректування характеристик самого суспільного вибору; 2) пошук нетрадиційних рішень; 3) прагматичний аналіз механізмів прийняття колективних рішень.

Дж. Бьюкенен досліджував проблеми, що знаходяться на стику політекономії та практики державного управління. Головне завдання він вбачав у тому, як домогтися, щоб прийняття законів, установлення податків, розподіл бюджетних коштів та інші рішення владних органів справді відповідали потребам суспільства, а не інтересам окремих осіб чи груп суспільства.

Сьогодні теорії суспільного вибору досліджується політичний ринок, на якому взаємодіють політики, виборці та державні чиновники. За аналогією із традиційним ринком товарів і послуг, продавцем у даному випадку виступає політик, покупцем – виборець, а держава повинна виконувати посередницькі функції. Політики пропонують пакети різних програм, а виборці, коли вони вибирають одну із цих програм, розплачуються своїми голосами. Купівля-продаж передвиборних програм складає суть сучасної представницької демократії. Конкуренція політиків за голоси виборців приводить до посилення втручання держави в економіку.

В основі теорії суспільного вибору знаходиться сам процес прийняття урядових рішень. Дж. Бьюкенен сформулював основні передумови, на які спирається теорія суспільного вибору: 1) методологічний індивідуалізм (люди у політичній сфері дбають про власні інтереси, і не існує непереборної грані між бізнесом і політикою); 2) концепція „економічної людини” (люди порівнюють граничні вигоди та граничні витрати, пов’язані із прийняттям політичних рішень); 3) аналіз політики як процесу обміну, де головне значення має виявлення різниці між економічними і політичними ринками через виявлення інтересів людей.

Ф.Фукуяма підкреслив ще один аспект теорії суспільного вибору. Він критикував Дж. Бьюкенена за те, що той пояснює політику суто економічними засобами, коли люди прагнуть задовольнити свої егоїстичні матеріальні інтереси за рахунок інтересів іншого роду, приймаючи „раціональні” рішення: „Китайський, корейський чи італійській акцент на кровній родинності, японське ставлення до прийняття в сім’ю чужої людини, французька нелюбов до особистих контактів, німецька прихильність до освіти, сектантська закваска американського громадського життя – всі ці соціальні повадки суть наслідки не раціонального розрахунку, а вихованого традицією етнічного навику” [2, с.8].

Р. Масгрейв доповнив теорію суспільного вибору концепцією трьох функцій держави, які реалізуються через систему державних фінансів: функції розміщення (аллокації) ресурсів, (пере)розподілу доходів, стабілізації економіки.

Нобелівський лауреат 1998 року А.Сен, який отримав премію за розвиток теорії добробуту (теорії суспільного вибору), пов’язав проблеми економіки добробуту з етичними принципами, з поняттями свободи, прав, загальної взаємозалежності та визнанням множинності етично важливих

тверджень. Суспільний вибір він розглядає як вибір альтернативних суспільних можливостей, включаючи оцінку суспільного добробуту, нерівності і бідності.

Більшість дослідників погоджуються, що для того, щоб підтримати ефективність суспільного регулювання, треба вести мову не про те, які підходи ліпші, а кардинально удосконалювати сам механізм прийняття рішень на політичному рівні. Завдання полягає у тому, щоб створити нову систему розробки політичних рішень, схожу на ту, яка виникає при виборі рішень на товарному ринку.

#### **Список використаних джерел**

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія /Й.А. Шумпетер. Перекл. з англ. В. Ружицький, П. Таращук. – К.: Основи. – 1995. – 528 с.
2. Фукуяма Ф. Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию : [пер.с англ.] /Френсис Фукуяма. – М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.

**Ляшенко В'ячеслав Іванович**

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник*

**Бережна Тетяна Федорівна**

*Луганська філія Інституту економіки промисловості НАН України  
при Луганському національному університеті ім. Т.Шевченка, м. Луганськ*

## **ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ УКРАЇНО-РОСІЙСЬКИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ**

Україна опинилась серед країн, які найбільше потерпають від світової кризи. Серед комплексу економічних, політичних, соціальних та інших причин, які обумовили нездатність вітчизняної економіки гідно протистояти викликам нинішньої кризи, однією із визначальних, на нашу думку, є саме невідповідність якості технологічного розвитку України останніх років сучасним світовим тенденціям. Загальна відсталість технологічної бази національної економічної системи та слабкість механізмів її інноваційного оновлення – все це значно посилює негативний вплив світової кризи на ситуацію в Україні та ускладнює процес подолання її негативних наслідків. Проте нинішня ситуація в економіці України є свідченням того, що дана проблема і надалі залишатиметься однією серед найбільш актуальних. Технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техноеконімічних секторів, ринкових і галузевих сегментів – це особливість перехідного етапу її розвитку у технологічному і структурному вимірах. Наслідки застосування "наздоганяючої" моделі значною мірою обумовили змішаний характер техноеконімічної моделі української економіки, де існують сектори різної конкурентоспроможності: для деяких із них характерна низька конкурентоспроможність галузей і технологій масового

використання; для других – значний потенціал перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень у ряді виробництв; для третіх – великі експортні можливості традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузей.

З одного боку, Президент України В.Ф. Янукович декларує завдання увійти якомога швидше до 20-ки найбільш розвинутих країн світу, а з іншого у рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009-2010 рр. Україна посіла 82-у позицію серед 133-ох країн - і впала на 10 позицій. Після періоду відносної стабільності рейтингу у 2006-2008 рр. (69, 73 і 72-е місце відповідно), країна опинилась у дев'ятій десятці країн, де вона перебувала до цього. При цьому Україна знаходиться у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гамбія та Алжир. Рейтинг України, як зрештою і багатьох інших країн, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи. Подібне різке падіння (на 10 і більше позицій) відбулося ще у дев'ятьох країнах: Ботсвані, Гані, Латвії, Малі, Монголії, Росії, Сирії, Філіппінах і Хорватії. Так, Латвія і Росія погіршили свої оцінки на 14 і 12 позицій відповідно. Відсутність чітких, прозорих, реалістичних планів і дій уряду з реформування економіки, а також складнощі з виконанням умов МВФ, безумовно, негативно вплинули на очікування бізнесу. Спроби уряду покращити бізнес-клімат, щоб надати поштовх розвитку малого і середнього бізнесу, не були вдалим, особливо з прийняттям Податкового кодексу. Інші підготовлені законодавчі ініціативи врешті не були схвалені парламентом країни.

Позиції України в іншому міжнародному рейтингу Всесвітнього банку «Doing Business 2010» також практично не покращились. Україна посіла 142-е місце (зі 183 країн) за простотою ведення бізнесу. Тому регуляторна гільйотина і досі є однією з ключових реформ, що необхідні країні. Початок відновлення світової економіки створює передумови виходу України з кризи. Проте цього недостатньо для підвищення конкурентоспроможності країни. Україні насамперед потрібні дії, спрямовані на стабілізацію державних фінансів, оздоровлення банківської системи, спрощення системи регулювання і стимулювання конкуренції. Не вживши цих заходів, Україна буде програвати у гострій конкурентній боротьбі країнам, що винесуть потрібні уроки після кризи.

У процесі дослідження як перспективні об'єкти формування транскордонних україно-російських високотехнологічних кластерів можуть бути запропоновані: інформаційні технології (ІТ-кластер), біотехнології (БТ-кластер), нанотехнології (НТ-кластер) і інноваційно-виробничі технології (РР-кластер). Учасники ІТ-кластера в основному задіяні у сфері виробництва програмного забезпечення, інформатизації, штучного інтелекту, засобів автоматизації, телекомунікацій і захисту інформації. Учасники нанотехнологічного кластеру діють в сфері створення нових матеріалів, учасники біотехнологічного – в сфері біотехнологій і медицини (зокрема стоволових клітин). Учасники РР-кластеру будуть діяти переважно у сферах

трансферу вищезгаданих технологій та наукового приладобудування через систему наукових парків та бізнес-інкубаторів, які пропонується у подальшому створити при вищезгаданих університетах та інститутах. На користь припущення про кластерну сутність визначених об'єктів свідчить велика кількість географічно сконцентрованих у прикордонних українсько-російських областях фірм малого й середнього розміру, на які припадає значна частина виробництва галузі, зв'язаність цих компаній з дослідними й освітніми установами прикордонних регіонів, суспільне визнання цих груп як унікальних особливостей і сильних сторін регіону.

Вже зараз Белгородський державний та Південний федеральний університети з російської сторони й Інститут економіки промисловості НАН України та Луганський національний університет ім. Т. Шевченка юридично оформили свої відносини договором про науково-технічне співробітництво.

Інститут економіки промисловості НАН України і Донецький фізико-технічний інститут ім. А.А. Галкіна створили свої філії при відповідних кафедрах Луганського національного університету ім. Т.Шевченка. На підставі проведеного дослідження можуть бути в першому наближенні сформульовані основні етапи формування трансграничних високотехнологічних кластерів: 1) створення Філії головного з проблеми інституту НАН України при відповідній кафедрі українського університету – партнера; 2) договір про співробітництво з іноземним партнером; 3) забезпечення структурних підрозділів, що займаються нанотехнологічними дослідженнями, взаємодоповнюючим устаткуванням; 4) забезпечення кадрами, стажування, наукові обміни; 5) забезпечення фінансування шляхом залучення засобів регіональних і національних програм, місцевих олігархів; 6) вироблення національної та регіональної стратегії диверсифікованості традиційних галузей спеціалізації регіонів і міст; 7) забезпечення бізнес-інкубування МП і тиражування нанорозробок.

**Мороз Олег Васильович**

*доктор економічних наук, професор  
Вінницький національний аграрний університет*

**Карачина Наталія Петрівна**

*кандидат економічних наук, доцент  
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця*

## **РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕОРІЇ В КОНТЕКСТІ ТЕОРЕТИЧНОЇ СПАДЩИНИ Й. ШУМПЕТЕРА**

Поведінкова теорія узагальнює накопичені в ході еволюції економічних основ теоретичні та прикладні засади етапів, напрямків, наукових течій економічної думки, які сформували різні підходи до розуміння економічної поведінки. Дослідженням визначеної проблематики

займались різні наукові течії, зокрема класична політична економія, неокласичний напрям в економічній теорії (в т.ч. маржиналізм), марксистська політекономія, інституціоналізм та нова історична школа.

Особлива роль у розвитку поведінкової теорії належить Йозефу Шумпетеру, який, вивчаючи економічну поведінку людини, зосереджував увагу на визначенні поведінки індивідуума як підприємця. В цьому контексті він вважав, що мотивами економічної поведінки підприємця є саморозвиток особистості, досягнення успіху та подолання труднощів.

Водночас, досліджуючи еволюційну поведінку фірм, зазначав, що підприємець є головним суб'єктом економічного розвитку. При цьому, в межах власної теорії підприємництва, використовував концепцію раціональної («економічної») і реальної («ірраціональної») людини. Розглядаючи мотиви господарської діяльності в статичному стані, Й. Шумпетером було виділено як основний мотив задоволення потреб на основі раціональної поведінки (максимізації корисності або вигоди). Проте, розглядаючи динамічну модель, Й. Шумпетер вважав, що мотиви підприємницької діяльності ірраціональні, адже головними мотивами є саморозвиток особистості, успіх та радість творчості [1, с. 361].

Значний внесок здійснено у розвиток підприємницької поведінки, що спостерігається при формуванні концепцій підприємництва. Й. Шумпетер був прихильником «другої хвилі» у визначенні підприємництва, що пов'язано з виокремленням ідеї інновації та активності як головної його риси. Основоположник цього напрямку Й. Шумпетер, а також такі дослідники як Т. Шмоллер, Ф. Тоссіг наголошували на активному, інноваційному характері соціальних та економічних дій підприємця і не лише у виборі з наявних альтернатив розподілу ресурсів, а й у створенні нових ринкових можливостей [2, с. 281]. Вважаємо, що цей етап формування підприємництва обумовив сучасність визначальних мотивів економічної поведінки підприємців.

Наведені твердження і положення стали підґрунтям до формування авторської позиції щодо сутності та еволюції економічної поведінки підприємств. Водночас визначення сутності категорії «економічна поведінка підприємства» формувалось під впливом еволюційності характеру цієї категорії та подвійністю детермінації: за об'єктом (обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами) і за суб'єктом (залежність поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів, стереотипів). Отже, на нашу думку «економічна поведінка підприємства» – це комбінація закономірних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства та груп економічних агентів в умовах вибору та адаптації до змін. Варто відзначити, що наведену авторську інтерпретацію категорії «економічна поведінка підприємства», з урахуванням отриманих результатів дослідження ретроспективи економічної поведінки загалом, доцільно екстраполювати на формування категорії «економічна поведінка». Поряд із цим, «економічна поведінка» – це комбінація закономірних дій, яка відтворює сутність та

характер економічної діяльності суб'єктів, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей в умовах вибору та адаптації до змін.

#### Список літератури

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2007. – 400 с.
2. Історія економічних учень : підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчука, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.

**Мовилэ Ирина Владимировна**

*доктор економічних наук, конференціар (доцент)  
Бельцький державний університет імені Алеку Руссо,  
г. Бельці, Республіка Молдова*

### **ЧЕЛОВЕК И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЙОЗЕФА АЛОИЗА ШУМПЕТЕРА**

*«...в любой отрасли знаний набор проблем и методов их решения,  
существующий в каждый конкретный момент,  
предопределяется достижениями и упущениями тех,  
кто работал раньше, в совершенно иных условиях»  
Й. Шумпетер*

Современная экономическая наука акцентирует внимание на знаниях и инновационных технологиях, которые в последнее время становятся мощным конкурентным преимуществом в борьбе за темпы экономического роста и одним из важнейших внутренних резервов национальной экономики. Внедрение инновационных технологий в производственный процесс позволяет производить конкурентоспособный продукт, что, в свою очередь, расширяет сегменты рынков сбыта, повышает прибыль предприятия и его благополучие. Процесс внедрения инновационных технологий требует знаний, носителем которых является человек, а идея введения инноваций на предприятии, как правило, принадлежит предпринимателю, менеджеру.

Идеи конкурентоспособности и экономического развития не новы. В работах Йозефа Шумпетера подчеркивается, что именно предприниматель является движущей силой экономического развития любой страны. В процессе своей деятельности предприниматель сталкивается с противодействием внешней среды, которые ориентируют предприятия на нововведения, что требует проведения стратегических изменений. Именно инновации и инновационный процесс, по Й. Шумпетеру, и определяет степень развития экономической системы.



Й. Шумпетер выдвинул теорию "эффективной конкуренции", которая изображает рыночный механизм как взаимодействие сил монополии и конкуренции, базирующихся на нововведениях и придающих особый динамизм экономическому развитию. Ему также принадлежит динамическая концепция цикла, где цикличность рассматривается как закономерность экономического роста. Согласно этой концепции, движущая сила процветания - массовые инвестиции в основной капитал, которые служат воплощением нововведений.

Продолжение идей эффективной конкуренции мы находим у современных авторов, к примеру, Кондратьева Е.В. утверждает, что «...конкурентоспособность экономики в целом определяется способностью производить относительно более высокую норму прибыли на капитал и на человеческий труд (производительность труда)»[1, с.3].

Согласно разработанному и представленному Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) рейтингу конкурентоспособности, в 2011 году Молдова опустилась на 18 пунктов по сравнению с прошлым годом, и сейчас занимает 93 место среди 139 стран мира. Первую десятку в рейтинге формируют такие страны, как Швейцария, Сингапур, Швеция, Финляндия, США, Германия, Нидерланды, Дания, Япония и Великобритания. Россия в рейтинге занимает 66 строчку, Украина – 82, Беларусь - 27. Замыкают список конкурентоспособных стран Нигерия, Мозамбик и Ангола [5].

Исходя из этого, повышение конкурентоспособности Республики Молдова является актуальной задачей, предполагающей формирование эффективного человеческого капитала, который состоит из знаний и умений работников предприятия и именно они воплощают инновации.

В рамках теории «человеческого капитала» Спивак В.А. выделяет следующие его особенности:

- человеческий капитал – основное условие экономического роста;
- формирование человеческого капитала требует от самого человека и от всего общества значительных затрат;
- человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом, то есть, способен накапливаться;
- инвестиции в человеческий капитал обеспечивают его обладателю в будущем получение более высокого дохода;
- вложения в человеческий капитал дают значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект;
- человеческий капитал отличен от физического капитала - он неотделим от живой личности [3, с. 25].

В тоже время капитал способен накапливаться и развиваться, передаваясь от поколения к поколению работников. Иными словами, человеческий капитал обеспечивает предприятию конкурентоспособность.

Помимо этого, чтобы реализовать потенциал, заложенный в инновационном росте, предприниматель и предприятие должно направлять инвестиции по трем направлениям:

- в исследования и разработки (НИОКР);
- повышение инновационной активности;
- в образование и повышение квалификации работников предприятия.

Необходимым условием осуществления таких инвестиций является активное вмешательство государства в создание институциональных условий для развития экономики основанной на знании. На предприятиях предлагается использовать стратегический менеджмент как инструмент реализации рыночно-ориентированного, инновационного обучения.

В рамках рыночно-ориентированного и инновационного обучения возможно развитие человеческого капитала предприятия в трех уровнях: индивидуальное, групповое, организационное.

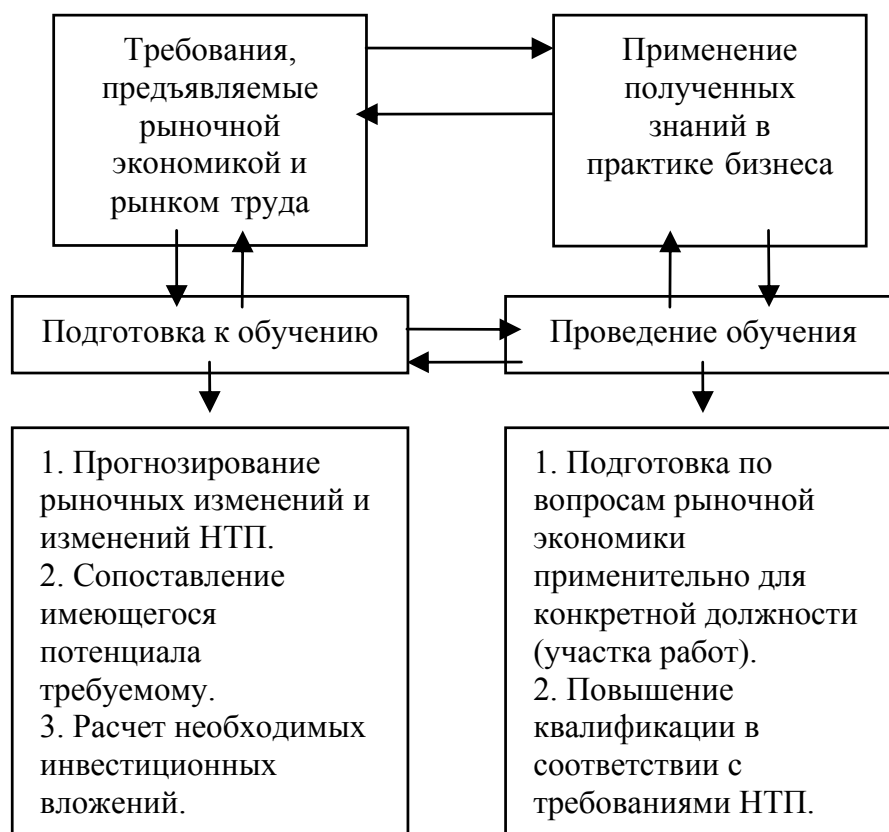


Рис.1. Процесс подготовки и проведения рыночно – ориентированного обучения

Акцент на рыночно-ориентированное обучение устанавливается в соответствии с требованиями рыночной экономики, динамично изменяющейся ситуации на рынке сбыта продукции, изменения приоритетов

на рынке труда. Процесс подготовки и проведения рыночно-ориентированного обучения представлен на рис.1:

Такое обучение должно стать основой стратегии формирования человеческого капитала предприятия. Рыночно-ориентированное обучение – это обучение персонала, проводимое по разработанной программе в соответствии с требованиями рыночной среды, с целью формирования потенциала работников и доведения их профессионального соответствия до уровня конкурентоспособности.

Инновационное обучение предполагает обучение по вопросам научно-технического прогресса, новых технологий.

Действительно, все большее число менеджеров осознает, что конкурентное преимущество предприятия, а значит и страны, это преимущество подготовленного и эффективно работающего персонала. Оборудование, сырье, технологии производства, финансы, доступны практически всем предприятиям.

А конкурентоспособный персонал – это то, чем одно предприятие может отличаться от другого, выживать в конкурентной борьбе, занимать престижные позиции на рынке, выходить в лидеры бизнеса. Конкурентоспособность, в свою очередь обеспечивает экономическое развитие страны.

Здесь необходимо отличать экономическое развитие от роста. Возвращаясь к работам Й. Шумпетера, необходимо отметить, что именно он ввел в экономическую науку разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием. Разницу между этими двумя понятиями можно объяснить словами самого Шумпетера: "Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете — железной дороги у Вас при этом не получится". *Экономический рост* — это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг (в частности, почтовых карет) со временем. *Экономическое развитие* — это прежде всего появление чего-то нового, неизвестного ранее (например, железных дорог), или, иначе говоря, *инновация* [4].

Поэтому мы акцентируем внимание именно на экономическом развитии, как необходимом условии повышения конкурентоспособности страны.

#### Список литературы:

1. Кондратьева Е.В. Национальная инновационная система: теоретическая концепция: Методическое пособие / НГУ. - Новосибирск, 2007.
2. Шумпетер Й.А. История экономического анализа (в трех томах), том 3.
3. Институт «Экономическая школа», Высшая школа экономики, 2001.
3. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом. Санкт – Петербург: Изд. «Питер», 2000.
4. <http://schumpeter.ru/books.php>
5. <http://omg.md/Content.aspx?id=101883&lang=3>

**Ляшенко Олена Ігорівна**

*доктор економічних наук, професор*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м.Київ*

## **ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ БАГАТОУКЛАДНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

Вивчення причин циклічності довготривалих коливань ділової активності в економіці країн логічно привело до виникнення концепції технологічної багатоукладності виробництва. На сьогодні загальноприйнятою є точка зору про існування шести технологічних укладів, де під поняттям технологічного укладу розуміється сукупність технологій та виробництв одного рівня [2].

Аналіз досвіду високорозвинених країн свідчить, що технологічна структура їхньої економіки орієнтована переважно на використання технологій шостого та п'ятого укладів. Високотехнологічна багатофункціональна продукція галузей забезпечує конкурентоспроможність економіки в цілому і є джерелом зростання доданої вартості.

Спостереження свідчать про те, що в ринковій економіці становлення та зміна технологічного укладу проявляється у формі довгих хвиль економічної кон'юнктури. В залежності від фази життєвого циклу технологічного укладу змінюються темпи економічного зростання і ділової активності.

Аналіз технологічного рівня розвитку в Україні показує, що існуюча технологічна багатоукладність виробництва стає сьогодні однією з головних структурних проблем української економіки. Аналогічно, як і в Росії, різнотипні технологічні уклади існують і відтворюються паралельно і незалежно один від одного.

На сьогодні в Україні домінує відтворення третього технологічного укладу. Найбільш розповсюдженими є залізничний транспорт, чорна металургія, електроенергетика, неорганічна хімія, споживання вугілля, машинобудування. Частково використовується і четвертий уклад – розвиток органічної хімії й полімерних матеріалів, кольорової металургії, нафтопереробки, автомобілебудування, точного машинобудування й приладобудування, традиційного ВПК, електронної промисловості, поширення автоперевезень, широкий вжиток нафти. Що стосується п'ятого технологічного укладу, то на нього припадає 3-5 % в загальній структурі національної економіки. Цей уклад сьогодні визначає властиво постіндустріальний тип виробництва (тобто розвиток складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєнь, програмного забезпечення, авіаційної промисловості, телекомунікацій, робототехніки, нових матеріалів).

Згідно даних Інституту економіки та економічного прогнозування НАН України близько 58% обсягу промислової продукції доводиться на

третій технологічний уклад і 38% – на четвертий уклад. Випуск продукції, що приходить на п'ятий та шостий уклади, становить близько 4 %, причому шостий технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни в майбутньому, в Україні майже відсутній (менше 0,1 %).

Моделювання обсягу суспільного виробництва в умовах функціонування технологічного укладу характеризується тим, що в кожний момент часу нарощується певний технологічний фонд, від величини якого суттєво залежить швидкість подальшого зростання обсягу виробництва. Вказаний процес, за твердженням Нижегородцева Р.М. [3], можна описати логістичною кривою, що задається диференціальним рівнянням

$$\frac{dy}{dT} = a(y - k_1)(k_2 - y), \quad a > 0, \quad (1)$$

де  $y(T)$  – технологічно значущий результат, що досягається даним технологічним укладом при сукупних витратах  $T$  (витрат часу, витрат людського капіталу тощо);  $k_1, k_2$  – відповідно мінімально та максимально можливий технологічно значущий результат функціонування даного технологічного укладу;  $a$  – параметр, що впливає на швидкість зміни  $y(T)$ . Графічно динамічна величина  $y(T)$  має вигляд, зображений на рис. 1.

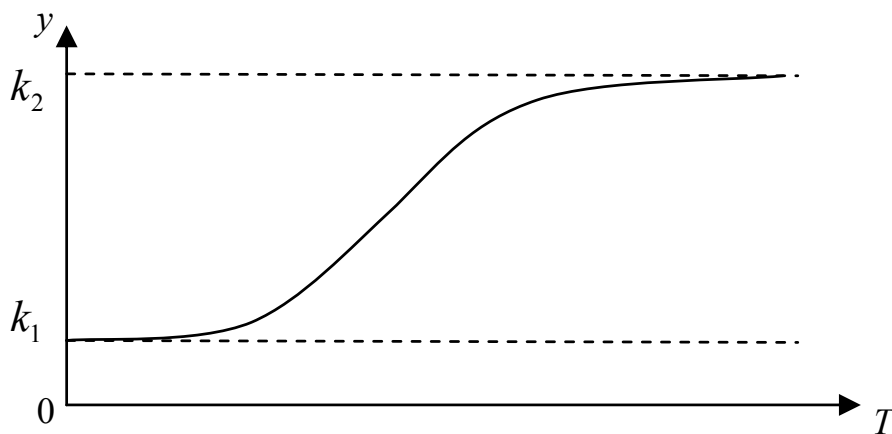


Рис. 1. Динаміка технологічно значущого результату  $y(T)$  від витрат ресурсів.

Життєвий цикл технологічного укладу закінчується процесом заміщення, причому його тривалість має тенденцію до скорочення. Графічно заміщення технологічного укладу одного рівня іншим протягом часу відбувається, як зображено на рис. 2.

Процес заміщення технологічного укладу може відбуватися більш швидко або повільно. В останньому випадку час технологічного розриву характеризується відсутністю провідного технологічного укладу в галузі, коли технології, що використовуються, не відповідають передовим умовам виробництва (морально застарівають), проте перехід до нового укладу ускладнений недостатнім розвитком новітніх технологій.

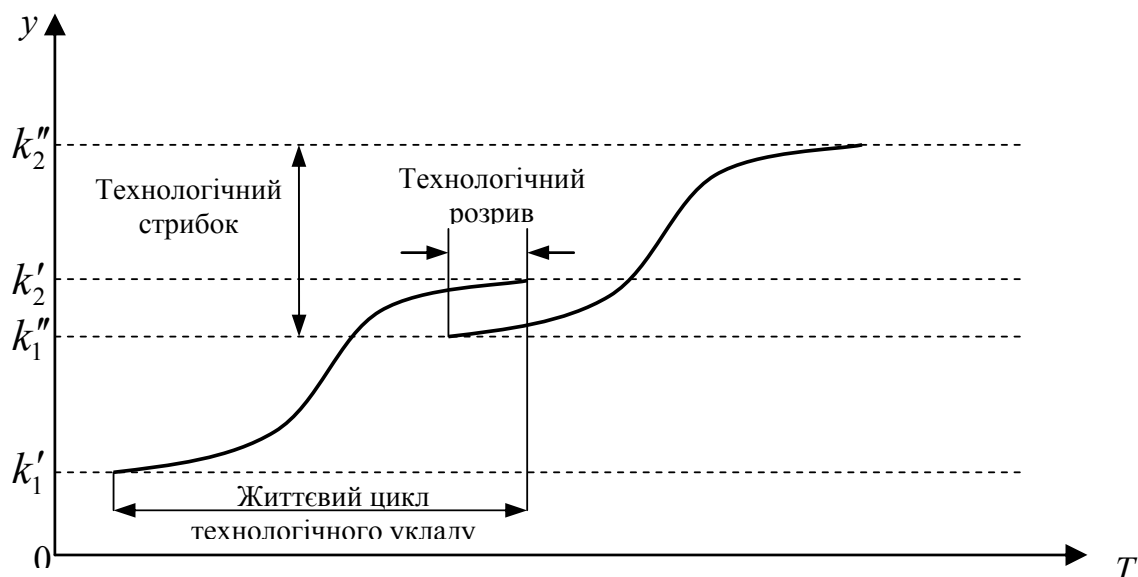


Рис. 2. Заміщення технологічного укладу.

Оскільки накопичення знань та досвіду можна оцінювати як експоненційне зростання в часі з певним темпом, то накопичення підприємницького потенціалу можна описувати такою математичною моделлю:

$$\frac{dx}{dt} = rx, \quad x(t_0) = x_0 \quad (2)$$

де  $x(t)$  – підприємницький потенціал, накопичений на час  $t$ ,  $r$  – заданий темп зростання, в загальному випадку  $r = r(t)$ . Таким чином, обсяг підприємницького потенціалу при  $r > 0$  є монотонно зростаючою функцією часу. Графічно при  $r = const > 0$  функція  $x(t)$  представляє експоненту (рис. 3).

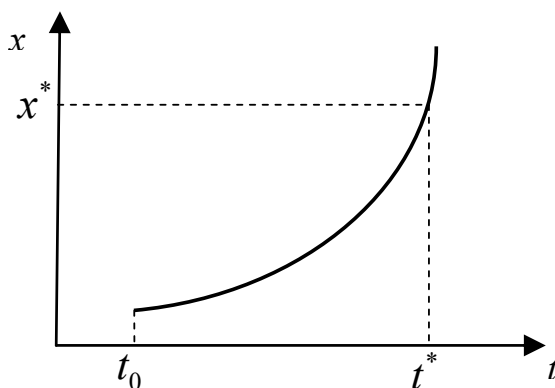


Рис. 3. Динаміка накопичення підприємницького потенціалу.

В певний час  $t^*$  експонента  $x(t)$  досягне деякого порогового значення  $x^*$ , коли починає формуватися новий технологічний уклад, що може

вимірюватись обсягом внутрішнього національного продукту на одного працюючого.

В даній роботі одержано новий науковий результат стосовно динаміки ВВП на одного працюючого, пов'язаної з переходом економічної системи на наступний технологічний уклад. Показано істотний якісний вплив обсягу підприємницького потенціалу на динаміку відповідного ВВП на одного працюючого. Проаналізовано особливості відповідного циклічного розвитку подібної системи. Результати моделювання показують, що між розвитком технологічного укладу та підприємницьким потенціалом існує позитивний зв'язок, але залежність не проста і розроблені моделі засвідчують, що при переході відбувається технологічний розрив і змістовно цей розрив пов'язаний з волюнтаристськими рішеннями та падінням продуктивності.

#### **Список літератури**

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 450 с.
2. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Денисон. – М.: Наука, 1991. – 642 с.
3. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В.А. Супрун. – М.: Прогресс, 2000. – 192 с.
4. Постон Т. Теория катастроф и её приложение / Т. Постон, Н. Стюарт. – М.: Мир, 1980. – 608 с.
5. Арнольд В.И. Теория катастроф / В. И. Арнольд. – М.: Наука, 1990. – 128 с.
6. Чернишенко С. В. Нелинейные методы анализа динамики лесных биогеоценозов / С. В. Чернишенко. – Днепропетровск: ДНУ, 2005. – 512 с.

**Кондрашова-Діденко Валентина Іванівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Діденко Лариса Віталіївна**

*кандидат філософських наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

#### **ЕКОНОМІКО-ФІЛОСОФСЬКІ РЕМІНІСЦЕНЦІЇ ФЕНОМЕНА РОЗВИТКУ**

Людина за своєю природою гравець «у ситуації». Останню слід розуміти подвійно: або це первинна аксіологічно нейтральна подія; або подія-інтерес. У першому випадку, суб'єкт (передбачувану роль якого можна окреслити варіантом «учасник») не оцінює ситуацію згідно з можливими наслідками, його тільки «долучають до ситуації» часто випадково. У другому випадку, сам суб'єкт може бути ініціатором, модератором або активним учасником ситуації (передбачувана роль при цьому може варіюватися поміж варіантами

«спостерігач», «ведучий», «учасник»). Жоден зі вказаних варіантів не є ані найслабшим (або невигащним), ані найсильнішим (або безпрогащним). На перший погляд, видається, що людина (тут умовно: спричинювальник) керує ситуацією. Але насправді сама ситуація своєрідно «уярмлює» суб'єкта, оскільки обставини, які неможливо спрогнозувати, «визначатимуть» перебіг подій. Ці «існуючі, але непрогнозовані обставини» назвемо «чинник випадковості», відсотковість дії якого збільшується пропорційно змінам кількості учасників ситуації: чим більше учасників, тим складніше спрогнозувати варіанти розгортання подій.

Ното sapiens – істота-бінарія: природно вона прагне одного, але робить інше, оскільки змушена коритися нормності. Враховуючи таке «подвійне розривання», суб'єкту доводиться усі досліджувані феномени парувати за принципом врівноважування позитивного та негативного. Чи існує свобода за таких умов? І так, і ні. Свобода, як і будь-який інший феномен, є поліпараметральним утворенням, простіше кажучи, концептом, що ним схоплюють та відбивають увесь спектр зв'язків, починаючи від простого визначення до розгортання у межах різних сегментів реальності. Проявами/варіантами свободи постають абсолютна та відносна (згідно з параметром елементовпливання). Діяльність (суто людська активність) – «умовно обмежена» творчість. Згадана «умовна обмеженість» характеризується феноменом «свобода<sup>+</sup>». Останній передбачає: з одного боку, суб'єкт-позицію (на яку попередньо впливають та/або не впливають окремі чинники); з іншого – відповідальність, тобто розуміння/усвідомлення спектру наслідків, що з'являтимуться наприкінці розгортання ситуації.

Розвиток як концепт постає одночасно як комплект зовнішніх впливань та внутрішніх «зважувань», до яких додають чинник випадковості. Феномен розвитку деталізують у всіх науках та дисциплінах, проте ідеї Йозефа А. Шумпетера у наш час є найпрогресивнішими: по-перше, через економіко-філософський підхід до розглядання; по-друге, через перевірку часом (від 1911 р. – публікація німецькомовного тексту «Теорії економічного розвитку» – через середину 1932 р. – орієнтовного періоду написання статті «Розвиток» [1] – до сьогодні). На його думку: економічна наука – найкількісніша з усіх наук [3, с. 846]; економічні факти завжди піддаються кількісному вимірюванню [3, с. 848]; метою економічної діяльності є набування благ [2, с. 47]; економічна теорія описує не що інше, як характер і спосіб, яким економічне життя пристосовується до обставин незалежно від того, змінюються вони чи ні [2, с. 116]; мета чистої економічної теорії – пояснення регулярного ходу економічного життя на основі даних умов [2, с. 115]; процес економічного розвитку передбачає протікання, тобто його тривання з року в рік; як саме він виглядає у той чи інший момент часу; йдеться про відтворення процесу у формі понять [2, с. 55]. Саме кількісний характер, властивий і економічній науці, і економічним фактам, уможливив виявлення проблеми економічних змін [3, с. 846]. Можливі зміни інтерпретують як зворотні відхилення від норми, або незворотні зміни її самої [3, с. 847]. Приймаємо тезу Й. А. Шумпетера: усі



конкретні зв'язки між конкретними даними, що відповідні вальрасіанській системі, у вигляді матриці, елементи якої буде необхідно інтерпретувати як компоненти вектора, останні позначатимемо як «норму» економіки [3, с. 847]. Зміна норми постає як адаптація економіки до неперервних змін у даних [3, с. 847]. Точки виникання новизни можна ідентифікувати, що сприятиме вибудовуванню теорії механізмів, пов'язаних з виникненням новизни [3, с. 849]. У межах економіки можна прогнозувати, тобто пропонувати однозначне визначене розуміння стану системи, характеризоване точно розрахованою нормою. Ці розрахунки ґрунтовані на попередній нормі. Проте неможливо спрогнозувати різновид та розмах самої новизни. Тобто один стан системи можна вивести з іншого тільки у межах однієї і тієї самої норми за принципом «тяжіння до рівноваги» (раніший стан системи є відхиленням від рівноваги, натомість пізніший – тяжіє до набуття останньої) [3, с. 849-850].

На думку авторів передмови до статті Й. А. Шумпетера «Розвиток» (Маркуса К. Бекера, Ганса Ульріха Еслінгера, Ульріха Гедтке та Торбйорна Кнудсена), розвиток – це переривання стаціонарного стану, порушення статичної рівноваги, що призводить до невизначеної майбутньої рівноваги [3, с. 840]; феномен, яким описують перервність, що виникає через виникання нових явищ; пояснення природи інновацій [3, с. 840]. Сам Й. А. Шумпетер зауважує, що розвиток – такий перехід від однієї норми економічної системи до іншої її норми, який не може бути розкладений на нескінченно малі етапи; це кроки, між якими не існує неперервності [3, с. 848]. Виникнення будь-чого нового завжди спричинює невизначеність [3, с. 843]. Нові явища є фундаментально важливими для будь-якої суспільної науки [3, с. 846]. Новизна є істинним ядром усього того, що необхідно визнати невизначеним; незалежна від причин та умов [3, с. 845]. Інваріантність – єдина сутнісна ознака Бога, тоді як решта виникають випадково з різнорідних джерел [3, с. 853].

Отже, розвиток як концепт включає елементами: умови, в яких діє система, працівників, новації, проектування, декілька комплектів позитивно-негативних наслідків розгортання новативних впроваджень. На нашу думку, розвиток – моно/полівектороване (щодо спрямування) ускладнення процесу (-ів) заради оптимізування роботи (людиною керованої) та/або діяльності (людиною виконуваної) в окремому секторі/сегменті, що не виключає періодичне переривання задля впровадження інноваційних елементів.

### **Список літератури**

1. *Shumpeter J. A. Entwicklung [Електронний ресурс]* // Режим доступу: <http://www.schumpeter.info/Edition-Entwicklung.htm> (09.09.2011). – Назва з екрана.
2. *Шумпетер Й. А. Теория экономического развития* // Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – С. 29-360.
3. *Шумпетер Й. А. Развитие* // Там же. – С. 837-855.

Губені Юрій Едвардович  
доктор економічних наук, професор, академік УАЕН  
Львівський національний аграрний університет, м. Львів

**ІМПЕРАТИВ АГРАРНОЇ СКЛАДОВОЇ ВИБОРЧИХ ПРОГРАМ:  
ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ Й. А. ШУМПЕТЕРА  
ТА УКРАЇНСЬКА ДІЙСНІСТЬ**

Сучасні погляди на демократію суттєво змінились. Чимало нового до сприйняття демократії як своєї форми суспільного договору, неформальної угоди між виборцями та уповноваженими владними структурами вніс Й. Шумпетер. Згідно з концепцією Й. Шумпетера демократія – це "інституційний устрій для прийняття рішень, за якого до владних позицій приходять завдяки конкурентній боротьбі за голоси виборців" [17]. В цій, «ринковій» концепції демократії, на думку Г. Ашина, різні еліти виносять «на продаж» свої програми, а маси, «покупці», приймають або відкидають їх на виборах [1]. Фактично ми маємо справу з "демократичним елітизмом", при якому еліти, оформлені у політичні партії, немов би пропонують свої послуги населенню. Тому править не народ, а визначені ним групи політичної еліти. Як стверджує Шумпетер, "...демократія не означає і не може означати, що народ дійсно править у будь-якому очевидному значенні слів "народ" і "правити" [16, с. 352].

Еліти та їх оточення формують групи, найчастіше – оформлені у політичні партії, які погоджуються на спільні дії в політичній боротьбі за владу [18]. Й. Шумпетер відзначав, що під час виборчого процесу саме ці елітарні групи, оформлені у політичні сили, намагаються продавати виборцям свої програми, так само, як, наприклад, виробник автомобіля намагається продавати свою продукцію споживачам на ринку [16, с. 223].

Що ж таке виборча програма, яке її місце у цих домовленостях, торгах та змаганнях? Наскільки обов'язковими для політичної сили її власна виборча програма? Ці питання теж не оминав Й. Шумпетер. Він зазначав, що "жодна партія не може існувати без програми, яка містить обіцянки негайних вигод [16, с. 391]". Тому "будь-яка партія в будь-які часи бере на озброєння певні засади чи положення програми, й ці засади чи положення, мабуть, так само характеризують дану партію і сприяють її успіху, як якість товарів характеризує крамницю та сприяє її процвітанню". Такий ринковий, хоча можна стверджувати – дещо вульгаризований, опис має на меті підкреслити облігаторність виборчих програм: так само як ми, купуючи певний товар сподіваємось на його якість та відповідність, так і під час виборів, віддаючи свій голос ми маємо право розраховувати на впровадження декларованих програм. Як бачимо, маємо усі ознаки певного суспільного договору, хоча й не закріпленого буквально, але доволі добре регламентованого виборчим правом.

Розглянемо обов'язковість та імперативність виборчих програм в частині економічних обіцянок сільському господарству та селу, зроблені у передвиборчих програмах однієї з основних політичних сил України – Партією регіонів (ПР). Вибір обумовлений значним потенціалом, який отримала ця партія та її лідер під час останнього виборчого циклу. Фактично після 2009 року ПР та її тодішній лідер, теперішній Президент України, отримали усі повноваження та основні передумов для впровадження виборчих обіцянок.

Вступаючи у передвиборчі перегони на посаду Президента у 2004 році лідер ПР В. Янукович декларував: "...гарантую, що кожний селянин – власник земельного паю, кожна сільська громада і кожне господарство будуть захищені від свавілля спритних ділків, які, порушуючи Закон, відбирають у селян землю, не віддають зароблене, перешкоджають вигідно реалізувати їх власну продукцію". Він патетично заявляв: "Український селянин не буде наймитом! Хлібороб стане господарем на власній землі! [12]" Це, на нашу думку, можна було розглядати як своєрідний сигнал на підтримку приватного виробника у сільському господарстві – адже виразно акцентується пріоритет господаря перед найманим працівником.

У виборчій програмі ПР на виборах до Верховної ради України у 2006 році немає спеціального розділу, присвяченого розвитку сільського господарства та відродженню села. Однак партія вбачала за необхідне за три роки подвоїти державні інвестиції на розвиток агропромислового комплексу. А з допомогою застосування новітніх технологій і сучасної техніки передбачалось суттєво підвищити рівень сільськогосподарського виробництва, якість життя селян [8].

Розуміючи важливість регіонального розвитку, партія обіцяла відновити повноцінне регіональне самоврядування та втілити в життя програми соціально-економічного розвитку для кожного регіону [8].

Абсолютно несподівано у 2007 році відбулись позачергові вибори депутатів до Верховної Ради України. На ній Партія Регіонів у програмі "Стабільність і добробут" [13] в спеціальному розділі "Родюча земля – багаті селяни" передбачала:

- законодавчо запровадити ринок землі та довести орендну плату до розміру не менше 400 грн./га;
- завершити у 2008 році видачу державних актів на землю;
- за три роки подвоїти інвестиції у село та сільське господарство;
- створити Національну зернову біржу;
- створення у містах овочево-фруктових аукціонів.

У новій передвиборчій програмі на виборах Президента 2009 року [14] В. Янукович зберіг обіцянку навести лад у земельних відносинах та пропонує своєчасну виплату державних дотацій вітчизняним сільгоспвиробникам та компенсацію процентів за кредитами інвесторам сільськогосподарських проектів. Складова передвиборчої програми Віктора Януковича – національна програма відродження українського села. Вона передбачає:

- юридичну гарантію захисту земельних паїв;
- своєчасну виплату державних дотацій вітчизняним сільгоспвиробникам;
- компенсацію процентів за кредитами інвесторам сільськогосподарських проектів.

Однак уже в Програмі економічних реформ [10], що прийнята у розвиток попередньої виборчої програми, зазначено дещо інші, хоча за сутністю більш масштабні завдання:

- забезпечення передбачуваності регуляторної політики держави;
- удосконалення земельних відносин;
- удосконалення механізмів державної підтримки сільгоспвиробників;
- підвищення ефективності державного управління.

Проведений нами аналіз свідчить не лише про незначний рівень обов'язковості та імперативності виборчих програм, але й про їх незначну спадковість, послідовність та комплексність.

Треба відзначити, що ці характеристики властиві усім політичним силам та лідерам України. Адже не важко побачити, що майже усі виборчі програми практично не стосуються стратегічно важливих завдань та концепцій розвитку сільського господарств і села. Вони також не спрямовані на адаптацію теоретичних та емпіричних напрацювань Європейського Союзу в частині Спільної Аграрної Політики (САП) та Політики розвитку сільських територій (ПРСТ).

Запропоновані нами заходи та вдосконалення дозволять краще адаптувати виборчі програми до їх прямого інституційного призначення. Це відповідатиме не лише нагальним суспільним потребам, але й теоретичним положенням, розробленим Й. А. Шумпетером у розв'язання цієї складної проблеми.

Очевидно, що роль та значення виборчих програм у майбутньому зростатиме, як і відповідальність політичних партій за їх втілення. Це сприятиме посиленню інституційної позиції виборчих норм, правил та регулювань.

Очевидно, що система політичного устрою та боротьби все більше залежатиме від економіки. Це покличе до служіння цій справі нових людей. Адже, як стверджував З. Бжезінський "Україні не бракує людей, що могли б стати провідниками і мають ними стати, окрім тих, хто були і вже є її лідерами [2]." Це неодмінно стимулюватиме науковий інтерес до напрацювань Й. Шумпетера в царині виборчих програм та їх економічного наповнення.

### Список літератури

1. Ашин Г. К. Дискусии о структуре власти и структуре элит в США / Г. К. Ашин // *Общественные науки и современность*. - 2001. - № 1.

2. Бжезінський З. Затятий оптиміст / З. Бжезінський // *День*, 7 грудня 2010 року

3. Вебер М. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / М. Вебер ; пер. з нім. О. Погорілий. - К. : Основи, 1998. - 157 с.
4. Вибори 2002: політичний компас виборця. Повна та точна інформація про партії та виборчі блоки, виборчі списки, передвиборчі програми / [упоряд. Г. Андрущак]. - К. : К.І.С., 2002.
5. Губені Ю. Е. Аграрне питання у виборчих програмах основних політичних партій: вибори до Верховної Ради України 2006 року / Ю. Е. Губені // Економіка АПК. – 2006. - № 6. – С. 19-24.
6. Губені Ю. Е. Аграрне питання у передвиборчих програмах основних політичних сил: позачергові вибори до Верховної Ради України 2007 року / Ю. Е. Губені // Економіка АПК. – 2007. - № 12.- С. 15-18.
7. Губені Ю. Е. Аграрна складова передвиборчих програм кандидатів на посаду Президента України в 2010 році / Ю. Е. Губені // Економіка АПК. – 2010. - № 11. - С. 161-166.
8. Добробут – народу, владу – регіонам : передвиборна програма Партії регіонів. – К., 2006.
9. Економіка України у передвиборних програмах партій і громадсько-політичних блоків : збірник передвиборчих програм партій і блоків (економічна частина) / Під заг. ред. В. В.Оскольського. - К.: СЕУ, 2006. - 128с.
10. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. – К. : КЕР при Президенту України, 2010.
11. Право вибору : політичні партії та блоки. – К. : Інститут посткомуністичного суспільства, 1998.
12. Працююча країна – надійне майбутнє : передвиборна програма кандидата на пост Президента України В. Ф. Януковича. – К. , 2004
13. Стабільність і добробут : передвиборча програма Партії регіонів. – К. , 2007.
14. Україна – для людей : передвиборча програма кандидата на пост Президента України Януковича В. Ф. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cvk.gov.ua>
15. Череватий С. В. Євроінтеграційна перспектива України в програмних документах та практичній діяльності українських політичних партій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук : спец. 23.00.02 / С. В. Череватий. - К. , 2011. - 16 с.
16. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер ; пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука. – К. : Основи, 1995. - 328 с.
17. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. - М. : Прогресс, 1983. - 223 с.
18. Sosnowska A. Źródła trwałości słabych partii politycznych w III Rzeczypospolitej / A. Sosnowska. - Łódź, 2005.
19. Olszanski T. Ukraiński system partyjny / T. Olszanski. – W-wa : OSW, 2001.

Супрун Наталія Анатоліївна

доктор економічних наук, доцент

ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", м.Київ

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИРОДИ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У НАУКОВІЙ ТВОРЧОСТІ Й. ШУМПЕТЕРА

Формування концептуальних засад наукового аналізу проблем еволюції корпоративних утворень відбувається в епоху бурхливого поширення акціонерного підприємництва на межі XIX–XX ст.

У цей період загальним для більшості наукових підходів (неокласичного, кейнсіанського, інституціонального, у межах кожного з яких економічна природа корпоративних відносин розглядається з урахуванням відмінної системи параметрів та чинників) стає висновок про зростання суперечності між колективною формою та приватним характером корпоративної власності, що обумовлює необхідність наукових пошуків оптимальної моделі взаємодії суб'єктів корпоративних відносин.

Одним із найбільш проблемних аспектів розвитку корпорацій постає питання про відділення капіталу-функції від капіталу-власності. Важливим у цьому контексті став аналіз природи ринкових перетворень у працях Й. Шумпетера, який як основну характеристику сучасного капіталізму, провідною організаційною ланкою якого є корпорація, називає відокремлення процесу управління капіталом від його володіння.

Бурхливий розвиток капіталізму «зносить не тільки перешкоди на шляху, а й опори, на яких він тримається» [1, с. 182]. За Шумпетером, з появою в господарському обігу корпорацій капіталістичний процес «руйнує свою власну інституціональну структуру», зменшуючи «значення функції, з якої живе клас капіталістів» [1, с. 184].

Окрім того, значно зменшується і роль основного носія цієї капіталістичної функції – підприємця-новатора: «постать власника, а з нею особливий інтерес власника зникли з арени» [1, с. 182]. Новим суб'єктом економічних відносин стає найманий менеджер, який, не володіючи власним капіталом, за допомогою індивідуальних знань і кваліфікації виконує функцію управління капіталом корпорації.

Висококваліфіковані менеджери поступово витісняють підприємців-новаторів, відсуваються на задній план ті інституції, котрі виражали потреби і методи справді «приватної» економічної діяльності. Як наслідок, із розвитком капіталістичних відносин на основі поширення корпоративного бізнесу та зростання масштабів ринку цінних паперів відбувається руйнація природи приватної власності, оскільки «капіталістичний процес, замінюючи стіни та устаткування підприємства на пакет акцій, позбавляє ідею власності її суті» [1, с. 183].

За Шумпетером, ця «заочна» власність позбавлена матеріальної та функціональної основи, «не викликає почуття моральної відданості, як це було з живою формою власності» [1, с. 184]. У цьому підході означена й інша важлива проблема еволюції корпоративних утворень – відсутність організаційно-економічних можливостей та реальних механізмів реалізації права акціонерів на участь в управлінні корпорацією, та, як наслідок, абсентеїстська поведінка, тобто втрата інтересу щодо управління корпоративною власністю. Разом з тим, Й. Шумпетер звертає увагу на те, що розвиток корпоративних відносин та «зникнення того, що можна назвати матеріальною субстанцією власності ... впливає не лише на позицію акціонерів, а й робітників та громадськості взагалі» [1, с. 184]. В даній тезі звучить піонерна для свого часу ідея про те, що «абсентеїзм» акціонерної власності виступає чинником, що зумовлює зниження активності економічних суб'єктів, спричиняючи економічний та правовий нігілізм суспільства загалом.

В сучасних моделях корпоративного управління, зокрема й у тій її конфігурації, що формується сьогодні в Україні, ця тенденція виявляється як одне із найбільш істотних інституційних обмежень ефективності корпоративного контролю.

На формування концептуальних засад корпоративної теорії значний вплив справила обґрунтована Й. Шумпетером концепція неповноти інформації, згідно з якою конкурентні переваги певних економічних суб'єктів визначаються можливостями доступу до джерел інформації. Виходячи із теоретичних постулатів означеної концепції, вчений пропонував аналізувати характер поведінки менеджерів, які, використовуючи перевагу в доступі до економічної інформації, часто діють у власних інтересах усупереч інтересам акціонерів та самої корпорації.

Разом з тим, заслугою вченого є постановка питання про те, що приналежність економічних суб'єктів до певної групи інтересів детермінує їх поведінкову функцію, спрямовану або на максимізацію результатів, або на збереження стабільного рівня безризикового функціонування, що на практиці, як зазначав Й. Шумпетер, почасти пов'язане із мінімізацією т.зв. «агентських» витрат. Аналіз зазначеного підходу дозволяє виявити теоретичні підходи, що в у ході еволюції економічної думки набули розвитку у концепціях «асиметрії інформації» та «стейкхолдерів» (заінтересованих осіб) [2, с.143-156].

У контексті з'ясування еволюційного характеру наукової спадщини Й. Шумпетера та важливості запропонованих ним теоретичних концепцій для розвитку методології економічних досліджень не можна не віддати належне ідеї необхідності створення інтегрованої суспільної науки, що передбачає синтез наук, які досліджують суспільство як єдину систему: економіки, права, соціології, історії, тощо [1].

#### **Список літератури**

1. Шумпетер Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й.А.Шумпетер. – К. : Основи, 1995. – 528 с.

2. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : монографія / Н.А.Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270, [2] с.

**Рубель Олег Євгенович**

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант  
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
НАН України, м.Одеса*

## **ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КОНВЕНЦІЙ НА ТЕРЕНАХ ДУНАЙСЬКОГО РЕГІОНУ**

Конвенцію можна розглянути як спробу впорядкування економічного процесу таким чином, щоб виробництво та обмін відбувалися відповідно до очікувань, які визначені з достатньою вірогідністю [1]. Конвенції можуть знаходитися в рутині, внаслідок чого актори прагнуть абстрагуватися від їх первісного але гіпотетичного характеру. Конвенції ставляться до одночасного подання трьох вимірів, кожне з яких має різний просторово-часовий масштаб і дублюється різними способами: правилами індивідуальних спонтанних дій, угодами між людьми та інститутами в ситуації колективної дії. Формальне визначення конвенції було запропоновано американським філософом Давидом Л'юїсом [2, 3].

Одна із цілей економіки конвенцій полягає в тому, щоб зрозуміти феномен координації. Як критика вона показує, що в рамках тільки ринкової координації неможливо взяти до уваги всі аспекти функціонування економіки. Друге припущення вказує на необхідність активної взаємодії між економічною наукою й іншими соціальними науками [4].

З погляду міжнародного права "конвенція" - (лат. conventio - договір, угода) - різновид міжнародного договору, у якому прописані норми є юридично - зобов'язуючими для сторін, що підписали цю конвенцію [5].

Інституція економіка взагалі тяжіє до узагальнень та міждисциплінарних досліджень. Тому для апробації теоретичних аспектів дослідження інститутів економіки конвенцій пропонується перейти до її практичної апробації на рівні міжнародних відносин, де акторами інституціональних відносин, зокрема трансакцій є держави, регіони, їх об'єднання, інші суб'єкти міжнародного права і міжнародних економічних (економіко-екологічних) відносин Це може дати основу для запровадження «конвенціонального аналізу» як економічного інструменту інституційних досліджень.

Розглянемо нижче приклад Імплементатії Конвенції щодо співробітництва по охороні та сталому використанню ріки Дунай (Конвенція про охорону ріки Дунай). Метою конвенції є: стале та збалансоване управління водними ресурсами, включаючи збереження, покращання та



раціональне використання наземних і підземних вод водозбірної площі... контроль можливої небезпеки, що виникає внаслідок аварій, включаючи речовини, небезпечні для води, а також повені і кригу... зменшення навантаження забруднення Чорного моря від джерел на водозбірній площі [6]. Конвенція була підписана 29 червня 1994 року в Софії (Болгарія) і набула чинності в 1998 році.

Виконвцем органом конвенції є Міжнародна комісія із захисту ріки Дунай (International Commission for the Protection of the Danube River ICPDR) створена в 1998 році й діє на підставі Конвенції по захисту ріки Дунай, що є основним міжнародним документом, що формує правовий механізм для співробітництва в сфері трансграничного керування водними ресурсами в Дунайському басейні. Метою діяльності ICPDR є збереження водних ресурсів Дунаю для майбутніх поколінь, зі зберігання природного водного балансу, зниження ризику хімічного та біологічного забруднення, оздоровлення й досягнення стійкості річковий екосистеми, зниження ризику затоплення територій. ICPDR діє на підставі повноважень, делегованих учасниками Дунайської Конвенції. У той же час, вона являє собою основу для співробітництва інших партнерських організацій і країн. Серед них - національні представники, технічні експерти, учені, представники громадських організацій. ICPDR сприяє впровадженню політичних угод, стратегій і нормативних з, націлених на поліпшення стану Дунаю і його припливів. Бюджет Міжнародної комісії із захисту ріки Дунай склав у 2007 р. близько 1 млн. євро (табл. 1).

Таблиця 1

**Бюджет Міжнародної комісії із захисту ріки Дунай (МКЗД) у 2007 р. 7]**

<b>Внески</b>		<b>Видатки (фактично)</b>	
<b>Країна</b>	<b>Внесок (євро)</b>	<b>Стаття</b>	<b>Видатки (євро)</b>
Німеччина	96574,13	Співробітники	509190,27
Австрія	96574,13		
Чеська республіка	96574,13	Офіс	102802,99
Словаччина	96574,13		
Угорщина	96574,13	Публікації	92791,24
Словенія	96574,13		
Хорватія	69211,46	Зустрічі	107567,86
Сербія	69211,46		
Болгарія	69211,46	Послуги	99909,42
Румунія	69211,46		
Молдова	9061,28		
Україна	9061,28		
Боснія та Герцеговина	9061,28		
ЄС	22653,19		
<b>Всього</b>	<b>906127,65</b>		

Важливим результатом діяльності Міжнародної комісії із захисту ріки Дунай (МКЗД) є підготовка Басейнового Менеджмент-плану для р. Дунай на 2009-2015 рр. Інструменти партнерства, що формує МКЗД в Дунайському регіоні Знижують трансакційні витрати, пов'язані з економічним, технічним, екологічним співробітництвом, забезпечують ресурсну базу та економіко-екологічну безпеку басейну Дунаю та Чорного моря.

#### Список літератури

1. Jagd, S. French Economics of Convention and Economic Sociology. Paper presented at the International Conference «Economic Sociology: Problems and Prospects». University of Crete, Greece, 2004 // Экон. социология (Электрон. журн.). 2004. Т. 5, № 4. — Режим доступа: [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)
2. Lewis, D. K. Convention: A Philosophical Study / D. K. Lewis. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1969.
3. Lewis, D. K. Convention: A Philosophical Study / D. K. Lewis. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1969.
4. Зуева И. В. Место экономики конвенций в современной экономической науке / И. В. Зуева. — Режим доступа
5. Конвенция [Электронный ресурс]: Материал из Википедии — свободной энциклопедии : Версия 35924274, сохранённая в 22:18 UTC 8 июля 2011 / Авторы Википедии // Википедия, свободная энциклопедия. — Электрон. дан. — Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2011. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=35924274>
6. Конвенція щодо співробітництва по охороні та сталому використанню ріки Дунай. — Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998\\_800](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_800)
7. ICPDR Annual Report, 2007, — Vienna, 2008. — 38 p.

**Лошенко Віктор Євгенович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**Воробйов Андрій Федорович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

На початку ХХІ ст. глобалізація стає основним чинником економічного розвитку. У науковому обігу існує поняття глобалізації як якісно нового стану світової економіки. Характерними особливостями цього процесу, згідно поглядів світових економістів, є утворення великих міжнародних об'єднань, зростання домінування глобальних фінансових ринків і транснаціональних корпорацій над національними економіками.

Розвиток процесу глобалізації пов'язаний з прискоренням НТР, у тому числі і з інтернаціоналізацією інформаційного простору.

В таких умовах відбувається і зміна впливу інституціональних чинників на сучасний глобалізаційний світ, у тому числі і вплив держави на економічні процеси всередині країни та на міжнародному рівні.

З однієї сторони, функціями держави залишається створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, обмеження монополізації економіки, створення відповідного правового поля для нормального, ефективного функціонування всіх суб'єктів ринку.

З іншої сторони, в умовах жорсткої конкуренції з боку всесвітніх ТНК, завданням державного апарату стає захист «своїх» корпорацій, та захист державних інтересів, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Однією із форм такого захисту є членство у міжнародних об'єднаннях, а також розробка і втілення в життя на міждержавному рівні відповідних економічних угод і хартій, як то «Конвенція про ТНК».

В межах країни регулюючі функції держави, в окремих сферах підсилюються. Наприклад, під час всесвітньої економічної кризи в більшості країн світу починається жорстке регулювання фінансово-кредитної сфери і банківської системи, як її складової. Президент Франції, Саркозі пропонував взагалі націоналізувати банки. Таке регулювання є однією з парадигм неокласичної теорії, монетарної школи.

Активні регулюючі методи на фінансових ринках дають позитивні результати під час криз, але цього не достатньо для стабілізації системи в цілому.

Важливим регулятором економічного розвитку для держави залишається інноваційна політика. Без сучасних інноваційних інвестицій конкурувати у світі не можливо, та і просто вижити не залишається шансів. До речі, Й.А.Шумпетер детально проаналізував цей чинник економічного розвитку ще на початку ХХ ст. у своїй знаменитій праці «Теорія економічного розвитку». Іновації він назвав основним фактором розвитку системи. Сам термін належить Шумпетеру.

Ефективність інноваційних інвестицій залежить від спрямованих державою напрямків їх розміщення і тому важливою вважається ця функція держави.

Україна не стоїть осторонь процесів інтеграції. Останні домовленості з представниками ЄС дають надії на пришвидшення процесу входження нашої держави до європейської спільноти. У цьому сенсі постає питання переоцінення ефективності дій державного апарату нашої країни.

#### **Список літератури**

1. Й.А.Шумпетер «Терія економічного розвитку».
2. Дж.Сорос Глобалізаційні процеси економічного простору.
3. Вид. «Економічна правда» від 02.09.2009р.
4. Вид. «Економічний часопис», вересень 2011р.
5. І. Черкаський «Міжнародні відносини».

6. С.М. Тимченко, Л.Г. Удовик. Глобалізація і право: напрямки впливу, тенденції розвитку - 2009р.

**Кифяк Олександр Васильович**

*кандидат економічних наук*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **СФЕРА РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРУКТУРУ РЕГІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Відомо, що сфера рекреаційних послуг здатна не тільки приносити реальні результати навіть у застійні періоди, але й виступати каталізатором пожвавлення ділової активності в інших сферах. Перманентний вплив її на соціально-економічний регіональний розвиток виявляється за такими напрямками:

- розвиток проблемних районів (відсталих, депресивних, сільських, прикордонних, нового освоєння);
- розвиток галузей сфери послуг та матеріального виробництва;
- збереження історико-культурної спадщини регіону;
- стимулювання економічної інтеграції і глобалізації.

Відзначимо, що останніми десятиліттями в європейській регіональній політиці безумовно присутня рекреаційно-туристична складова. Для підтримки цього виду бізнесу можуть застосовуватися такі фінансові інструменти, як дотації з європейських фондів та позики Європейського інвестиційного банку. Європейський фонд регіонального розвитку надає фінансову допомогу проблемним регіонам у будівництві нових промислових об'єктів та створенні робочих місць. Також в ЄС реалізуються ініціативи, які об'єднують вирішення регіональних проблем і розвиток туристичної діяльності (наприклад, програми «RESIDER», «INTERREG», «ENVIREG» та ін.). Таким чином, у країнах європейської співдружності рекреація та туризм як її активна форма розглядається як реальна альтернатива промисловості і підтримується на міжнаціональному рівні.

В Україні також розуміють переваги, пов'язані з розвитком сфери рекреаційних послуг, для регіональної економіки та оптимізації її структури. Однак найчастіше тут відсутня скоординована регіональна політика, яка була б спрямована на вирішення цього питання, а також наукові дослідження, адже реалізація стратегії вдосконалення галузевої структури вимагає проведення її загального аналізу на професійному рівні. При структурному аналізі необхідно з'ясувати базові галузі (галузі спеціалізації) та оцінити інтенсивність виконання базових функцій, а також співвідношення між галузями спеціалізації, допоміжними (комплектуючими) та обслуговуючими [1]. Для оцінки стадії економічного розвитку регіону важливо визначити наявність у ньому первинних, вторинних, третинних і четвертинних видів діяльності.

Розвиток рекреаційної діяльності зможе сприяти вдосконаленню галузевої структури регіонального господарства. Але для цього стратегія його розвитку має спиратися на такі основні напрями:

1. Врахування екологічної проблеми. Ця теза вимагає особливої уваги, адже проблеми екологічної рівноваги держави стають все більш актуальними. Врахування їх призводить до необхідності наголошення на тому, що стратегія сталого розвитку повинна ґрунтуватись на поєднанні економічного, соціального та екологічного підходів.

2. Пошук шляхів залучення інвестицій. Форми інвестиційної активності можуть бути найрізноманітніші – прямі капіталовкладення, франчайзинг, лізинг тощо. Практично не використовується таймшер. Зрозуміло, що в сучасних умовах очікувати потужних капіталовкладень в індустрію туризму було б досить самовпевнено, сприятливий інвестиційний клімат в Україні ще не склався. Разом з цим, ефективними могли б бути дрібні та середні інвестиційні проекти, спрямовані на залучення фінансових ресурсів із-за кордону. Слід також зазначити, що такі проекти будуть мати підтримку з боку адміністрації відповідних районів і областей, які зацікавлені в розвитку малого та середнього підприємництва.

3. Розвиток села та аграрного сектору. Сільське господарство, одна з традиційних опор країни, перебуває в кризовому стані. У свій час із сільської місцевості відбувся масовий відплив мешканців і деякі села зовсім втратили населення. Звичайно, можливість реалізації туристичних проектів може відновити економічну активність, проте для початку необхідно відновити престиж сільської праці та створити селянам відповідні умови для організації та ведення бізнесу.

4. Врахування тенденцій глобалізації та інтелектуалізації бізнесу.. Інструментами сучасних глобалізаційних процесів є транспортні та комунікаційні корпорації, засоби медіа, глобальні мережі, а також міжнародний туризм. Саме туризм відкриває можливості збагачення культур, виступає рушійною силою їх входження до нового глобального простору, вносить у туристичні центри нововведення, створені у передових державах. Окрему увагу на цьому етапі слід приділити впровадженню сучасних інформаційних технологій та загальній інтелектуалізації економічних процесів.

5. Створення дослідницького, координуючого та контролюючого інституту. В Україні поки що немає впливового координуючого органу, який займався б вирішенням регіональних проблем розвитку туризму. Ці питання часто покладаються на органи місцевого самоврядування, добровільні об'єднання підприємств або на науково-дослідницькі організації. Немає єдиних підходів та методик контролю, критеріїв статистичної звітності від усіх суб'єктів рекреаційної та туристичної діяльності [2]. Це призводить до мінімізації впливу рекреації на регіональний розвиток, втрат відрахувань до

державного та місцевого бюджетів, неефективного використання можливостей краю щодо створення нових робочих місць тощо.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що деякі заходи можна приймати і реалізовувати лише на основі спільно розроблених довгострокових програм міністерств культури, транспорту і зв'язку, економіки, освіти, центрів розвитку підприємництва та інших діючих в цій сфері союзів та асоціацій.

#### **Список літератури**

1. Гуляев В.Г. Туризм: Экономика и социальное развитие / В.Г. Гуляев / - М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Кифяк В.Ф. Економічний вплив туризму на регіональний розвиток / Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації: Зб. наук. праць / НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2005.

**Череп А.В.,**

*доктор економічних наук*

**Требушенко О.О.,**

*кандидат економічних наук*

**Череп О.Г.,**

*кандидат економічних наук*

*Запорізький національний університет, м. Запоріжжя*

### **ДІЯ ЗАКОНУ ЗМІНИ ПРАЦІ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА**

У практичній діяльності зміни праці, проявляється в зміні конкретних занять, професій та спеціальностей, супроводжуються зміною виробничих відносин.

Закон зміни праці у ході перетворень, що відбуваються у виробництві, який мають зв'язок між речовим і особистим фактором виробництва, характеризує вплив на функціонування особистого фактора щодо раціонального розширення кола діяльності та трудових функцій. Сучасна промисловість передбачає розширення дії який закону переміни праці за рамки професійної спеціалізації. Здійснення цього досягається все повним залученням особистісного фактора у виробництві

В умовах реформування економіки України та зміни на ринку праці , попит на кваліфікованих робітників, які б були спроможними швидко, без періоду адаптації та стажування, виконувати специфічні професійні завдання і бути готовим до перенавчання, підвищення кваліфікації і, навіть, до зміни професії. Практика останніх років свідчить, що в сучасних соціально-економічних умовах, що склалися в Україні, промисловість не може лишатись сторонньою щодо питання підготовки професійно мобільних кваліфікованих робітників. Одже, сучасний ринок праці вимагає підготовки

саме таких робітників, які б були готові до конкурентної боротьби за робочі місця.

Одним із основних результатів змін у змісті праці кваліфікованих робітників є розширення сфери чинності закону зміни праці. На сучасному етапі розвитку суспільства зміна праці визначається в значній мірі процесами, що проявляється в паралельному або послідовному виконанні робітником різних функцій на одній і тій же або спорідненій за технологією ділянці виробництва.

Трудова мобільність є необхідною умовою успіху державних програм боротьби з безробіттям.

Незважаючи на кризовий період, зростає проблема дослідження якісних та кількісних змін у структурі робочої сили., що обумовлює необхідність визначення трудових ресурсів. Визначення трудових ресурсів вже давно використовується у економічній літературі. Але до цього часу немає одностайної думки про сутність цього значення. Деякі автори висловлюються, що «можна називати трудовими ресурсами всю сукупність носіїв робочої сили», інші, те, що трудові ресурси - це частина населення, яка перебувають у працездатному віці. Ми розглядаємо трудові ресурси , як значення більш близьке до конкретної практики , що виражає чисельність робочої сили, що діє, визначеною кількістю , а також сукупність індивідуальних робочих сил, праця, яких, в міру фізіологічних та духовних здібностей, потенційно може бути задіяна у виробничий процес . Специфіка цього значення виявляється у високому рівні кількісної та якісної конкретності, як визначення робочої сили. Чисельно трудові ресурси не співпадають з працездатним населенням.

Фактор робоча сила глибоко пов'язаний з поняттям особистий фактор, але не тотожний йому. Робоча сила - це перш за все – індивід, який має здібності до праці потенційно, до її включення в процес виробництва. Особистий фактор поєднує робочу силу з матеріальним фактором виробництва. Особистий фактор призводить в рух речові елементи виробничих сил та являючись джерелом знов створеної вартості, складається у зв'язку з речовими потребами суспільства. Ефективність його використання характеризується ступенем реалізації здібностей до праці, яка припускає реалізацію у виробництві досягнень у науці, при певній організації виробництва і праці. Однак, раціональне, з точки зору соціально-економічної ефективності, використання особистого фактору залежить не тільки від ступеня розвитку матеріального фактору виробництва, науки та техніці, але й від характеру відношень, в яких він функціонує. Тому, нам представляється доцільним, дослідити особистий фактор виробництва з соціально-економічного та техніко-організаційного боку (кваліфікація, структура, склад тощо). У практичній діяльності зміна праці, яка виявляється у зміні конкретних занять, професій та спеціальностей, супроводжується змінами у виробничих відносинах. Таким чином, закон зміни праці, відображає стійкий зв'язок між речовим та особистим фактором виробництва, що є характерним для крупного виробництва, характеризує

вплив інтеграційного процесу на функціонування особистого фактору з розширення кола діяльності та трудових функцій. Сфера дії закону зміни праці у ході – його речової основи - розширюється та удосконалюється. Необхідно установити визначальні чинники трудової мотивації виробництва, розглянути питання стимулювання, визначити недоліки його дієвості. У системі мотиваційного механізму важливий фактор відповідальності треба встановити основні проблеми відповідальної поведінки працівників та способи відповідального ставлення до праці.

Ми вважаємо, що необхідно з'ясувати тенденції та закономірності формування доходів працівників, удосконалити організаційно-економічний механізм формування доходів, систему оплати їх праці з урахуванням доплат за кваліфікацію та компетенцію.

**Антохова Ірина Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ОСВІТНІЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Освітній маркетинг є новим видом діяльності в середовищі освіти, він повинен використовуватися як інструмент реалізації стратегії розвитку вищих навчальних закладів, особливо у сфері прогнозування масштабів і структури підготовки фахівців.

Складності розгортання маркетингової діяльності пов'язані з особливими рисами сучасної економіки. Керівництво навчального закладу стикається зі складними для себе умовами невизначеності зовнішнього середовища. Перш за все, це стосується питання фінансування та пошуку нових джерел інвестицій.

Освітній маркетинг пов'язаний з реалізацією ситуаційного управління і виступає як організаційний механізм пристосування вищого навчального закладу до мінливих умов зовнішнього середовища. Таке пристосування реалізується в освітньому середовищі як варіантність освітніх програм, доступність їх освоєння навчальними закладами, найбільш соціально і економічно ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів.

Маркетинг освітніх послуг вищих навчальних закладів є елементом функціонування державного сектора економіки і спрямований головним чином на раціоналізацію діяльності освітніх установ та підвищення ефективності використання бюджетних коштів в умовах зміни намірів населення в отриманні того чи іншого виду освіти та вільного руху робочої сили на ринку праці.

Досвід діяльності у цьому напрямку показує, що маркетинг загальноосвітніх послуг в аспекті підготовки кадрів може характеризуватися наступним чином. Вихідна позиція - визначення розмірів, структури, якості



підготовки фахівців, що відповідають вимогам як тих, яких навчають, так і ринку праці. Основне завдання загальноосвітнього маркетингу - зрозуміти, чого хочуть споживачі кадрів зараз і в перспективі. Основними функціями загальноосвітнього маркетингу є: аналіз ринку праці; аналіз особистих потреб в освіті (включаючи платні); планування розмірів і структури підготовки фахівців; планування працевлаштування випускників.

В своїй роботі маркетинг спирається на широке коло агентів зовнішнього середовища та інфраструктури. У вищому навчальному закладі можна створити маркетингову службу, яка буде виконувати наступні завдання: збирання та обробки інформації про зовнішнє середовище та внутрішній стан системи вищої освіти; розробка стратегічних та оперативних прогнозів щодо розвитку мережі вищих навчальних закладів, масштабів і структури наданих ними послуг; організація роботи з формування попиту і стимулювання збуту освітніх послуг; організація роботи з розширення та розвитку структури освітніх послуг, які надаються в регіоні.

Загальноосвітній маркетинг повинен сприяти балансу попиту і пропозиції на ринку праці й освітніх послуг. Отже, основні завдання загальноосвітнього маркетингу в якості посередника між попитом і пропозицією можуть бути сформульовані наступним чином:

1. аналіз попиту на основі маркетингового дослідження з'ясовує, яка освіта потрібна особі, яка буде навчатися, на яку кількість і яких фахівців існує і буде попит в перспективі, які можливі масштаби платного навчання.

2. вплив на попит може бути здійснено за допомогою надання або розширення сфери освітніх послуг, зміни ціни послуги, інформованості замовника тощо..

3. задоволення попиту на освітні послуги за рахунок побудови ефективного механізму забезпечення загальноосвітніх послуг, створення умов для їх користувачів та в отриманні, і в подальшій реалізації у вигляді працевлаштування.

Враховуючи, що кожен вищий навчальний заклад орієнтовано на надання освітніх послуг тільки у певних видах діяльності, може бути визначено коло потенційної клієнтури цього закладу. Це коло можна сформулювати, використовуючи різні засоби маркетингу для різних його частин (сегментів). У даному випадку сегментація - це поділ клієнтів на різні групи при використанні системи певних критеріїв.

Навчальний заклад в області маркетингу може обрати 3 способи дій:

1. несегментований маркетинг - коли всім потенційним клієнтам навчального закладу пропонується однаковий перелік освітніх послуг незалежно від віку, статі, соціального статусу.

2. сегментований маркетинг. При цьому способі для кожного сегмента пропонуються диференційовані версії освіти.

3. концентрований маркетинг. У цьому випадку маркетингова діяльність освітньої установи спрямована на адресу одного споживача (сегмента), в роботі з яким установа вважає себе найбільш конкурентоспроможним.

Для освітнього маркетингу різноманітні і джерела інформації - це демографічні і соціологічні дослідження, статистичні дані, публікації в пресі, радіо-і телеінформації і тощо.

Реалізацію ідеї маркетингу в освіті в даний час ускладнюють наступні обставини: відсутність достовірної інформації про рівень і структуру потреб у різних видах освітніх послуг; нестійкість і несформованість системи освітніх потреб населення та ринку праці; нерегульованість відносин між освітніми установами різних форм власності; відсутність об'єктивних показників мінімуму і максимуму обов'язкових вимог суспільства до рівня і якості освіти; нерозвиненість системи фінансування кадрового та матеріально-технічного забезпечення системи освіти адекватної новим умовам.

Реалізація стратегічних цілей маркетингу створює умови для виконання органами управління освітою їх основних функцій - захист інтересів суб'єктів освіти, тобто особи, суспільства і держави; реалізація спільних положень державної політики в галузі освіти.

Поступово маркетинговою діяльністю повинні почати займатися самі навчальні заклади спільно з органами управління освітою, службами праці та зайнятості населення та споживачами кадрів.

**Никифорак Валентина Андріївна**  
*кандидат економічних наук, доцент*

**Никифорак Олександр Ярославович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Відповідальність як феномен людського буття має як біологічний, природний, так і набутий у процесі життєдіяльності характер. Так, інстинкт самозбереження, продовження роду є природженою відповідальністю людини, що звернена на саму себе. У міру становлення особистості, формування її світогляду з'являється набута відповідальність як усвідомлені, діяльністю оформлені відносини та дії, що стосуються як самої людини, так і інших людей, природи тощо. На відміну від природжених інстинктів, які лише віддалено нагадують відповідальність, остання у достоєнному їй розумінні є результатом розвитку свідомості, мислення і діяльності людини.

Соціальна відповідальність як складова феномена особистої соціально відповідальної поведінки не існує поза діяльністю. Вона формується, виявляється і розвивається лише в процесі діяльності людини. Бездіяльність не містить соціальної відповідальності. Зв'язки та відносини між членами суспільства, що розвиваються з поглибленням суспільного поділу праці, є

об'єктивним підґрунтям взаємозалежності людей і потребують соціально відповідальної поведінки, оскільки зростає взаємозалежність людини і суспільства.

Суб'єкт соціальної діяльності є одночасно і суб'єктом соціальної відповідальності. Суб'єктом соціальної відповідальності може бути як окрема особистість, так і різноманітні соціальні групи, колективи, організації, держави, народи, людство в цілому як сукупний суб'єкт соціальної діяльності і відповідальності.

За своїми сутнісними характеристиками система соціальної відповідальності є не матеріальною, а духовно – моральною, в її підґрунті – внутрішня культура людини, цінності, що їх вона сповідує. Ось чому так важливо, щоб якомога більша кількість людей мала високі морально – духовні якості. Соціальна відповідальність виникає вже внаслідок того, що людина живе в суспільстві і має виконувати вимоги, що їх висуває до неї суспільство. Суспільство і особистість у своєму розвитку перебувають у діалектичній єдності, справляючи взаємний вплив, складовою їх взаємодій є взаємна відповідальність. Відповідальність може бути як внутрішньою, так і зовнішньою. Зовнішня відповідальність постає як міра несвободи [1, с. 7].

Соціальну відповідальність членів соціуму правомірно розглядати як показник якості трудового потенціалу, чинник набуття конкурентних переваг та забезпечення стійкої соціальної динаміки як фактор досягнення особистих цілей членів суспільства так і на загальний добробут. Водночас соціальна безвідповідальність обертається проти самої особи, людина сама собі закриває до забезпечення високої якості життя, самореалізації та самоідентифікації людини як працівника, субекта соціально – трудових відносин, члена родини, громади, суспільства.

Галушка З.І. наводить низку характеристик за якими розрізняється ефективність соціального капіталу: регіон мешкання і тип поселення, рівень освіти і доходів, професійно – соціальна група, індекси влади і характеру нетрудової діяльності, стаж роботи, стан здоров'я і національність, стать і вік тощо [2, с. 370]. На наш погляд соціальна відповідальність так само впливає на ефективність соціального капіталу. Так матриця вимірювання соціального капіталу у Великобританії (ОЕСР) охоплює групу показників довіра та соціальні норми: рівень довіри до людей свого кола спілкування; довіра до людей з навколишнього середовища; рівень взаємодії; сприйняття загальноприйнятих цінностей. Довіра це ставлення до когось-небудь, що виникає на основі віри в чийсь правоту, чесність, щирість і та ін. [3, с. 232]. Далі можна продовжити на основі відповідальності людини тобто взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чийсь дії, вчинки, слова. На нашу думку суспільні інститути України втрачають довіру населення через свою безвідповідальність, ризикують вратити не лише свою економічну, політичну чи іншу владу, але й створити загрозу для соціальної безпеки країни.

І так соціальна відповідальність членів соціуму правомірно можна розглядати як показник якості трудового потенціалу, як фактор прирощення

людського і соціального капіталу та набуття конкурентоспроможності, турбота про гідні умови життя населення країни та поліпшення стану довкілля.

### **Список літератури**

1. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади // А. Колот // Україна: аспекти праці, 2011. – № 3. – С. 3 – 9 .

2. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2009. – 408 с.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І голов. Ред.. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

**Яскал Ігор Валерійович**

*кандидат економічних наук*

**Онешук Ірина Олександрівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Останнім часом у багатьох країнах світу органи державної влади все частіше залучають приватний бізнес, його засоби та організаційні можливості до вирішення стратегічних для країни та її регіонів завдань шляхом використання механізму державно-приватного партнерства (ДПП).

Державно-приватне партнерство – це об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства (держави та місцевого самоуправління) і приватного сектора (приватних підприємств) на довгостроковій та взаємовигідній основі для створення суспільних благ (благоустрій і розвиток територій, розвиток інженерної та соціальної інфраструктури) або надання суспільних послуг (у сфері освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо) [1, с. 47]. Можна сказати, що ДПП – це інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значимих проектів і програм у різних галузях промисловості та інноваційній сфері.

Потенціал реалізації державно-приватного партнерства в напрямку поглиблення рівня міжрегіональної економічної інтеграції полягає у тому, що партнерські відносини держави та бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства та економіки. Держава зацікавлена у рості обсягів і підвищенні якості послуг, що надаються населенню та економічним агентам. Приватний сектор прагне стабільно отримувати та підвищувати прибутки. Причому стратегічно мислячий бізнес

вибудовує свої пріоритети, в першу чергу, не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкого отримання доходів з проектів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішній реалізації проектів у цілому.

Кожна зі сторін партнерства вносить свій вклад в загальний проект. Так, зі сторони бізнесу таким вкладом є: фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість та оперативність при прийнятті рішень, здатність до інновацій і т.д. Участь підприємців у спільних проектах супроводжується застосуванням більш ефективних методів роботи, вдосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядниками. На ринку праці, як правило, підвищується попит на висококваліфіковані і добре оплачувані професії.

На боці держави в проектах ДПП – повноваження власника, можливість податкових та інших пільг, гарантій, а також отримання певних фінансових ресурсів. Держава, як основний суб'єкт і основний регулятор, вправі перерозподіляти ресурси з суто виробничих програм на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), а це у багатьох випадках не тільки сприяє покращенню соціально-економічного клімату, підвищує інвестиційний рейтинг регіону і країни, але й прямо відображається на партнерських проектах. Більше того, в ДПП держава отримує кращу можливість виконувати свої основні функції – контроль, регулювання, дотримання суспільних інтересів.

У сучасній соціально-економічній політиці все більшої актуальності набувають проблеми, вирішення яких знаходиться на стику різних функцій і суб'єктів їх реалізації. Це, в свою чергу, веде за собою зміну в організації відносин державного апарату та бізнесових структур. Так, у Великій Британії у зв'язку з бурхливим розвитком партнерств з'явилася нова спеціальна сфера економічної діяльності, що називається "державні громадянські контракти і концесії". У рамках цієї діяльності державні чиновники виступають в ролі свого роду бізнесменів-покупців послуг приватного сектору і розробників правил і норм поведінки, адекватним умовам ринкового розвитку підвідомчих їм установ і видів діяльності. Для опрацювання концептуальних питань партнерств уряд і відомства почали створювати консультаційні компанії, а також контролюючі організації. На державному рівні, по суті, було визнано, що існують сфери, де приватний сектор працює краще всього, а у держави, зі своєї сторони, є потреба укладати відповідні угоди з ним.

Важливе значення проекти ДПП мають на рівні місцевого самоврядування. На міста і селища (комунальне господарство) припадає основне навантаження по реалізації великої кількості проектів соціального значення. Основною проблемою, з якою при цьому стикаються місцеві органи влади, є нестача фінансових ресурсів. Через це на рівні місцевого управління залучення приватного капіталу до вирішення нагальних соціально-економічних проблем повинно стати звичайною практикою. Важливим фактором для успішної реалізації ДПП є наявність прогнозованої і

стійкої кон'юнктури ринку. Це необхідно для того, щоб ризик, що несе партнер з приватного сектору, був прийнятним для нього (наприклад, ефективність правового захисту приватної власності, надійність фінансових ринків, стійкий фінансовий стан підрядника, прозорість закупівель). Окрім цього, важливо забезпечити уяву про партнерство як про справедливий, відкритий захід, що використовується в інтересах суспільства.

Отже, державно-приватне партнерство, при належній законодавчій та інформаційній підтримці, може відігравати важливу роль у поглибленні міжрегіональної економічної інтеграції.

#### **Список літератури:**

1. Недолюбова Н.Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии развития региона / Н.Н. Недолюбова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №11(50). – С. 47-56.

**Ковалюк Богдан Іванович**

*кандидат економічних наук*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

### **СУЧАСНІ ВИКЛИКИ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

Голод та недоїдання через бідність в країнах, що розвиваються (до яких належить і Україна) є основною темою наукових дискусій, які розгорілися серед науковців з початку кризи 2008 року у контексті майбутнього глобального сільського господарства. Незважаючи на всі заходи здійсненні протягом останніх десятиліть, продовольча проблема залишається актуальною і на даний час. В світі від голоду чи недоїдання страждає близького одного мільярда людей [1]. На противагу сподіванням, щодо швидкого вирішення даної проблеми в попередні роки, на даний час з'являється все більше факторів збільшення цін на продукти харчування (виникнення виробничих проблем в результаті зміни клімату, зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію для використання в промисловості та енергетиці, непропорційне збільшення споживання м'яса до зростаючої кількості населення, тощо).

Важливим для розуміння світової продовольчої проблеми є розуміння причин її виникнення. Гострі проблеми голоду з тимчасовими проблемами з одного боку, слід відрізнити від хронічного голоду та недоїдання зі структурними причинами з іншого. Гострі продовольчі кризи можуть бути наслідком несприятливих погодних умов, таких як повінь та засуха, природних катастроф, економічних крих чи військових конфліктів. Проте поточні проблеми внаслідок зміни кон'юнктури умов можуть розглядатися як довгострокові, наприклад повені в контексті зміни клімату.

Серед значної кількості структурних чинників, які спричиняють недоїдання та голод, виокремлюємо зв'язок між голодом та бідністю. В цьому

зв'язку слід виділити такі складові як наявність продуктів харчування, їх розподіл та можливість доступу. Дані проблеми мають вирішуватися на місцевому, регіональному, національному чи міждержавному рівнях. При всіх індивідуальних особливостях в кожному окремому випадку, вірним є те, що критичним для вирішення проблем є ефективне управління щодо соціального розподілу ресурсів, поширення ефективних сільськогосподарських практик, маркетингу ринку, адміністративних структур та соціально-політичної системи в цілому. Зазначені фактори впливають на структуру та характер харчування і недоїдання, яке може мати місце і в промислово розвинених країнах, де бідність зустрічається з відсутністю необхідної інформації та труднощами у подоланні важких умов життя [2].

Оскільки причини настільки різноманітні (від світової торгівельної політики, як індикатора економічного розвитку в цілому і ринків збуту для сільськогосподарської продукції зокрема, до питань міграції та наявності прісної води в країнах що розвиваються) і взаємопов'язані одні з одними, це спонукає до інтеграції досліджень сільськогосподарських, біологічних, екологічних, економічних, соціальних та політичних наук для ефективного вирішення світової продовольчої проблеми.

Досягнути результату у вирішенні світової продовольчої кризи можна, дослідивши питання: Як можна побороти голод та недоїдання в країнах що розвиваються? Як досягнути необхідно рівня виробництва продуктів харчування і продовольчої безпеки дотримуючись екологічних та соціально прийнятних шляхів за умови постійного зростання чисельності населення?

Для цього перш за все необхідно розглянути перспективи на базовому рівні, з повним аналізом всіх численних аспектів продовольчої безпеки та бідності. Це дасть змогу зосередитися на питаннях майбутнього сільськогосподарського виробництва, логістиці продуктів, а також сформуванню моделі відносин «спроможне населення – якісні продукти».

#### **Список літератури**

1. Addressing Food Insecurity in Protracted Crises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/013/i1683r/i1683r.pdf>;
2. Басюркіна Н.Й. Продовольча безпека як системна характеристика функціонування агропромислового сектору економіки / Басюркіна Н.Й. // Економіка харчової промисловості. – 2011. – 2(10). – С. 5-10.

**Водянка Любов Дмитрівна**

*кандидат економічних наук*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Термін “синергетика” походить від грецького слова, яке означає “діючий разом”. Термін запропонував у 1969 р. керівник інституту

Штутгартського університету Герман Гакен для позначення наукового напрямку, який на той час ще не існував. Нове русло досліджень потрібне було для вивчення систем з багатьох складових, аби пояснити, як через взаємодію різних елементів утворюються структури на макроекономічному рівні. І основним завданням синергізму є саме опис процесів самоорганізації в них, тобто таких спадів чи піднесень, які спричиняють істотні зміни властивостей системи. У цьому випадку виникають ситуації, коли система, виведена зі стану рівноваги, може одразу перейти до вищого рівня впорядкованості. Синергія — не стільки наука, скільки рух. Вона вивчає закони еволюції і самоорганізації великих нелінійних систем і є новим філософським щаблем у розвитку науки. Її провідна ідея — приводити систему до простих понять, виявляти взаємодію між ними, а не описувати систему як звичайну суму простих і незалежних об'єктів.

У нелінійній системі можливі докорінні зміни структурних зв'язків, катастроф і криз. Це особливо характерно для економічних систем на сучасному етапі їх розвитку. Що ж до кризової економіки України, то важливо не лише зрозуміти механізми і причини існуючих аномалій, а й накреслити можливості їх подолання і виходу з кризи. Синергічний підхід спирається на три вимірні механізми: теорію криз, теорію катастроф і теорію параметрів порядку.

В економіці, та й у харчовій промисловості зокрема, синергічний ефект пов'язаний з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування. Тому синергію коротко записують як “ефект, коли  $2 + 2 = 5; 6; \dots N$ ”. Ця формула показує, що сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання. Оскільки в економіці постійно йдеться про комбінацію факторів виробництва, то тут урахування синергічних ефектів набуває стратегічного значення.

У харчовій промисловості синергію використовують при диверсифікації, створенні концернів, кооперації для того, щоб вийти на новий рівень функціонування підприємства, який може стосуватися різних сторін діяльності суб'єкта підприємництва: економічної, соціальної, екологічної, технологічної тощо. І цей новий рівень забезпечується на основі того, що:

– включаються у виробництво потенційні можливості діючого підприємства, які до цього часу не були задіяні повною мірою унаслідок наявності гальмівних чинників (“вузьких місць”, дефіциту енергоресурсів або перевитрат при використанні в розрахунку на одиницю продукції тощо);

– залучаються у виробництво сучасні технології, відбувається перехід на новий інноваційний рівень виробничих процесів і це зумовлює (спонукає)



до підвищення інноваційної складової у діяльності всіх структур підприємства, які забезпечують його безперебійне функціонування;

– удосконалюється асортимент традиційної продукції або ж відбувається перехід на виробництво нової, що спонукає до суттєвих кількісних змін та якісних зрушень в основних, суміжних, допоміжних та інших сферах, що включені у виробничу діяльність підприємства;

– на підприємстві впроваджується сучасна система управління якістю, безпечністю, екологічного управління і це вимагає “підтягування” до рівня тих вимог, на які зорієнтовані вище перераховані системи, основних, допоміжних, суміжних та інших виробництв і служб, що забезпечують господарську діяльність суб’єкта підприємництва;

– підприємство переходить на випуск продукції, що буде експортуватися на зовнішні продовольчі ринки, а це вимагає дотримання тих вимог до неї, які передбачені нормативними документами країни-імпортера, а отже вони накладаються на вітчизняне виробництво, яке і повинно їх забезпечити, та ін.

Наведений перелік основних варіантів, що спонукають до виходу на новий інноваційний рівень функціонування підприємства, свідчить про те, що в кінцевій точці, якою стане матеріалізація стратегії формування інноваційного потенціалу підприємства перелік ефектів і результатів не тільки збільшиться у кількісному вимірі, але й значно ускладниться в якісних характеристиках.

Таким чином, виникає надзвичайно складна теоретична проблема: як виміряти отримані результати і ефекти, коли вони виникають на різних етапах реалізації стратегії формування інноваційного потенціалу та, з якими витратами порівнювати, зважаючи на їх складність та багаторівневність. Це проблема, яка вже постала перед наукою і має бути поступово розв’язана.

**Боднарук Оксана Олексіївна**

*кандидат фізико-технічних наук, доцент*

**Ткаченко Ірина Володимирівна**

*кандидат фізико-технічних наук, доцент*

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці*

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ. РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД**

Останнім часом увагу органів влади, підприємств і міжнародних організацій привернуло застосування системних моделей в області охорони праці (ОП) як перспективної стратегії для узгодження умов ОП і потреб підприємства, а також для забезпечення активнішої участі працівників в реалізації профілактичних заходів [1].

У всіх галузях людської діяльності необхідна рівновага між пов'язаними з ризиком виплатами і витратами. У випадку ОП ця складна рівновага знаходиться під впливом багатьох факторів, таких як стрімкий технічний прогрес, різноманітні, неперервні зміни у сфері праці та економіка. Тут керівними принципами, що регулюють порядок аналізу та управління виробничими ризиками є прогнозування, облік, оцінка і контроль небезпек, які виникають чи пов'язані з робочим місцем і здатні підірвати здоров'я і добробут працівників.

У пошуках моделей для розробки системного підходу до управління ОП було звернуто увагу на моделі корпоративного розвитку, призначені для швидкої адаптації до змін кон'юнктури шляхом неперервної оцінки економічних показників. Цей підхід швидко набув визнання як ефективний спосіб забезпечення узгодженої реалізації заходів ОП, направлених на постійну оцінку, вдосконалення і саморегуляцію системи. Завдяки потребі в подальшому скороченні випадків виробничого травматизму, загибелі і захворювань працівників і пов'язаних з цим витрат, джерела для підвищення ефективності почали шукати в стратегіях, які вдосконалюють традиційний командний підхід до регулювання і управління. Для цього використовують поведінкові методи досягнення безпеки, оптимальні методи оцінки і аудиту ризиків для здоров'я і безпеки, а також схеми систем управління [1].

На вимогу сьогодення в Україні минула радянська управлінська система ССБП (розроблена в рамках ГОСТ) змінена і модернізована (зокрема, для включення вимог відносно участі працівників, інформації, оцінки ризиків тощо) в новому національному стандарті ДСТУ ГОСТ 12.0.230:2008. Документ спирається на теорії систем, розроблених, переважно, в області природничих і соціальних наук, але має багато спільного з механізмами корпоративного управління.

Враховуючи це, нами на підставі запропонованих в [2] критеріїв та матеріалів Головного управління статистики щодо травматизму в Чернівецькій області за 2008 та 2010 роки [3] розраховано ймовірність виникнення нещасного випадку (рівень ризику) та розглянуто такі економічні показники як нарахування та окремі виплати, пов'язані з травматизмом на виробництві.

***Рівні ризику виникнення аварії або нещасного випадку та окремі нарахування і виплати, пов'язані з травматизмом на виробництві, у Чернівецькій області в 2008 та 2010 роках***

Об'єкти господарювання	Ризик виникнення нещасного випадку		Нарахування, пов'язані з травматизмом на виробництві (грн.)		Виплати, пов'язані з травматизмом на виробництві (грн.)		Витрати на заходи з охорони праці (грн.)	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Сільське господарство, мисливство, ліс. господарство	$1,8 \cdot 10^{-7}$	$5,8 \cdot 10^{-6}$	31746	17475	31746	17093	2507237	-

Рибальство, рибництво	0	0	-	-	-	-	7000	-
Добувна промисловість	$4,9 \cdot 10^{-9}$	$8,3 \cdot 10^{-9}$	309	-	309	-	134661	-
Переробна промисловість	$1,1 \cdot 10^{-7}$	$1,1 \cdot 10^{-8}$	40236	30455	40236	30455	5777974	-
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	$1,7 \cdot 10^{-9}$	$2,2 \cdot 10^{-7}$	4807	2790	4807	2790	2027207	-
Будівництво	$4,8 \cdot 10^{-7}$	$4,0 \cdot 10^{-7}$	8817	631	8817	631	3800673	-
Торгівля: ремонт автомобілів ...	$6,3 \cdot 10^{-8}$	$7,4 \cdot 10^{-11}$	4745	1561	4745	1561	3880464	-
Діяльність готелів та ресторанів	0	0	-	-	-	-	152779	-
Діяльність транспорту та зв'язку	$3,1 \cdot 10^{-10}$	$4,6 \cdot 10^{-10}$	5368	12671	5368	12515	2913200	-
Фінансова діяльність	$5,0 \cdot 10^{-10}$	0	4618	754	4618	754	111641	-
Операції з нерухомим майном, оренда	$4,9 \cdot 10^{-13}$	$1,4 \cdot 10^{-10}$	700	884	700	884	755618	-
Державне управління	$2,1 \cdot 10^{-8}$	$5,0 \cdot 10^{-9}$	2740	92617	2740	92617	429240	-
Освіта	$4,3 \cdot 10^{-12}$	$1,7 \cdot 10^{-11}$	191	760	191	760	3039005	-
Охорона здоров'я та соціальної допомоги	$3,6 \cdot 10^{-11}$	$5,8 \cdot 10^{-12}$	1951	1922	1951	1922	4898975	-
Надання комунальних та індивідуальних послуг	$1,2 \cdot 10^{-7}$	$4,1 \cdot 10^{-11}$	5558	127	5558	127	420127	-

Дані подано за роками і проаналізовано за видами економічної діяльності.

Такий показник як витрати на заходи з охорони праці, на жаль, проаналізовано за джерелами фінансування у статистичній звітності лише за 2008 рік. Дані свідчать, що витрати на ОП по Чернівецькій області за 2008 рік становили 30855801 грн., у тому числі на заходи, передбачені колективними договорами (угодами) – 21675604 грн. За джерелами фінансування вони розподілились так: державний бюджет – 657106 грн.; місцевий бюджет – 5411811 грн.; фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань – 16970 грн.; інші джерела – 24769914 грн. [3].

Неперервна оцінка економічних показників дає можливість керівникам підприємств та місцевим органам влади поряд з ідентифікацією та кількісною оцінкою ризику від здійснення господарської діяльності вжити заходи щодо подальшого скорочення випадків виробничого травматизму, загибелі і захворювань працівників і пов'язаних з цим витрат.

#### Список літератури:

1. Доповідь Міжнародної організації праці до Всесвітнього дня охорони праці // Охорона праці. – № 5. – 2011. – С. 3–19 (додаток).
2. Білик Р.Р., Боднарук О.О., Ткаченко І.В. Динаміка рівнів ризику виникнення аварій або нещасних випадків на підприємствах Чернівецької області // Наук. зб. Вип. 7 «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Прикарпатський національний ун-т ім. В. Стефаника. – Ів.-Франківськ, 2011. – С. 33-39.
3. Травматизм на виробництві. Статистичний бюлетень: Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці. 2008, 2010.

**Антохов Андрій Анатолійович**  
кандидат економічних наук

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І РИНКУ ПРАЦІ**

Сьогодні значною є невідповідність потреби ринку праці у фахівцях із вищою освітою обсягам їх підготовки, оскільки поширення вищої освіти орієнтується передусім не на потреби економіки, а на необґрунтований попит молоді на певні спеціальності.

Наслідком є зростання безробіття серед випускників вищих навчальних закладів, збільшення соціального напруження в суспільстві. Масовими у вищих навчальних закладах I і IV рівнів акредитації є випуски фахівців за спеціальностями «Бухгалтерський облік», «Правознавство», тоді як ринок праці перенасичений бухгалтерами, юристами, економістами. Наприклад, зараз навантаження на одну вакансію бухгалтера в середньому по Україні становить понад 20 осіб [1]. До того ж проблема невідповідності попиту на робочу силу її пропозиції на регіональних ринках ускладнюється регіональними диспропорціями. Не менш важливою причиною дисбалансу на ринку праці є особисті фактори, зокрема такі, як низький рівень поінформованості студентів та випускників вищих навчальних закладів про вимоги на ринку праці та вибір «престижних» спеціальностей без урахування реальних можливостей працевлаштування після закінчення навчання.

Одним із важливих складників ринку праці є якість робочої сили. Завдання вищого навчального закладу – готувати таких фахівців. Якість підготовки залежить від багатьох чинників. Це і стан навчальної бази, і професійний рівень викладача, і здібності та мотивація до опанування

професійних навичок самого студента. Тому на державному рівні вкрай потрібно здійснити комплекс заходів щодо забезпечення економічних і соціальних гарантій діяльності педагогічних працівників, створення умов для підготовки фахівців відповідно до вимог ринку праці.

Безумовно, пріоритетною у відносинах на ринку праці є позиція роботодавців. Однак зараз більшість роботодавців розуміють її дуже вузько, вважаючи, що майже всі випускники вищих навчальних закладів є недостатньо кваліфікованими і не в змозі виконувати в повному обсязі на належному рівні поставлені виробничі завдання. Аргументом при цьому слугує недостатність у випускників практичних навичок, тим часом як самі роботодавці майже не вживають заходів для надання можливості проходження студентами вищих навчальних закладів виробничої практики, не дбають про співпрацю з навчальними закладами.

Ураховуючи зростання вимог роботодавців до рівнів знань і умінь випускників, слід визначити і таке явище, як дискримінація на ринку праці. У теоріях ринкової дискримінації наявні різні причини і механізми, які сприяють відтворенню соціальної нерівності в розподільчій системі ринкового механізму. В економічній теорії виділено декілька людей соціальної дискримінації на ринку праці.

Одна із них – модель особистих упереджень Г. Беккера [2]. Ця модель дає макроекономічну інтерпретацію дискримінаційного вибору роботодавців, соціальні стереотипи яких є підґрунтям їх економічних рішень у процесі найму робочої сили. Проте слід зауважити, що автор цієї моделі визначає факт дискримінації лише за етнічною та демографічною ознаками. На думку автора статті, слід окремо виділити дискримінацію на ринку праці стосовно випускників вищих навчальних закладів. При цьому тут виникають найрізноманітніші варіанти дискримінаційних переваг: по-перше, у ставленні роботодавця як такого; по-друге щодо кадрової політики адміністрації, яка не відповідає уявленням випускників вищих навчальних закладів.

Ураховуючи вищенаведене, вважаємо, що для ліквідації негативних протиріч слід забезпечувати взаємодію ринку праці та ринку освітніх послуг шляхом вивчення їх стану та розробки короткострокових прогнозів щодо можливостей працевлаштування. Для цього слід активізувати участь вищих навчальних закладів у вирішенні проблеми подолання дисбалансу ринку освітніх послуг та ринку праці, забезпечення економіки країни висококваліфікованою робочою силою. Як показує світовий досвід, маркетингові служби вищих навчальних закладів, котрі вивчають потреби ринку праці, вимоги роботодавців, мають стати невід'ємним складником структури управління вищого навчального закладу.

Маркетингова служба вищого навчального закладу повинна включати такі відділи: збору інформації та маркетингових досліджень, працевлаштування випускників, маркетингових комунікацій, планування підготовки за новими спеціальностями. Відділ збору інформації та маркетингових досліджень здійснює збір інформації, проводить маркетингові дослідження й аналізує зібрану інформацію. Відділ маркетингових

комунікацій виконує такі функції, як реклама та налагодження зв'язків із громадськістю. Функціями відділу планування підготовки фахівців за новими спеціальностями є [3]:

- визначення функцій, типових завдань і умінь, якими повинен володіти фахівець;

- внесення пропозицій до навчальної частини щодо рекомендованих для вивчення навчальних дисциплін. Достатність повноважень керівника служби маркетингу, ступінь використання керівництвом маркетингових досліджень, стан прогнозування і планування маркетингу, організаційна здатність щодо прогнозування потреб у нових фахівцях сприятимуть удосконаленню однієї із головних умов взаємодії і взаємозв'язку ринку освітніх послуг та ринку праці.

#### **Список літератури**

1. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії // Україна: аспекти пр.– 2006.– № 34.– С. 3–7.

2. Becker G. The Economics of Discrimination.– Chicago, 1971 // Цит. за: Р. Эренберг, Р. Смит. Современная экономика тр.– М., 2006.– С. 463–469.

3. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни.– Л.: Вид-во Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2002.– 338 с.

**Кучерівська Софія Степанівна**

*кандидат економічних наук*

**Загородна Марія Іванівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ІДЕЙ Й. А. ШУМПЕТЕРА**

Питання активізації економічного розвитку останнім часом стало дуже важливим та актуальним, що зумовлено прагненням будь-якої держави створити підвалини для стабілізації та зростання економіки. Адже саме це є основою подальших успіхів суспільства та передумовою для зростання основних економічних показників держави в порівнянні з іншими країнами світу. В певній мірі знаходимо підказки необхідні для відповіді на поставлене питання в працях Й. А. Шумпетера. Ще в 1911 році професор Й. А. Шумпетер опублікував книгу „Теорія економічного розвитку”, в якій він описав свою модель економічного розвитку держави.

Професор Й. А. Шумпетер починає своє дослідження з дискусії про кругообіг. Відповідно до торії вченого окрема фірма здійснює виробництво з використанням всього двох факторів: праці і землі. Витрати фірми складаються із заробітної плати та орендної плати, яка в точності дорівнює її

надходженням. А отже, прибуток дорівнює нулю. Це система, яка працює сама по собі [1, С.396].

Однак, у всіх системах є можливість появи несподіваних факторів, дія яких може порушити роботу кругового потоку. В економіці ці зміни бувають двох типів: історичні та динамічні. До історичних належать впровадження інновацій в виробництво, а до динамічних, в свою чергу, – поширення цих нововведень на всі економічні системи.

Інновації виникають зсередини системи, а не ззовні. Ці нововведення впливають на структурні зміни в економіці і несуть відповідальність за процес „економічної еволюції”.

Спочатку один або кілька підприємців використовують нові форми і шляхи отримання прибутку, з часом їх приклад наслідують інші. Й. А. Шумпетер вважає, що успіх одного приваблює інших, у результаті чого пришвидшується процес реорганізації економіки, який є суттю будь-якого піднесення. Прибуток є винагородою за нововведення, бо нові комбінації дають змогу знижувати виробничі витрати. Прибуток отримує той, хто раніше за інших використовує нововведення. Прибуток належить до категорій, які з’являються і зникають, бо коли нововведення поширюються, виробничі витрати вирівнюються й одержання прибутку ускладнюється. Задля одержання прибутку визначальною стає не конкуренція цін або якості, а конкуренція нових продуктів, нової технології, нових джерел забезпечення та нових організаційних форм. Внаслідок застосування відкриттів, винаходів, новинок, система віддаляється від рівноважного стану. Старі продукти і попередні форми організації витісняються, провокуючи процес „творчого руйнування”. Формується новий стан економічної системи, до якого пристосовуються фірми, а розвиток економіки в цілому, як і власне нововведень, набуває циклічного характеру [2, С.76].

Форма і склад економічного розвитку в розумінні Й. А. Шумпетера задаються поняттям „створення нових комбінацій”, яке реалізується шляхом [3, С. 159]:

- 1) виготовлення нового блага чи покращення якості певного блага;
- 2) впровадження нового методу виробництва, в основі якого не обов’язково лежить нове наукове відкриття;
- 3) освоєння нового ринку збуту, на якому дана галузь промисловості країни ще не була представлена;
- 4) отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- 5) проведення відповідної реорганізації, наприклад забезпечення монопольного положення чи підрив монопольного положення іншого підприємства.

У суспільстві, що переживає економічне зростання, товари і гроші рухаються назустріч один одному по давно сталих шляхах. Й. А. Шумпетер називає такий рух „циркулярним потоком” економічного життя. Економічний розвиток порушує хід „циркулярного потоку”, створює нові галузі промисловості і припиняє існування застарілих.

У Шумпетерівській моделі створення нових виробничих функцій забезпечується приватним підприємцем. Процес економічного розвитку стає причиною економічної нестабільності і спричиняє циклічність ділової активності суспільства. Динамічна концепція циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного зростання, визнає рушійною силою піднесення інвестиції в основний капітал, спричинені впровадженням нових комбінацій (інновацій). Умови для реалізації нововведень і залучення додаткових обсягів грошового капіталу створює кредит, що й допомагає вирішити проблему фінансування для нових фірм.

Як бачимо, система Й. А. Шумпетера розглядає теорію економічного розвитку не з його початків, а в процесі еволюції, що реалізується через створення інноваційних приватних підприємств та появи такого суспільства, у якому ці підприємства можуть працювати.

Говорячи про реалії економічного життя в Україні, то на сучасному етапі одним з найважливіших факторів, що будуть сприяти розвитку нашої економіки є впровадження інновацій. На мікроекономічному рівні нововведення забезпечують одержання прибутку і реалізуються завдяки стратегії активної участі у інноваційному процесі. На рівні макроекономіки поширення нововведень впливає на загальне економічне зростання і, таким чином, лежить в основі розуміння циклічних коливань.

#### Список літератури

1. Dass S. Professor J. A. Schumpeter on Economic Development / S. Dass // J. A. Schumpeter. Critical Assessments / ed. John Cunningham Wood. – London ; New York : Routledge, [1991]. – Vol. 2. – P. 395–406.

2. Pal S. Schumpeter and his Ideas on Economic Development / S. Pal // J. A. Schumpeter. Critical Assessments / ed. John Cunningham Wood. – London ; New York : Routledge, [1991]. – Vol. 2. – P. 76–88.

3. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / общ. ред. А. Г. Милейковского; вступ. ст. А. Г. Милейковского, В. И. Бомкина. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. – (Экономическая мысль запада).

**Никифорак Ярослав Дмитрович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Досвід високорозвинутих країн світу засвідчує домінування кооперативів у різних сферах агропромислового комплексу.

У США, у кооперативах виробництво і переробка молока займає 82%, електропостачання – 80%, виробництво цукру – 51%, кредитування – 33%,



інформаційне забезпечення – 25%, оптові ринки худоби – 40, постачання добрив – 45; пального – 44%.

Кооперативи збувають 80% сільськогосподарської продукції в Скандинавії, 65% в Нідерландах, 50-52 % в Німеччині, в Іспанії, Франції збувають молоко через кооперацію – 65%, до 100% у Норвегії, у Данії – 96 % свинини.

Добре розвинуті кооперативи у Франції. У цій країні функціонує 3500 кооперативів, що займаються переробно-збутовою діяльністю. До цього треба додати ще 13300 кооперативів зі спільного використання техніки. У французьких кооперативах зайнято більше 520000 працівників. Кооперативний річний оборот становить в середньому 77-78 млрд. євро, що складає 148 тис. євро на 1 працівника. У країні, держава здійснює упродовж перших п'яти років функціонування кооперативів фінансування адміністративних витрат на утримання спеціалістів, що допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення якості товарної продукції [1].

Заслугове на увагу організація діяльності кооперативів в Канаді. Кооперативи в Канаді є некомерційними по відношенню до своїх членів організаціями, вони діють у даному випадку не в прибуткових цілях, а з тим щоб забезпечити послуги своїм членам. Найстарішими в Канаді є так звані степові кооперативи, що беруть свій початок з 20-х років минулого століття, це Саскачеванський пшеничний кооператив, пшеничний кооператив Альберти, Монітобський кооператив елеваторів. До створення цих кооперативів на ринку зерна були приватні компанії трейдери, які диктували умови продажу у своїх інтересах. Мета створення фермерських степових кооперативів – самим контролювати ланцюжок «виробництво - транспортування - складування - продаж» без посередників, що дозволяє фермерам мати з продажу продукції значно більші прибутки, вести розширене відтворення господарств, забезпечувати достойний рівень життя своїм працівникам. У трьох зернових кооперативах трудиться більше 5000 спеціалістів. Членами зазначених кооперативів є біля 100000 фермерів. Через кооперативи фермери управляють просуванням вирощеного у них зерна майже у 20 країн світу. Члени Саскачеванського пшеничного кооперативу і Монітобського кооперативу елеваторів щороку реалізують у середньому понад 640000 голів худоби [2].

В Україні і Чернівецькій області сільськогосподарська кооперація розвинута вкрай слабо, хоча у 20-і, 30-і роки минулого століття в Західній Україні, в тому числі і на Буковині, кооперативний рух мав значне поширення, кооперативи були серцевиною сільського господарства [3]. На сучасному етапі розвиток кооперації міг би сприяти подоланню експлуатації сільських трудівників, підвищенню ефективності виробництва і зайнятості, зменшенню корупції на ринку продукції і так званому ринку землі, розвитку соціального капіталу. Необхідно розвивати виробничі, збутові, кредитні, обслуговуючі, інформаційні кооперативи. Все це потребує перш за все політичної волі владних структур, організації широкої роз'яснювальної

роботи серед населення, створення і функціонування відповідної освітньої мережі.

### Список літератури

1. Світовий досвід кооперації в сільському господарстві. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=1&article=28>.
2. Досвід розвитку сільськогосподарської кооперації в Канаді / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heifer.org.ua/uk/golovna-stornka/199.html>.
3. Зіновійчук В.В. Кооперативна в сільському господарстві України і США. – К.: Логос, 1996 – 224 с.

**Грунтковський Володимир Юрійович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Практичні основи розуміння та використання соціальної відповідальності бізнесу були закладені в кінці XIX – початку XX сторіччя з початком руху за захист прав трудящих, який виник в наслідок промислової революції.

Наступним історичним етапом осмислення соціальної відповідальності бізнесу можна віднести зародження доктрини капіталістичної благодійності. Відповідно до цієї концепції, прибуткові організації повинні жертвувати частину своїх коштів на благо суспільства (фінансувати громадські потреби). Деякі з представників великого американського бізнесу публічно заявили про обов'язок корпорацій використовувати свої ресурси таким чином, щоб суспільство отримувало від цього вигоду. Е.Карнегі, засновник імперії Карнегі, вклав 350 млн. доларів у соціальні програми і побудував понад 200 публічних бібліотек. Д.Рокфеллер пожертвував 550 млн. доларів і заснував фонд Рокфеллера, а в 1905 році в США зародився рух "Ротарі", суть якого полягає в тому, що матеріально процвітаючі люди мають вносити свою лепту в поліпшення соціальної ситуації не тільки в професійній сфері, але і в ареалі свого проживання.

Робота Г. Боуена "Соціальна відповідальність бізнесмена", опублікована в 1953 р., поклала початок сучасній літературі про соціальну відповідальність. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає у "реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або проведенні такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства". [2, р. 6].

Проте на відміну від Г. Боуена у книзі "Капіталізм та свобода" М. Фрідмен відзначав: "У...(вільній) економіці у бізнесу існує одна, і тільки одна, соціальна відповідальність – використовувати свої ресурси і виконувати дії, що направлені на збільшення його прибутків до того часу, доки це відповідає правилам гри, тобто, приймати участь у відкритій і вільній конкуренції без обману і шахрайства"[1, с.157].

Інший підхід до визначення суті соціальної відповідальності був висунутий А. Кероллом, який запропонував трактувати корпоративну соціальну відповідальність як своєрідну „піраміду”, яка складається з економічної, правової, етичної та дискреційної (філантропічної) відповідальності організації перед суспільством [3].

Під визначенням „соціальна відповідальність бізнесу” слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

Активізація соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством повинна бути реалізована в рамках чітко окресленої державної політики. Державної політики у сфері соціальної відповідальності корпорацій на сьогодні в країні не існує. Мінімальні законодавчі стимули до соціальної діяльності в Україні скасовані.

#### **Список літератури:**

1. Фридман М. Капіталізм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. — 240 с.
2. Bowen H. R. 1953. Social Responsibilities of the Businessman. Harper & Row: N. Y.
3. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, Business Horizons, July-August 1991 <http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>

**Клайн Віталій Іванович**

**Музика Дмитро Станіславович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В КОНТЕКСТІ НОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Участь держави в економічних процесах є досить вирішальним етапом, оскільки вплив світової фінансової кризи, досить відчутний на вітчизняній

---

економіці, що спонукає керівництво держави шукати шляхи наповнення бюджету, особливо в період наявності великого боргу перед міжнародними фінансовими установами. Законодавче поле, в якому оперують суб'єкти господарювання, впливає на їх здатність виживати під час криз, а також досягати хороших результатів під час відновлення економіки. Ефективний захист права власності, захист інтересів інвесторів, відкрита і прозора процедура банкрутства сприяють довірі інвесторів і є запорукою їх майбутньої зацікавленості в здійсненні інвестицій.

Під час вибору організаційно-правової форми здійснення підприємницької діяльності суб'єкти господарювання звертають увагу на особливості, переваги і недоліки кожної з них. Акціонерна форма ведення бізнесу на сьогодні задіяна практично в усіх сферах людської діяльності, яка включає в свій склад всі переваги і можливості її здійснення. Міжнародний досвід переконує, що акціонерні товариства забезпечують свій саморозвиток, ефективно здійснюють відтворення і кругообіг виробничого фінансового і торговельного капіталу, його нагромадження та вкладання в пріоритетні сфери економіки [1, с. 365].

На сучасному етапі економічного середовища, Україна знаходиться в такому секторі де є нерівномірність розподілу доходів в суспільстві, повільне зростання економіки, нерозвинений фондовий ринок, викривлення вартості активів і капіталу, надмірна бюрократизація державних інститутів, значна доля тіньової економіки (неформальної діяльності), наявність значної корупції і, як правило, розвиток переважно сировинних галузей промисловості. Внаслідок вище перерахованих причини та специфічності галузі більшість акціонерних товариств і на сучасному етапі демонструють фінансову нестабільність, низьку ефективність використання акціонерного та позиченого капіталу, практично не реалізують свій потенціал на фондовому ринку та досить рідко здійснюють повторні емісії акцій з метою залучення додаткових інвестицій.

На протязі останніх років в Україні було введено в дію лише один законопроект в цій площині – Закон України „Про акціонерні товариства” від 17.09.2008 р. з подальшими змінами і доповненнями. Який дещо змінив корпоративні відносини в Україні, зміг наблизити їх до європейських стандартів. Закон передбачає посилення захисту прав дрібних акціонерів, поділ акціонерних товариств на публічні і приватні, запроваджена обов'язкова процедура лістингу публічних товариств, зазначено порядок проведення загальних зборів. Для порівняння, за даними звіту Світового банку Doing business 2010 [3], лише в 2009 році в Білорусії було прийнято шість законопроектів, в Польщі чотири, по три в Казахстані і Молдові.

Ватро зазначити, що прийняття даного законодавчого акту викликало ряд проблем у вітчизняних акціонерних товариств, оскільки зазначені зміни пов'язані з досить великими фінансовими витратами (переоформлення ліцензій, дозволів, сертифікатів, патентів, відкриттів, винаходів, прав власності на нерухомість, земельні ділянки, інтелектуальну власність тощо,

виданих Україною, а також іноземними державами та міжнародними організаціями для ВАТ). Що призвело до зміни форми господарювання багатьох акціонерних товариств і змусило їх реорганізувати бізнес в іншу. Скасування ВРУ норми про обов'язкову реорганізацію акціонерних товариств із відкритих у публічні з метою скорочення невиробничих витрат цих підприємств було актуальним, хоча і з запізненням.

Новим законодавчим актом «Про внесення змін до Закону України “Про акціонерні товариства” щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств» [2] змінено порядок формування резервного капіталу акціонерних товариств різних типів, уточнено порядок виплати дивідендів, розширено виключну компетенцію загальних зборів товариства, уточнено положення стосовно підготовки та проведення загальних зборів, виділу та припинення акціонерного товариства. Важливою зміною в законодавстві є те, що з 1 січня 2012 р. акціонерні товариства будуть позбавлені переважного права на придбання акцій. Зазначимо, що в науковій літературі переважне право викупу акцій власної емісії акціонерами компанії трактується по-різному.

Так, вважається, що таке право захищає інтереси учасників товариства як спільності, що діє як одне ціле, зберігається їх склад і можливість впливати на політику компанії. Посилена бюрократизація державних інститутів, створення бар'єрів з боку урядовців при отриманні ліцензій і дозволів є головними передумовами для розвитку корупції.

Саме такі дії керівництва держави змушують бізнес працювати в тіні. Слід зазначити, що з 1 квітня 2011 р. набрав чинності розділ Податкового кодексу, що регламентує ключову складову фіскального навантаження на корпоративний сектор – податок на прибуток підприємств. На меті даної реформи зниження податкового тиску на бізнес, щоб зможе повернути його з тіні. Зазначимо, що українська тіньова економіка є однією з найбільших у світі. Згідно різних оцінок тіньовий сектор економіки складає 40-60 % ВВП. Ставка цього податку протягом чотирьох років буде знижена з нинішніх 25 до 16 %.

Отже, наступні наближення вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів в сфері корпоративного бізнесу є, на нашу думку, запорукою успішного розвитку таких підприємств, підвищенню рейтингів вітчизняних акціонерних товариств.

### **Список літератури**

1. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.Г. Борщ та ін.; за редакцією М.Я. Дем'яненка - К.: ІАЕ УААН, 2002. - 645 с.

2. Про внесення змін до Закону України “Про акціонерні товариства” щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств»: закон України від 03.02.2011 № 2994-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2994-17>

3. [www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011](http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011)

Кифяк Вікторія Іванівна

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

## ДЕТЕРМІНАНТНІ ОЗНАКИ ІНСТИТУТІВ ЯК ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток аграрних підприємств безпосередньо залежить від механізму створення умов функціонування, а саме рівня його інституційного забезпечення, що, у свою чергу, характеризується кількістю та дієвістю інститутів. Основним елементом інституційного механізму є інститут, так як він є апіорним у його системі та є об'єктом спрямування його функціонування, з метою забезпечення оптимального середовища розвитку аграрних підприємств.

Розглядаючи проблему визначення інститутів як базових компонентів інституційного механізму, зазначимо, що саме вони є чинниками активізації чи гальмування розвитку, формуючи ефективно чи неефективно середовище функціонування агентів аграрного сектору. Інститути виступають синергетичним поєднанням можливостей та обмежень розвитку аграрних підприємств, структуруючи їх взаємовідносини. Поєднуючи у собі систему чинників, організацій, процесів і результатів їх дії, вони являють собою складну діалектичну категорію.

Сьогодні пошук сутності значення таких категорій інституціоналізму, як «інститут» та «інституція» набув широкої популярності. Проте, незважаючи на широкий спектр думок вітчизняних науковців, слід сказати, що всі вони ґрунтуються та тяжіють до дефініцій класиків цього напрямку. А ось спеціалізовані категорії «аграрний інститут» та «аграрна інституція» недостатньо досліджені економістами-аграрниками.

Ареал існуючих дефініцій базових понять інституціоналізму не зумовлює однозначного їх трактування без розуміння висхідних основ інституцій, що є ядром істинності розуміння категорії, визначення якого дасть можливість адекватно визначити інституції окремих сфер господарювання, зокрема аграрної.

Деякі науковці визначили конкретне ядро інституту, яке, на їхню думку, найбільш глибоко відображає його сутність. Так, А. Гриценко вважає, що висхідною категорією, з якої починаються інститути, є категорія «обмеження». Адже саме обмеження спрямовують діяльність у певне русло і є для неї законом. Обмеження як висхідна категорія виявляється у внутрішній обмеженості витратами часу праці, тобто у вартості, яку досліджує трудова теорія, і в зовнішній, кількісній обмеженості благ, яка вивчається маржиналізмом [1, с. 95].

Н. Метеленко вважає, що вихідним для дослідження економічних інститутів є не поняття діяльності або суспільних відносин, а поняття потреб й інтересів. Отже, виникнення економічних інститутів має характер спонтанної

самоорганізації, в основі якої лежить поділ праці, покликаний розходженням системи потреб, інтересів і цінностей людини. [2, с. 35].

Одним із головних формувальних базисних елементів економічних інститутів, як вважають С. Матвеев та Л. Лясота, є соціальні норми поведінки. Норми як неформальні обмеження поведінки виходять з уявлень, сформованих індивідуально на ґрунті організованої ідеології та життєвого досвіду. Вони відіграють надзвичайно важливу роль в обмеженні доступних альтернатив поведінки, визначаючи в такий спосіб і перебіг розвитку інституцій [3].

На думку Р. Пустовійт, ключовим фактором для розуміння інститутів та функціонування фірм і підприємців є правила, які визначаються як довгостроковий дозвіл або заборона щодо підприємницької діяльності, що супроводжується реальними або символічними санкціями чи винагородами [4, с. 13-14].

Важливо врахувати думку О. Яременко, який вказує на одну із сторін природи інститутів – конфліктну передумову. Інститут народжується не лише як спосіб повторювальних дій, а й як спосіб узгодження різних інтересів і цілей взаємодіючих суб'єктів. В основі визрівання погоджувального призначення інститутів лежить тріада «контакт – конфлікт – контракт» [5, с. 105].

Проаналізувавши підходи до детермінантів досліджуваної категорії можемо визначити такі ознаки інститутів:

- вони являють собою певні мотиви та обмеження, які формують правила поведінки суб'єктів аграрного ринку;
- створюються з метою задоволення зустрічних інтересів та потреб агентів аграрного сектору;
- інститути є наслідком соціалізації психологічної поведінки економічних суб'єктів.

Узагальнюючи, можемо визначити аграрні інститути як соціальні обмеження, які регламентують і впорядковують взаємовідносини господарюючих суб'єктів аграрного сектору.

#### **Список літератури**

1. Гриценко А. Наука і мистецтво інституціонального будівництва (доповідь) / А. Гриценко // Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку// Економічна теорія. – №1. – 2005. – С. 94-116.
2. Метеленко Н.Г. Підприємство як інститут національної економіки з погляду системних позицій / Н. Г. Метеленко // Економічний вісник національного гірничого університету. – №1. – 2007. – С.32-39.
3. Матвеев С.О. Економічна соціологія [Інтернет ресурс] / С.О. Матвеев, Л.І. Лясота. – Суми : Університетська книга, 2006. – 184 с. – Режим доступу : [http://tourlib.net/books\\_others/matveev.htm](http://tourlib.net/books_others/matveev.htm).
4. Пустовійт Р.Ф. Формування інституціонального середовища підприємництва в трансформаційній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Р.Ф. Пустовійт. – Київ, 2006. – 36 с.

5. Яременко О. Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку / О. Яременко // Економічна теорія. – 2005. – №1. – С. 94-116.

**Кирилюк Марина Василівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ**

В Україні сформувалась ринкова економіка з високим рівнем конкуренції серед роздрібної торгівлі споживчих товарів. В таких умовах боротьба за клієнта починає загострюватись, здебільшого в умовах кризових трансформацій. При цьому постає питання розробки та впровадження ефективної програми лояльності щодо утримання старих та привертання уваги нових клієнтів.

На даний момент реалізація програми лояльності зводиться здебільшого до використання системи знижок, що вкінцевому підсумку забезпечує певний ріст обсягів продажу, проте не формує лояльності у покупців. При цьому під лояльністю слід розуміти характеристику клієнта, покупця, що визначає його прихильність певному бренду, магазину, фірмі, товару [1].

У 1923 р. була здійснена перша спроба визначити “лояльність клієнта” зі сторони споживачів, що зводилося до наступного: “Споживач, лояльний брендові, - це особа, що купує ваш бренд у 100% випадків” [2]. Лояльність у більшості випадків асоціюється з повторною покупкою. За думкою західних фахівців, “прихильність марці також може бути наслідком її емоціоного впливу на споживача або її впливу на самооцінку споживача” [4]. Інші автори поряд з емоціоною складовою лояльності вказують на наявність також і раціональної компоненти, яка виражається у тому, що споживач може бути відданим одночасно декільком конкуруючим між собою компаніям [5].

Для більш глибокого визначення категорії лояльності, необхідно зупинитися на питанні існування її різних типів, серед яких у маркетинговій літературі найбільш поширеними є:

1) транзакційна лояльність, що розглядає зміни у поведінці покупців, проте не визначає фактори, що викликають дані зміни;

2) перцепційна лояльність, яка акцентує увагу на таких аспектах, як суб'єктивна думка споживачів та їхні оцінки, що охоплюють досить широкий спектр відчуттів відносно марки (задоволення, зацікавленість, гарне ставлення, дружба, довіра, гордість);

3) комплексна лояльність, яка слугує проміжним типом й охоплює наступні підтипи:

- істина лояльність бренду, що передбачає задоволення покупця брендом та високий ступінь емоційної прив'язаності;



- неправдива лояльність, коли покупець вимушений купувати товар певного бренду, хоча і не задоволений ним;
- латентна (прихована) лояльність, коли покупець не може дозволити собі придбати визначений товар з певних причин, хоча задоволений ним;
- відсутність лояльності, коли покупець не задоволений брендом і не купує його [3].

Існують наступні фактори, які обумовлюють більш високу прибутковість лояльності покупців у порівнянні з новими. Так, лояльні клієнти:

- довше залишаються з компанією;
- купують більше (так звана частка гаманця, share of wallet);
- легші (дешевші) в обслуговуванні, так як розуміють процедуру сервісу;
- менш чуттєві до ціни;
- забезпечують усні рекомендації.

При цьому важливо відмітити недостатньо тісний зв'язок між задоволенням покупців та їхньою поведінкою (покупками). У статистичних моделях цей зв'язок, пов'язаний із повторною покупкою, не перевищує 30% і зазвичай знаходяться на рівні 10-20%. Дослідження залежності між лояльністю та рівнем повторних покупок показало, що зв'язок цих змінних здебільшого складає 60-80% [3]. Це свідчить про те, що недостатньо досягти задоволення клієнта – необхідно спромогтися прив'язати його до себе, оскільки лояльний (а не просто задоволений) споживач, ймовірно, прийде до вас ще раз, що демонструє ефективність програм лояльності як інструменту утримання клієнта.

Таким чином, у період становлення ринку та його стрімкого зростання найважливішою задачею компаній виступає не лише залучення нових клієнтів, але й утримання існуючих. З приводу ефективності програм лояльності у спеціалістів не існує усталеної думки. Очевидним є лише те, що вибір тієї чи іншої програми залежить від конкретної ситуації, що склалася на ринку, з яким типом лояльності ми маємо справу (істинні, неправдива, латентна лояльність) можна віднести цільових споживачів. Не зважаючи на усі складнощі, формування і розвитку лояльності клієнта менеджери відчизняних компаній повинні чітко розуміти, що дана категорія виступає найважливішим стратегічним активом господарюючого суб'єкта і запорукою його успіху у майбутньому.

#### **Список літератури:**

1. Зефирова Ю.И. Битва за лояльность / Ю.И. Зефирова // Маркетинг в России и за рубежом– №4 – 2003. [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2003/4/9.html>
2. Широценская И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности. / И.П.Широценская. // [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.advertology.ru/article43797.htm>
3. Федотова Л. Особенности разработки и внедрения программы лояльности клиента / Л.Федотова // RESEARCH and TECHNOLOGY – STEP

into the FUTURE. - 2010, Vol. 5, No 164 // [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.tsi.lv/ResTech/2010/vol5\\_1/vol5\\_N1-11.pdf](http://www.tsi.lv/ResTech/2010/vol5_1/vol5_N1-11.pdf)

4. Liesse J. Brands in Trouble/ J. Liesse. // Advertising Age. - 1992. - December 2. - P. 16

5. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок - М.: Изд-во Торговый дом "Гранд", 2002. - С. 250-252.

**Тимофіїв Сергій Валентинович**

*Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

### **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

Умови економічного середовища, в якому відбувається ділова активність господарюючих суб'єктів, значною мірою визначаються наявністю, рівнем розвитку та особливостями функціонування інститутів. Сукупність державних та недержавних інститутів формує інституціональне середовище, стан і якість якого є одними з визначальних чинників ефективності взаємодії господарюючих суб'єктів у межах економічної системи та наявності у них передумов для успішного розвитку.

Вплив інституціонального середовища на функціонування економічних суб'єктів породжує поняття інституціонального забезпечення. Вчені [5] виділяють інституціональне забезпечення підприємств у вигляді мікроінституцій (технологічна підготовка виробництва, організація виробництва, підготовка кадрів, планування, організація оплати праці та ін.) та макроінституцій (державні законодавчі акти, наукові та науково-дослідні установи, торгові партнери, банки, інвестори тощо).

Аналізуючи інституціональне забезпечення аграрних підприємств, неважко побачити, що крупні організаційні форми (АТ, агрохолдинги і т. п.) є відносно стійкими до змінних умов економічного середовища за рахунок концентрації значного обсягу фінансових ресурсів, який дає їм додатковий «запас міцності», і володіють можливостями забезпечення розвитку навіть у випадку впливу негативних зовнішніх чинників.

Мале підприємництво (зокрема, фермерські господарства) у галузі сільського господарства володіє меншими можливостями до балансування, ніж великі підприємства, мало захищене від несприятливого зовнішнього впливу. Тому у цій сфері ситуація супроводжується кризовими та застійними явищами, низькими темпами розширеного відтворення та іншими подібними процесами.

Відсутність передумов для активного розвитку малого підприємництва, на наш погляд, першочергово пов'язана з відсутністю сприятливих інституціональних умов для ефективного функціонування

господарюючих суб'єктів у виробничому, організаційному, маркетинговому та інших аспектах.

Адже згідно теорії економічного розвитку Шумпетера, господарська система суспільства в цілому чи окремі складові цієї системи можуть вважатися такими, що розвиваються лише тоді, коли характеризуються впровадженням нововведень, якісними змінами, що призводять до вдосконалення існуючих елементів суспільного виробництва [4]. Збільшення кількісних показників результативності функціонування підприємств, наприклад, зростання рівня прибутку за рахунок залучення додаткового обсягу чинників виробництва, вчений називав ростом. Фактично Шумпетер наголошував на пріоритетності інтенсивного розвитку порівняно з екстенсивним, що є справедливим для сучасності.

Згідно поглядів Й. Шумпетера, становлення нових організаційних форм господарювання виконує роль інновацій, тому про перший етап розвитку фермерських господарств можемо судити як про період масштабних організаційних нововведень у сфері виробництва та їх інституціоналізацію. Вважаємо, що він являє собою початок відповідного циклу економічного розвитку у сфері малого бізнесу аграрної галузі економіки.

Розглядаючи цю ситуацію крізь призму теорії економічного розвитку, вважаємо, що такий стан речей спричинений відсутністю важливого компонента нововведень, який був присутній на попередньому етапі – нововведень у виробництві. Висловлюємо думку, що у цей період економічний цикл у сфері малого підприємництва перейшов у фазу помірнього зростання.

На сьогодні спостерігаємо в основному просте відтворення малих аграрних підприємств з мінімальним рівнем прибутку. Ми вважаємо, що перехід на новий виток економічного розвитку потребує своєрідного «поштоуху», і цим «поштоухом» повинні стати нововведення. Вони, на нашу думку, не обмежуються матеріально-технічною базою. Інновації повинні також реалізовуватися в плані змін і вдосконалення умов економічного середовища, зокрема інституціональної складової економічної системи, та покращення організації виробництва.

Стримуючим фактором реалізації нововведень є недостатній розвиток інститутів макrorівня, що покликані сприяти поліпшенню умов функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності – агроторгових домів, аграрних дорадчих служб тощо. Це особливо актуально для малих підприємств, інституціональне забезпечення яких за рахунок мікроінституцій (внутрішнє) на порядок нижче, ніж у підприємств крупних організаційних форм.

Таким чином, рушій економічного розвитку – нововведення – стримуються недосконалим інституціональним середовищем, яке викликає високі транзакційні витрати на реалізацію цих нововведень, унеможливаючи їх здійснення. Тому боротьба з корупцією та реалізація заходів по виведенню економіки з тіні має важливе значення для створення

інституціональних передумов застосування інноваційного підходу у розвитку малого підприємництва в сільському господарстві.

Підсумовуючи, додамо, що у наших попередніх публікаціях [6] ми наголошували на взаємозв'язку циклічності розвитку економіки зі станом інституціонального середовища, що проявляється у рівні та характері здійснення трансакційних витрат економічних суб'єктів. Тому вдосконалення інституціонального середовища, на нашу думку, є ефективним заходом стабілізації економічної ситуації, попередження кризових явищ та забезпечення поступального розвитку малого підприємництва в аграрній галузі.

Отже, розвиток малого підприємництва у аграрній галузі можливий за наявності двох важливих складових: технічних, технологічних, організаційних та інших нововведень у сфері матеріального виробництва і безперервного вдосконалення інституціонального забезпечення даного процесу на різних рівнях економіки. Недосконале інституціональне середовище є одним з визначальних факторів, які перешкоджають розвиткові малого підприємництва в аграрній сфері. Воно ускладнює умови функціонування господарюючих суб'єктів у межах ринку і стримує реалізацію нововведень у сільськогосподарському виробництві.

Вдосконалення інституціонального середовища функціонування малих підприємств у аграрному секторі повинне полягати у заходах, направлених на зниження рівня трансакційних витрат господарюючих суб'єктів та полегшення вибору ними стратегії і тактики поведінки на ринку в умовах невизначеності. Тому необхідною є детальна, науково обґрунтована розробка таких заходів як засобу забезпечення нової якості розвитку аграрної галузі економіки. У вирішенні цих питань вагоме значення має використання наукового доробку видатного теоретика, чий погляд в значній мірі випередили свій час – Й. Шумпетера.

#### Список літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
3. Пустовіт Р. Ф. Інституціональна специфіка досліджень внутрішньофірмових відносин «принципал – агент» / Р. Ф. Пустовіт // Наукові праці ДонНТУ. Сер: економ.. – Донецьк : ДонНТУ, 2005. – Вип. 89-2. – С. 14-21.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
5. Коваленко О. В. Інституціональне забезпечення розвитку сільських цегельних підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Коваленко // АгроІнКом. – 2010. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Agroin/2010\\_10-2/KOVALENKO.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Agroin/2010_10-2/KOVALENKO.pdf)
6. Тимофіїв С. В. Трансакційні издержки, економічні цикли і ефективність економіки / С. В. Тимофіїв // Організаційно-правові

аспекты инновационного развития АПК : сборник научных трудов. – Горки-Щецин: Белорусская гос.сельхоз. академия, Западнопоморский технологический университет в Щецине, 2010. – С. 109-111.

**Дерій Ірина Василівна**

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

## **ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ**

У результаті реалізації аграрної реформи у нашій країні створено нові форми недержавних сільськогосподарських підприємств – господарські товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, приватні підприємства, фермерські господарства. Впродовж кількох останніх років відбулося значне поліпшення соціально-економічних умов розвитку аграрних підприємств незалежно від організаційно-правової форми. Але доходи більшості сільськогосподарських підприємств усіх організаційно-правових форм залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного шляху розвитку та розширеного відтворення.

Спільною ознакою сільськогосподарських підприємств незалежно від організаційно-правової форми є спрямованість господарської діяльності на одержання прибутку. Цим вони відрізняються від особистих селянських господарств, які виготовляють сільськогосподарську продукцію спочатку для власного забезпечення, а вже потім на продаж.

Як зазначає В. Мессель-Веселяк в Україні створено три форми господарювання – особисті селянські господарства (господарства населення), фермерські господарства, а також сільськогосподарські підприємства ринкового типу [1, с. 5].

З погляду основних форм власності (приватна, приватно-спільна і колективна) в сільському господарстві України нині функціонують дійсно три форми господарювання – приватні, приватно-спільні та колективні.

Приватні домогосподарства здійснюють сільськогосподарську діяльність в межах свого володіння поряд з іншими соціально-економічними функціями. В інших структурах господарська діяльність є відокремленою від домашнього господарства і в просторі, і в часі. Такими є фермерські господарства і приватні підприємства.

Приватно-спільні підприємства на даному етапі організаційно-правових форм виступають у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, командитних товариств, акціонерних товариств (закритого і відкритого типу), виробничих кооперативів.

Колективні підприємства володіють усупільненою власністю (комунальною або державною). Це державні або комунальні агроструктури.

Щодо наукових дискусій ефективності та перспективності тих чи інших організаційно-правових форм, то багато виходили з того, що фермерські господарства найбільш ефективні й загальноприйнятні, бо так свідчила світова практика, тому в основі моделі аграрної економіки мало стояти фермерське господарство [2].

Водночас інші науковці наголошували, що найбільш перспективними організаційно-правовими формами підприємств виявляються товариства з обмеженою відповідальністю та приватно-орендні підприємства, бо дають змогу зберегти великі за розмірами підприємства та достатнє забезпечення основними виробничими фондами [3, с. 15]. Ще інші вбачали переваги у кооперативних формах організації підприємницької діяльності [4, с. 76].

Щодо економічного потенціалу фермерських господарств, то фермерство функціонує в Україні вже впродовж кількох століть і до тепер є основною організаційно-правовою формою в ринковій економіці. В основному фермерські господарства, передусім сільськогосподарські підприємства, сформовані на основі спільного використання об'єктів власності та колективному господарюванні (різні товариства, виробничі кооперативи), а також приватні підприємства мають перевагу у тому, що вони великі. Це доводить об'єктивний економічний закон великого виробництва. Такі структури мають ширший доступ до кредитів, ширшу матеріально-технічну базу, можливості для збагачення земель та відновлення їх родючості за рахунок власних ресурсів та можливість нарощувати виробництво інтенсивним шляхом на основі інноваційного розвитку. До того ж велике підприємство може нарощувати виробництво до досить значних розмірів, перш ніж вичерпає весь свій потенціал. За рахунок зростання обсягів виробництва до певної межі зменшується собівартість продукції за рахунок незмінності постійних витрат, які не залежать від кількості випущеної продукції. В той час малі домогосподарства мають обмежені можливості і в перспективі не можуть забезпечити розширене відтворення у сільському господарстві. Ефективність індивідуальних домогосподарств безумовно має значний соціальний ефект через мотивацію власника-господаря у досягненні результату на його володіннях. До того ж саме вони забезпечують продовольчу безпеку країни.

Отже, пріоритетність розвитку тих чи інших організаційно-правових форм господарювання на селі має поєднувати велику кількість факторів і чинників в залежності від організаційно-правової форми господарювання.

Тому концепція державної політики щодо державної підтримки розвитку тих чи інших організаційно-правових форм господарювання має базуватись як на підтримці малих так і великих, враховуючи всі позитивні, а також, не допускаючи негативні прояви у процесі функціонування агроструктур. Сектор малих агроутворень і надалі повинен сприяти розв'язанню соціальних проблем села, тому нагальним є створення умов доступу до дешевих кредитів, доступних видів малогабаритної техніки, сприяння об'єднанню малих, середніх агрогосподарств у різні асоціації та

кооперативи, наприклад, обслуговуючі для спільного використання техніки. Слід звернути увагу на закріплення таких підприємств на ринку, їх спеціалізацію, а також зосередитись на тих видах діяльності, в яких найповніше проявляються позитиви сільського господарства і пом'якшуються негативи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мессель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В. Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. - №4. – С. 5.

2. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств. – Х.: ХДТУСГ, 2000. – С. 4.

3. Підприємство в аграрній сфері економіки / [М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко, Л. В. Романова та ін.]; за ред. П. Т. Саблука, М. Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 1998. – С. 380 – 381.

**Кибич Галина Петрівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ**

Система ціноутворення є одним із ключових факторів у процесі трансформації економіки в цілому. Значення цін в умовах ринкової економіки полягає в тому, що саме вони визначають структуру виробництва, суттєво впливають на рух матеріальних і грошових ресурсів, на розподіл товарної маси, на добробут населення. Тому вибір моделі ціни відіграє одну з найважливіших ролей суспільства.

Провідне місце в методології ціноутворення належить визначенню моделі ціни, яка є найбільш адекватним відображенням реальних економічних відносин і виконує функцію регулятора виробництва та обігу товарів, активно впливає на суспільно необхідні витрати.

Якщо повернутися в історію, то в умовах адміністративно-командної системи управління економікою широко використовувалась модель ціни, яка побудована на основі усередненої вартості. Вона передбачала міжгалузевий та внутрішньогалузевий перерозподіл додаткового продукту пропорційно собівартості вироблених товарів та наданих послуг. За цією концепцією вважається, що відношення прибутку до повної собівартості продукції, тобто рівень рентабельності виконує функцію основного регулятора виробництва [1].

Така модель регулювання цін не є ефективною, а більш того, навіть затратною, оскільки сприяє підвищенню собівартості продукції. Дана модель також не може бути достатнім регулятором виробництва, тому що за рівних

цін показник рентабельності відображає лише ефективність поточних виробничих витрат, а не ефективність функціонування у процесі виробництва всіх виробничих фондів, не враховує швидкість їх обігу. Тому найбільш кращі умови для галузей, які мають високу обіговість функціонування капіталу, а гірші - де обіговість низька (сюди належить сільське господарство).

Ця недосконала модель базувалась на різних методологічних основах. Так, у цій моделі методологічною основою для сільського господарства були орієнтовні ціни, в основу яких покладено середню по державі фактичну собівартість, скореговану на індекс зростання цін на спожиті засоби виробництва і збільшення витрат на оплату праці у зв'язку з інфляцією, та рентабельність на рівні, близькому до оптимального. З іншого боку, методологічна база формувалася у галузях, які надавали послуги сільському господарству, де при розрахунку оптово-відпускних цін за основу приймалися не середні галузеві витрати, а індивідуальна собівартість продукції.

У зв'язку з тим, що переважна більшість підприємств є монополістами у виробництві продукції, то практично індивідуальна ціна кладеться в основу договірних цін. Це суперечить елементарним основам ринкової економіки. Тому повинні встановлюватися обмежувальні оптово-відпускні та роздрібні ціни на продукцію, розраховані за єдиною методикою.

У свою чергу, економічна сутність товарно-грошових відносин в ринкових умовах полягає у формуванні ціни як результату дії постійно рухомої системи «попит-пропозиція». В точці перетину кривих попиту та пропозиції знаходиться ціна рівноваги, яка характеризує ступінь стабільності ринку [2].

Абстрактно ринкова (нерегульована) модель ціноутворення виходить з двох передумов: 1) ціна - наслідок вільної гри попиту та пропозиції; 2) обсяг виробництва - наслідок вільного переливу капіталу. Найбільш адекватною ринковим процесам є ціна, яка побудована за концепцією «ціна виробництва». Тобто застосування показника норми прибутку для об'єктивної оцінки ефективності використання капіталу виробництва.

На сьогоднішній час, можна виділити наступні основні методи ціноутворення: витратні, ринкові, параметричні, методи і моделі прогнозування кон'юнктури ринку і визначення цін.

Кожен метод встановлення цін у практиці господарської діяльності відображає певну сторону процесу ринкового ціноутворення. Одні методи формуються на основі витрат, інші – базуються на конкуренції, ще інші орієнтуються на кон'юнктуру ринку, на споживчий попит. Проте кожному з них притаманні певні недоліки, які можуть призвести до відповідних втрат суб'єктів господарювання.

Тому основне завдання встановлення остаточної ціни полягає в тому, щоб її рівень забезпечив реалізацію заданої кількості товарів у визначений стислий період з одночасним відшкодуванням усіх витрат на виробництво і



реалізацію товарів та дав можливість отримати економічно обґрунтовану величину прибутку.

**Список літератури:**

1. Саблук П.Т., Ситник В.П., Шпикач О.М. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК. – К., 1997.
2. Артус М.М. Функціонування системи цін у фінансовому механізмі ринкової економіки України: Монографія. – К.: «Новий світ – 2000», 2008.

**Волощук Олексій Артурович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ  
ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА  
В УКРАЇНІ**

У Законі України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні» зазначено, що «...одним з головних пріоритетів України є прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток інформаційне суспільство, в якому кожен міг би створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися і обмінюватися ними, щоб надати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному і особистому розвитку та підвищуючи якість життя...» [1, с.102].

У той самий час у ряді документів, підготовлених у межах формування державної програми “Електронна Україна” на 2005-2012 рр., стратегія українського уряду навіть щодо безпосереднього застосування інформаційно-комунікаційних технологій, не кажучи про комплексне урахування сучасних тенденцій глобалізації й інформатизації, оцінюється цілком вірно, як негативна [2]. Останнє не проголошується пріоритетним нині і не визначається таким на перспективу. Світове ж позиціонування України як незалежної держави неможливо без сталого економічного базису.

Наявні сектори виробництва (чорна металургія, добувні галузі) і сільське господарство існують як втілення економічної політики України ще з перших радянських часів.

При цьому державні економічні програми і заходи, незважаючи на декларації, не враховують світові тенденції з розвитку мережевої економіки та формування постіндустріального суспільства.

Такий підхід держави, на жаль, залишає Україні місце залежної країни другого світу.

Нами пропонується наступний підхід до побудови інформаційного суспільства і його мережної економіки. Він передбачає політику посилення

і/або розвитку виробництва, пов'язаних з ІКТ: останні розглядаються, як індустріальний сектор. Відповідно до цього слід:

➤ розвивати комп'ютерний сектор, використовуючи дешеву робочу силу; створювати інфраструктуру, необхідну для розвитку виробництва і підтримки нових технологій; забезпечувати створення і спеціальний протекціонізм для інформаційних компаній, здатних конкурувати на світовому ринку [3, с.15-16];

➤ удосконалювати і розвивати наявні технології і пов'язану з цим інфраструктуру, а саме:

✓ приділяти увагу розвитку ринку венчурного капіталу;  
✓ утворювати національні технологічні парки;  
✓ прискорити модернізацію і підвищити рівень національної системи освіти;

✓ створювати з державною підтримкою науково-дослідницькі інститути та їх інфраструктуру;

✓ створювати дослідницькі центри за підтримкою зацікавлених промислових підприємств;

✓ визначати цільові дослідження з орієнтацією на “прорив” у певній високотехнологічній галузі;

✓ залучати до співробітництва іноземних технологічних лідерів;

➤ розвивати конкурентоспроможні компанії для виходу на світовий ринок.

В даному підході інформатизацію потрібно сприймати як каталізатор соціально-економічного розвитку в цілому, акцент не на виробництві ІКТ, а на їх комплексному застосуванні у суспільстві з поступовим охопленням великої кількості секторів економіки і соціально важливих сфер.

### Список літератури

1. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» // Відомості Верховної Ради України. - 2007. - №12. – с. 102.

2. Азаров С.С. Новая экономическая политика Украины как фактор реализации государственной программы “Электронная Украина”// Офіційний сайт громадської робочої групи “Електронна Україна”. – <http://www.e-ukraine.com.ua/uploads/forum/36.doc>

3. Мельник Л.Г. Предпосылки формирования информационного общества // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. д.э.н. проф. Л.Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.

Процюк Олеся Олегівна  
Штефаніца Аліна Юрївна

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

## ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ВІДДІЛОМ ПРОДАЖ

Всі торгівельні компанії мають розширену мережу продажів та значне число працівників зайняті у збутовій діяльності, яка відіграє вирішальну роль у забезпеченні прибутковості підприємства і в реалізації маркетингової стратегії.

Існують різні проблеми, пов'язані з мобільністю управління відділом продажів. Вони можуть бути поділені на кілька основних категорій:

- проектування мережі продажу;
- планування діяльності агентів;
- управління контактами;
- управління взаємодією з клієнтами;
- управління діяльністю відділу;
- управління замовленнями;
- управління торговими площами та територіями;
- підтримка комплектації продуктів і послуг [1].

Планування діяльності і управління відділом продажу потребує вирішення декількох проблем (рис. 1), успішне вирішення яких надає значну кількість переваг: максимізація прибутковості, підвищення ефективності продажу і ефективності використання ресурсів.



Рис. 1. Планування діяльності і управління відділом продажів

В даній роботі пропонується розглянути математичну модель планування кількості дзвінків для кожного торгового агента, що дозволить оптимізувати діяльність відділу продажів.

Метою моделі є визначення оптимальної кількості викликів до кожного наявного або перспективного клієнта, які розташовані на території, що відповідає певному агенту. Цільова функція виражає різницю між доходами і трансфертними витратами. Введемо змінні, які будуть розв'язками задачі:

$X_h$  – кількість викликів суб'єкта ринку  $h$  ;

$W_j$  – кількість поїздок до ринкової області  $j$  .

Введемо параметри моделі:

$a_h$  – стратегічна значущість суб'єкта ринку  $h$  ;

$c_j$  – вартість транспортування в області  $j$  ;

$v_j$  – час транспортування в область  $j$  ;

$t_h$  – час, проведений з суб'єктом ринку  $h$  протягом кожного виклику;

$l_h$  – мінімальна кількість викликів до суб'єкта ринку  $h$  ;

$u_h$  – максимальна кількість викликів до суб'єкта ринку  $h$  ;

$b$  – загальний час, відведений для агента з продажу.

Задача оптимізації може бути сформульована так:

$$\sum_{h \in H} a_h r(X_h) - \sum_{j \in J} c_j W_j \rightarrow \max$$

$$\sum_{h \in H} t_h X_h + \sum_{j \in J} v_j W_j \leq b \quad (1)$$

$$X_h \leq u_h, X_h \geq l_h, h \in H \quad (2)$$

$$W_j \geq X_h, j, h \in D \quad (3)$$

$$X_h, W_j \geq 0, h \in H, j \in J \quad (4)$$

Обмеження (1) відображає обмеження на загальний час агента, доступний для продажу в горизонті планування. Обмеження (2) відображає нижню і верхню межі кількості дзвінків для кожного суб'єкта ринку.

Нарешті, обмеження (3) встановлює логічну умову узгодженості між розв'язками змінних  $X_h$  і  $W_j$  [2].

Управління відділом продажів – це в першу чергу управління роботою керівників: від призначення завдань і контролю їх реалізації до створення

єдиних вимог до системи обслуговування та перевірки відповідності співробітників цій системі. Розглянута математична модель дозволяє нам оптимізувати діяльність відділу продажів, за допомогою планування кількості дзвінків для кожного торгового агента.

#### **Список літератури:**

1. Секреты управления отделом продаж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://24com.ru/articles/management\\_sales\\_department](http://24com.ru/articles/management_sales_department)
2. Carlo Vercellis, Business Intelligence : Data Mining and Optimization for Decision Making, John Wiley & Sons, Ltd., United Kingdom, 2009. – 417 p.

**Баранник Олександр Анатолійович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ВПЛИВ ВИКОРИСТАННЯ ТОЛІНГОВИХ СХЕМ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

За 20 років незалежності українська промисловість пережила системну кризу, період стабілізації та в останні роки, до початку світової фінансової кризи (кінець 2008 р.), відбувався процес відродження. Швейна промисловість порівняно з іншими галузями народного господарства в свій час зазнала більших втрат. Її частка в загальному обсязі реалізованої промислової продукції скоротилася з 12,3 % у 1991 р. до 0,8 % у 2008 р., та до 7,8% у 2010 р.

Зокрема це сталося через те, що менеджмент підприємств, в умовах невизначеності, не зміг обрати оптимальний шлях розвитку, у зв'язку з відсутністю обігових коштів; фактично перестало працювати вітчизняне машинобудування для потреб швейної промисловості; зруйновано вітчизняну сировинну базу підприємств швейної промисловості; відбулося згортання НДДКР; українські підприємства витіснено з внутрішнього ринку товарів широкого вжитку, агресивними діями іноземних конкурентів; значна кількість вітчизняних товаровиробників переорієнтувалися на переробку давальницької сировини або толінгу [1].

Толінг (англ. tolling) - це послуги з переробки імпортової сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству яке її переробляє, із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави [2].

З метою завантаження виробничих потужностей, збереження кадрів та платоспроможності, значна частина підприємств швейної промисловості почала працювати на умовах толінгу.

Мотиви здійснення толінгових операцій з точки зору виконавця [3]:

- 1) дефіцит власних сировинних ресурсів при наявності великого потенціалу переробних підприємств;
- 2) бажання завантажити виробничі потужності, що простоюють;
- 3) відсутність у переробних підприємств оборотних коштів, достатніх для придбання необхідної кількості сировини;
- 4) недоступність кредитів, наявність заборгованостей;
- 5) соціальний тиск з боку виробничого персоналу переробних підприємств, що не завантажені роботою;
- 6) реальна загроза згорання або повної зупинки виробництва в деяких галузях промисловості.

У 80-х роках ХХ ст. було проведено повну модернізацію підприємств швейної промисловості УРСР, тобто часи перебудови та подальшої економічної скрути галузь зустріла з сучасним, на той період, обладнанням. Це робило її привабливою для іноземних компаній за рахунок здатності виробляти якісну продукцію в стислі терміни. Як вже зазначалося, в цей період вітчизняні товаровиробники, опинившись в нових соціально-економічних умовах не спромоглися, у переважній своїй більшості, пристосувати свою роботу до них. Тому співпраця українських компаній із зарубіжними партнерами на умовах толінгу за тих умов була вигідною для обох сторін.

Але така співпраця була вигідна для української сторони лише за умови нехтування зносом основних фондів. Так як прибутковість для перероблювального підприємства практично відсутня. Тому коштів для проведення переоснащення виробництва відсутні. Тоді як у 2000 р. загалом по промисловості відбувся вихід з кризи та почався період стабілізації, швейна промисловість продовжувала перебувати у стані стагнації.

На даний час знос основних фондів у галузі складає понад 70 %, а термін служби обладнання перевищив 20 років. У підприємств немає налагоджених зв'язків із постачальниками сировини, а вітчизняні її виробники або збанкрутілі, або працюють в іншій галузі. Низький рівень прибутковості підприємств галузі є причиною незначних надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Тобто робота за толінговими схемами в сучасних умовах є вкрай шкідливою для швейної промисловості та економіки України в цілому. Вона передбачає використання виробничих потужностей підприємства та залучення робочої сили як при повноцінному виробництві, а відшкодування відбувається лише за проведення технологічних операцій, тоді яка іноземний партнер, реалізуючи готову продукцію, отримує прибутки з готової продукції. Отже, відбувається експлуатація ресурсу вітчизняних підприємств швейної промисловості із звуженням можливостей до модернізації виробництва.

На нашу думку, розв'язання проблем швейної промисловості неможливе на рівні окремих підприємств. Для зрушення ситуації з "мертвої точки" необхідна комплексна програма яка охоплюватиме окрім швейної ще

й хімічну промисловість, сільське господарство та машинобудування. Але без готовності самих підприємств до ринково-орієнтованої діяльності жодна державна програма не дасть бажаного ефекту.

Складність для підприємств які працюють на умовах толінгу полягає в переорієнтації на самостійне виробництво конкурентоспроможної продукції. Розробці механізму реструктуризації підприємств швейної промисловості вважаємо за необхідне присвятити подальші дослідження

Виходячи із зазначеного, можна зробити наступні висновки:

1) у 90-і роки ХХ ст. операції з давальницькою сировиною дали змогу вітчизняним підприємствам швейної промисловості вижити;

2) в сучасних умовах толінг негативно впливає на конкурентоспроможність підприємств швейної промисловості;

3) з метою підвищення конкурентоспроможності необхідно розробити заходи переорієнтації вітчизняних товаровиробників на самостійне виробництво продукції.

### **Список літератури**

1. Лабурцева О.І. Маркетинг і розвиток підприємництва в швейній промисловості України: Монографія. - К.: КНУТД, 2010. - 364 с.

2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 512 с.

3. Тарнавська Н.П., Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія й практика. - Тернопіль: Карт-бланш, 1997. - 456 с.

**Лопатинська Анна Юрїївна**

*Інститут економіки та прогнозування*

*Національної академії наук України*

*м. Київ*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ**

Термін «стратегія» походить від давньогрецького *στρατηγία* – мистецтво полководця. Він відносився до військового лексику та означав планування й запровадження в життя політики держави.

Запозичення терміну пов'язано з тим, що підприємства в розвинених країнах світу наприкінці 1950-х років опинилися в умовах, близьких до «воєнних дій» (насичення ринку, зростання конкуренції), коли треба було боротися, щоб вижити.

Якщо говорити про визначення поняття «стратегія», варто зазначити, що в літературі існує два основних погляди на тлумачення терміну:

1. Стратегія як процес (відповідь на питання «Хто ми є?», «Де ми перебуваємо?», «Куди ми йдемо?», «Коли і як ми досягнемо наших цілей?»).

2. Стратегія як результат (ототожнення мети та стратегії, що зумовлено необхідністю встановлення конкретних орієнтирів для здійснення стратегічної діяльності) [1].

Розглянемо думки класиків економічної стратегії щодо сутності цієї категорії – Йозефа А. Шумпетера, Майкла Портера, Генрі Мінцберга, Артура А. Томпсона-мол., А. Дж. Стрікланда, а також «батьків» стратегічного планування – Альфреда Д. Чандлера, Кеннета Ендрюса та Ігоря Ансоффа.

З еволюцією поглядів на стратегію пов'язане виникнення шкіл стратегій, які по-своєму трактують дане поняття. Йозеф А. Шумпетер відноситься до представників школи підприємництва. Він розглядає специфічні аспекти процесу формування стратегії, під яким розуміє процес передбачення. Його цікавить не стільки приписання ідеальної стратегії поведінки, скільки описання реальних процесів розробки стратегії [2].

Згідно Альфреда Д. Чандлера (школа конфігурації), стратегія – це визначення довгострокових цілей і прагнень підприємства, а також прийняття курсів дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [3].

К.Р. Ендрюс (школа дизайну) розглядає стратегію як систему об'єктів, цілей чи задач, головних курсів і планів для досягнення цих цілей, що встановлені таким чином, щоб визначити в якому бізнесі знаходиться чи буде знаходитись компанія, а також що це за компанія чи якою вона буде [4].

І. Ансофф (школа планування) вважає стратегію набором правил для прийняття рішень, якими організація керується в своїй діяльності. Він визначає чотири групи таких правил: правила, які використовуються при оцінці результатів діяльності фірми в теперішньому і в перспективі; правила, по яким складаються відносини фірми з її зовнішнім середовищем, і які визначають види продукції та технології, що будуть розроблятися, а також шляхи збуту виробів і досягнення переваг над конкурентами; правила, згідно яких встановлюються відносини та процедури всередині організації; правила, що визначають повсякденну діяльність фірми [5].

За М. Портером (школа позиціонування) стратегія – це шлях бізнес-одиниці до отримання певних конкурентних переваг, які і будуть визначати ефективність роботи даної компанії. Стратегія конкуренції – комбінація кінцевої мети фірми і засобів, якими вона прагне досягнути цієї мети [6].

Г. Мінцберг (школа конфігурації) визначає стратегію як 5 «П»:

1) стратегія як план – розроблена послідовність дій, лінія (чи ряд таких ліній), що її притримуються в конкретній ситуації;

2) стратегія як спритний прийом – свого роду «маневр», що застосовується з метою перехитрити противника чи конкурента;

3) стратегія як паттерн (зразок, шаблон) – це певна послідовність в поведінці, стійка схема дій;

4) стратегія як позиція – опосередкована сила, чи «посередник» між організацією і зовнішнім середовищем;

5) стратегія як перспектива – її зміст визначається не лише вибраною позицією, але й вкорінілим способом сприйняття світу [7].

А. Томпсон і А. Стрікланд розуміють стратегію як інструмент менеджера для виконання визначених задач, як стратегічних, так і



фінансових. Стратегія фірми складається з дій та підходів управлінського персоналу до досягнення заданих показників діяльності [8].

Щодо українських та російських вчених, можна виділити такі підходи. За З.Є. Шершенювою стратегія – це шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно; а організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві [1].

Згідно О.С. Виханського, стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації, який стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині фірми, а також позиції організації в оточуючому середовищі, що приводять підприємство до його цілей [9].

Хоча і не існує одного загальноприйнятого визначення терміну «стратегія», кожен з дослідників робить свій внесок у розуміння цього поняття. Підсумовуючі подані визначення, можна сказати, що стратегія – це сукупність дій, засобів, методів і прийомів, які застосовуються організацією для досягнення певної мети і забезпечення сталого функціонування й розвитку фірми в довгостроковій перспективі. Стратегія передбачає розробку певних кроків, які повинні бути здійснені для реалізації цілей компанії.

#### **Список літератури:**

1. Шершенюва З.Є. Стратегічне управління: Підручник / З.Є. Шершенюва. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Минцберг Г. Школи стратегий: стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
3. Chandler Alfred D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise / Alfred D. Chandler, Jr. – Beard Books, 2003. – 480 p.
4. Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy / K.R. Andrews. – Homewood, IL: Irwin, 1971. – 376 p.
5. Ансоф І. Стратегічне управління / І. Ансоф. – М.: Економіка, 1989. – 519 с.
6. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
7. Минцберг Г. Стратегічний процес: концепції, проблеми, рішення / Г. Минцберг, Дж. Б. Куїнн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с.
8. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.

**Унгурян Віталіна Ярославівна**

*ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", м.Київ*

## **ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Розвиток аграрного сектора незалежної України формувався на засадах політики Вашингтонського консенсусу, яка абсолютизувала лібералізацію торгівлі продукцією сільського господарства та продовольства, приватизацію землі та майна сільськогосподарських підприємств і макроекономічну стабілізацію як необхідних умов економічного зростання на етапі переходу від командної економіки до ринкової. За роки аграрних трансформацій Україна значно пройшла вперед за цими трьома напрямками.

Однак як підтверджують результати розвитку аграрного сектору, інституціональна специфіка вітчизняних умов наклала певні обмеження на дію ринкових механізмів та формування політики державної підтримки сільського господарства.

Спадок минулого та відсутність знань та досвіду становлення інститутів конкурентного середовища та соціального захисту призвело до неспроможності уряду сприяти рівноправному становленню всіх новостворених форм господарювання, розвитку внутрішньої конкуренції, захисту від тіньового імпорту, що спричинило корумпованість та монополізацію сфери виробництва та торгівлі. В результаті сформувалася система державного регулювання, яка орієнтована на підтримку крупнотоварного експортноорієнтованого виробництва, скорочення робочих місць, значну диференціацію доходів у сільській місцевості, повний занепад сільських територій.

Одним із стримуючих факторів сільського розвитку стало його неналежне інституційне забезпечення, яке покликане подолати існуючі інституційні обмеження. В умовах глобалізаційної інтеграції України питання управління розвитком сільських територій набуває особливо актуального значення, оскільки вимагає від інституціональних структур не лише напруженої організаційної роботи щодо забезпечення соціальної злагоди, а й значних фінансових ресурсів.

Інституціональне забезпечення трактуємо як сукупність формальних і неформальних інститутів, інституціональних структур та механізмів реалізації їхньої місії, що слугують детермінантами розвитку сільських територій. Концепція інституціонального забезпечення управління базується на нормативно-правовому регулюванні та неформальній ціннісно-етичній системі. Тобто інституціональне забезпечення управління розвитком сільських територій формують діючі формальні і неформальні норми, правила, цінності.

До формальних інститутів належать:

- набір нормативних документів різного рівня (Закони, накази, укази, постанови, національні програми), які визначають функціонування сільських територій;
- організаційні структури, які реалізують функції управління сільським розвитком (міністерства, установи вертикальної структури і дотичні до них).

А неформальні правила і норми: цінності і традиції – визначають психологічну атмосферу та співвідносяться з організаційною культурою. При цьому цінності і традиції можуть бути інституціоналізовані (в Кодексах поведінки, створенні етичних комісій, ритуалів тощо).

Будь які зміни (зовнішні, внутрішні) ведуть до змін норм і правил функціонування сільських територій, тому потрібні особливі правила, що дозволяють знайти рішення у новій ситуації. Оскільки, стара інституціональна система розвитку сільських територій зруйнована і дієвою вже ніяк не може бути, слід віднайти нові механізми управління процесами змін, в системі сільського розвитку ще.

Таким чином, інституціональне забезпечення управління розвитком сільських територій передбачає таке поєднання формальних та неформальних інститутів, яке забезпечує: реальну здатність сільських мешканців, членів громад приймати участь у процесах розвитку та узгодженість інтересів між галузевими цілями нарощення виробництва та інтересами сільського населення у розвитку територій, на яких вони мешкають.

**Луган Олександр Ілліч**

*Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, м. Чернівці*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ КРИЗИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні характеризується зростаючим інтересом щодо дослідження кризових явищ, природи їх виникнення, механізмів попередження та ліквідації наслідків як теоретичної основи.

Слово “криза” походить від грецького слова “*crisis*”, що означає “злам”. У XVII–XVIII ст. поняття криза стало застосовуватися відносно процесів, що відбуваються в суспільстві.

І лише в кінці XIX ст. це поняття стало розглядатися стосовно національної економіки [1, с. 27]. В будь-якому випадку криза розглядалась як негативне явище.

З іншого боку, у “східній цивілізації” з своєрідним світоглядом і філософією криза набуває іншого відтінку. Так, наприклад, китайською мовою слово “криза” позначається комбінацією двох ієрогліфів (Рис. 1):



Рис. 1 Позначення китайською мовою слова “криза”

Перший ієрогліф позначає загрозу від настання небажаної ситуації, а другий – можливості, які виникають внаслідок цієї дії. Тобто криза виступала своєрідним “плацдармом” для наступного етапу розвитку.

Розглянемо детальніше економічну кризу як мікроекономічну категорію розвитку підприємства. Термін “криза підприємства” охоплює в сучасній економічній літературі різноманітні феномени в діяльності підприємства – від просто перешкод у функціонуванні підприємства через конфлікти, до ліквідації підприємства. На практиці з кризою, як правило, ідентифікують загрозу неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність можливостей для подальшого успішного функціонування.

Розглянемо деякі визначення терміну “криза”, які дають науковці:

– А. Чернявський представляє кризу як ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є слідством невизначеності в його зовнішньому і внутрішньому середовищах [2, с. 9].

– Є. Коротков визначає кризу як “крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі, загрозу її життєстійкості в навколишньому середовищі” [3, с. 214].

– Г. Базаров, С. Беляєв, і Л. Белих визначають кризу як надзвичайну ситуацію, у результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства [4, с. 37].

– К. Херманнов називає кризою несподівану і непередбачувану ситуацію, яка загрожує пріоритетним цілям організації при обмеженому часі для прийняття рішень [5, с. 40].

Проте варто враховувати і той факт, що кожна криза по-своєму унікальна. Тому необхідно виділяти характерні особливості конкретної кризи, розуміти причини, які спричинили її виникнення, а також розробляти антикризові програми, відповідно до типу кризи, з якою зіткнулося підприємство.

На думку Штангрета А. М. [6], доцільно виділити такі фази кризи:

Перша – зниження обсягів виробництва та прибутку, погіршення фінансового стану підприємства.

Друга – збитковість виробництва, зростання кредиторської і дебіторської заборгованості, значне погіршення фінансового стану.

Третя – неплатоспроможність. Підприємство має недостатньо коштів для виконання зобов'язань перед кредиторами, фінансування радикальних

заходів для зміни становища, існує реальна загроза спаду виробництва та банкрутства.

Штангрет А. М. [6] вважає помилковим у процесі дослідження кризи зосереджувати увагу виключно на розгляді фінансових показників діяльності підприємства, оскільки результати такого дослідження дозволяють виявити кризу вже на пізніх етапах розвитку і, в свою чергу, не ідентифікують процес її зародження (момент виникнення й наростання кількості кризових явищ) та початок розвитку. Тільки використання методів усебічного аналізу дозволяє чітко визначити взаємозв'язок між окремими кризовими явищами та причини переходу до стану кризи першої фази.

Якщо кризові явища, які виникають в процесі функціонування підприємства, можуть охоплювати всі параметри діяльності, тоді такий стан визначається як системна криза. Якщо вони виникають в межах окремих елементів і без погіршення режиму функціонування всієї системи – це локальні кризи [7, с. 15]: збуту, діяльності, фінансів, менеджменту, організації, платоспроможності.

Отже, узагальнений підхід до визначення стану кризи в розвитку підприємства дає підставу стверджувати, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій. Типовою для розвитку кризової ситуації є або ліквідація підприємства, як екстремальна форма, або успішне подолання кризи. Напрямок розвитку кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємством. Висока компетентність антикризового менеджменту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншою, своєчасно вживати заходів щодо локалізації кризових процесів.

#### **Список літератури:**

1. Антикризисное управление / Под ред. Э. С. Минаева, В. П. Панагушина. – М.: Приор, 1998. – 432 с.
2. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: Учеб. по-соб. – К.: МАУП, 2000. – 204 с.
3. Антикризисное управление: Учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец. / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой и др.; Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
4. Базаров Г. З., Беляев С. Г., Белых Л. П. и др. Теория и практика антикризисного управления: Учеб. для вузов / Под ред. С.Г.Беляева, В.И.Кошкина. – М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996.– 468 с.
5. Штангрет А. М., Копилук О. І. Антикризове управління підприємством : Навч. Посіб. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
6. Штангрет А. М. Антикризове управління як засіб попередження банкрутства // Регіональна економіка. – 2001. – № 2.
7. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.

Кутаренко Наталія Ярославівна

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

## УЧАСТЬ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ У СФЕРІ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

Проблеми екологізації аграрного сектора, спричинені інтенсифікацією, вимагають пошуків альтернативних методів еколого-спрямованого виробництва. Одним із пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства в країнах Європи та США є органічне землеробство, яке швидкими темпами поширюється і в Україні. Наша держава має значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, реалізації її на експорт та для внутрішнього споживання. Зростаючий інтерес споживачів до здорового і якісного харчування з одночасним збереженням довкілля є стимулом для активізації процесу переходу аграрних українських підприємств на органічне агровиробництво. Саме тому актуальним питанням сьогодення для вітчизняних товаровиробників цього сегмента є налагодження міжнародної співпраці з метою формування ринку конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції та з урахуванням перспектив євроінтеграції України.

Міжнародне співробітництво щодо сприяння популяризації органічного виробництва в Україні відбувається за допомогою Швейцарської Агенції з розвитку та співробітництва (SDC), Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO), за технологічної підтримки Швейцарського Аграрного Інституту (SHL) у Цолікофені (Швейцарія), Дослідного Інституту Органічного Сільського господарства (FiBL), Міжнародної федерації органічного сільського господарства (IFOAM) тощо.

Метою такої співпраці є покращення виробництва сільськогосподарської продукції в нашій державі шляхом розвитку органічного агровиробництва.

На початкових етапах входження українських товаровиробників органічної продукції на світовий ринок важливу роль відіграють міжнародні програми технічної допомоги. Результатом такої форми сприяння стало у 2007 році створення першого українського сертифікаційного органу у сфері органічного виробництва «Органік стандарт» відповідно до договору між урядами України та Швейцарії щодо технічної та фінансової співпраці від 13 жовтня 1997 р. Також варто згадати про проект в рамках програми БІСТРО-2003 Європейського Союзу «Розвиток органічного агровиробництва в Україні», впроваджений датською компанією Scanagri [1].

Окремо можна виділити таку форму співпраці як поширення та розвиток в Україні іноземних представництв сертифікаційних компаній органічного виробництва, таких як: Control Union World Group, Skal International, що дають можливість після проходження їхньої сертифікації,

займатися українським товаровиробникам торгівлею в країнах, які є членами відповідних міжнародних організацій.

Представлення українських компаній та ознайомлення з рівнем розвитку органічного ринку у світі може відбуватися і на виставках. Так, в рамках швейцарсько-українського проекту «Сертифікація в органічному сільському господарстві та розвиток органічного ринку в Україні» була організована поїздка на найбільшу міжнародну виставку органічних продуктів «БіоФаш» (BioFach), яка проходила 16-19 лютого 2011 року у місті Нюрнберг (Німеччина).

Загалом можна окреслити ряд позитивних аспектів для української сторони у міжнародній співпраці у сфері органічного виробництва, а саме:

- обмін досвідом та знаннями з країнами та отримання рекомендацій щодо ведення органічного сільського господарства;
- проведення спільних семінарів, тренінгів та обговорення на них нагальних проблем, пов'язаних з даним сегментом ринку;
- отримання фінансової допомоги від іноземних організацій;
- поява нових представництв міжнародних сертифікаційних компаній;
- організація виставок-ярмарок з метою популяризації продукції.

### **Список літератури**

1. Проект в рамках програми БІСТРО-2003 Європейського Союзу. Досвід ведення органічного агровиробництва в Європейському Союзі: моделі розвитку в Україні. – К.: “Оранта”, 2004. – 26 с.

**Руденко Максим Миколайович**

*Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ МУЗЕЙНОЇ СПРАВИ**

В сучасній економіці діяльність музеїв формується під впливом нових факторів розвитку. Поступово керівництво музеїв усвідомило, що для підвищення матеріального стану, ефективного конкурування на ринку дозвілля, боротьби за увагу туристів і створення додаткових можливостей для культури та освіти, не залишається іншого вибору, як перейняти деякі з методів, що практикуються комерційним сектором.

Музеям необхідно пережити ті кардинальні зміни, які відбулися у сфері культури в цілому, навчитися проявляти підприємливість і самостійність у отриманні додаткових коштів до державного фінансування [1].

Труднощі, що постають нині перед музейними установами, зумовлюють необхідність включення до концепції їх розвитку спеціальної системи заходів з організаційного та економічного забезпечення майбутніх модернізаційних заходів і проектів. Головним змістом такого забезпечення

сьогодні є пошук шляхів оптимізації системи управління та організації музейної роботи, а також освоєння музеями додаткових джерел фінансування [2].

Нова стратегія виживання принесла в традиційну музейну мову нове поняття: маркетинг, яке сприяє організації сучасної музейної справи та управління музейною діяльністю, що відноситься до прикладного музеєзнавства [1].

Маркетинг дозволяє визначати і задовільняти потреби споживачів музейних послуг, а також формувати їх. Музейний маркетинг є тим дієвим інструментом, який дозволяє не тільки визначати, прогнозувати і задовільняти потреби споживачів музейних послуг, але в ряді випадків ефективно впливати на формування цих потреб і навіть безпосередньо їх формувати.

Велика кількість фахівців і керівників музеїв, також як і відвідувачі, вельми неоднозначно сприймають термін «музейний маркетинг». Природньо, що багато хто побоюється, що результатом музейного маркетингу може стати голий меркантилізм, відхід від цінностей і зниження музейних стандартів. Справедливо буде зауважити, що працівники музеїв стверджують, що музеї надають послуги, а маркетинг тільки продає товари. На що нам хочеться відповісти, товаром є все те, що продається, обмінюється на гроші. У тому числі й послуга теж є товаром, якщо вона була надана не безкоштовно.

Музейний маркетинг, як будь яка довгострокова політика повинен мати в своїй основі цілі, тобто те заради чого здійснюється комплекс маркетингових заходів, а безпосередньо музей, чітко представляти чого він намагається досягти.

Можна виділити наступні цілі:

- прагнення до підвищення рівня відвідування;
- просування своїх колекцій;
- націленість на створення сприятливого іміджу музею;
- включення в сферу туристичного бізнесу;
- націленість на розробку дозвільних програм.

Музейний маркетинг є складовою продуманої музейної політики, що може задовільнити потреби суспільства та враховує професійні потреби персоналу та широкого кола громадян [3, с. 52-53].

Проаналізувавши основні цілі музейного маркетингу, на нашу думку, його можна розглядати :

- Як систему прийомів і способів, що забезпечують дослідження потреб суспільства, окремих осіб у музейних послугах і оптимальних можливостей їх задоволення засобами музейної діяльності.

- Як засіб досягнення відповідності та рівноваги між властивою музею соціально-культурної функції і вимог ринку.

Як бачимо, даний підхід може допомогти музею не просто залучити споживачів до музею, а створити довготривалі двобічні відносини між



учасниками ринку, що відповідає маркетинговій концепції довготривалих відносин.

**Список літератури**

- 1.Маркетинг в музеї //dch.ucoz.ru/
- 2.Концепції розвитку музейного менеджменту і маркетингу //www.future.museum.ru/
- 3.Клюев Ю. В. Музейный маркетинг в контексте современной культуры.- Кемерово: Кузбассвузиздат, 2008. – 191 с.

Розділ V

ФІНАНСОВІ ДЖЕРЕЛА

ДИНАМІКИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

**Нікіфоров Петро Опанасович**

*доктор економічних наук, професор*

*Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

**ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ І КРЕДИТУ**

**В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ Й. А. ШУМПЕТЕРА**

Й. Шумпетер посідає особливе місце серед економістів неокласичного періоду. Єнциклопедист по суті й за духом, він намагався взяти з усіх течій попередньої і сучасної йому економічної думки все найкраще, найбільш раціональне і створити цілісну, чітку, логічну і водночас завершену теоретичну систему. Ця система на той час включала (поєднувала) два рівні аналізу – статичну теорію рівноваги (рівноважно-статичний рівень) і теорію економічного зростання (еволюційно-динамічний рівень). Протиріччя між цими двома напрямками (рівнями) аналізу на той час були основними в рамках розвитку економічної теорії, й вирішення цього протиріччя було своєрідним трампліном для подальшого розвитку науки. В цьому плані універсальність системи Шумпетера визнана світовою економічною наукою.

Головною рушійною силою економічного розвитку Й. Шумпетер вважає підприємницьку діяльність, суть якої полягає в здійсненні «нових комбінацій». Його розуміння сутності виробництва, побудованого на капіталі, полягає в тому, що це виробництво не може існувати без постійних революційних змін у техніці й технології, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини, реорганізації ринкових структур.

В рамках теорії економічного розвитку Шумпетера у зовсім іншому, ніж у його попередників і сучасників, світлі постає і теорія капіталу і грошей. «Капітал, – пише Шумпетер, – є не що інше, як важіль, що дає змогу підприємцю отримувати у своє розпорядження потрібні йому конкретні блага, не що інше, як засіб, який дає підприємцю можливість використовувати ці блага для досягнення нових цілей, а також орієнтувати виробництво в новому напрямі» [1, с. 231].

Головна відмінність цього трактування від існуючих на той час полягала в тому, що інші економісти розглядали капітал як певний єдиний для всієї економіки фонд, не звертаючи особливої уваги на його розподіл між окремими галузями і підприємствами, а Й. Шумпетер надавав великого значення не так загальним розмірам цього фонду, як тому, в чийх руках засоби зосереджуються. І це концептуальний висновок, бо саме з такого

розуміння впливає і одне з найбільш видатних досягнень Й. Шумпетера – його аналіз кредиту і грошей.

Для того щоб підприємці-інноватори змогли отримувати в своє розпорядження нові засоби виробництва, вони повинні, як правило, використати банківський кредит. Іншими словами, банки, мультиплікативно створюючи нові гроші, забезпечують необхідний перерозподіл суспільного капіталу. «Банкір, – зазначає Шумпетер, – є не стільки ... посередником у торгівлі товаром «купівельна спроможність», скільки виробником цього товару... Він стоїть між тими, хто бажає здійснити нові комбінації, і власниками засобів виробництва... Банкір робить можливим здійснення нових комбінацій і ... видає повноваження на їх здійснення». Платою за надання таких можливостей і є, за Шумпетером, процент. Він потрібен там, «де засоби виробництва, необхідні для реалізації планів підприємця, існують, знаходячись у власності інших господарюючих суб'єктів, що не беруть участі у планах першого» [1, с. 167, 169].

У системі Шумпетера продуктивна роль кредиту й капіталу полягає в тому, що, отримавши їх, підприємці, які задумали нові комбінації, різко підвищують продуктивність суспільної праці, перевищуючи доходи над витратами і таким чином збільшують прибуток. Кількісна теорія грошей у цій системі виявляється не цілком правильною, оскільки створення грошей за допомогою банківського кредиту, наданого підприємцям для здійснення нових комбінацій, не є нейтральним (як, до речі, трактували це такі класики, як І. Фішер та А. Маршалл).

Таким чином, у теорії Шумпетера аспект міжчасового вибору і міжгалузевому переходу ресурсів інтегрується в рамках єдиного підходу, суть якого полягає у фінансовому забезпеченні інновацій за допомогою створення грошей через банківський кредит. Банківський кредит і через нього процент і гроші, таким чином, стають тісно пов'язані з процесом економічного зростання і прибутком (у сучасному розумінні – в рамках мікро- та макроекономіки).

Збільшення кількості грошей в обігу завдяки банківському кредиту спричиняє загальне підвищення цін, але передусім на виробничі ресурси. Це не просто інфляція як у кількісній теорії, адже тут порушується статична рівновага (за Шумпетером – «господарський кругообіг») і одні підприємства банкрутують, а інші – інноватори – отримують прибутки. Відбувається, отже, зміна економічної структури, перехід до нового етапу розвитку. «Фінансування розвитку є головною функцією грошового ринку. Процес розвитку створює його і підтримує його існування» [1, с. 275].

Сьогодні, як відомо, пропозиція грошової маси в сучасній економіці внаслідок її кредитного характеру є параметром, що контролюється центральним банком. По-перше, він і лише він здійснює грошову емісію та визначає її розміри. По-друге, комерційні банки як система, надаючи кредити, також створюють в економіці додаткові гроші. Мається на увазі дія відомого банківського мультиплікатора, величина якого є залежною від норми обов'язкових резервів та співвідношення готівки і депозитів.

Знаючи величину цього мультиплікатора (а за необхідності й впливаючи на неї через регулювання кредитної активності банків та норми резервів), центральний банк разом з емісією щоразу задає економіці визначений обсяг грошової маси.

Таким чином, у нормальних умовах гроші створюються і розподіляються значною мірою на конкурентній основі за допомогою банківського кредиту. Держава через ЦБ може проконтролювати загальний розмір новоствореної грошової маси, але до її функцій не належить (у всякому разі – не повинен належати) рівномірний і пропорційний (хай навіть і не такий) розподіл між усіма економічними суб'єктами. Саме задана ринком нерівномірність у цьому розподілі формує напрями економічного зростання і впливає на вартість грошей.

Крім того, сучасні гроші, будучи предметом споживчого попиту як споживчий товар (у сучасній термінології – як актив) «вбудовані» у фінансовий ринок і попит на них як на актив є одним з елементів загального вибору «портфеля активів», в основі якого – порівняння доходів, отриманих від тієї чи іншої форми інвестування грошей і ризику втрати мобільності в розпорядженні своїми активами.

Особливе значення тут мають зміни в попиті на цінні папери, що виникають внаслідок змін вартості грошей. Теорія переваг ліквідності включає до функцій попиту на цінні папери ще один параметр – рівень процентних ставок. Залежність від цього параметра така: зростання банківського процента скорочує попит на цінні папери, а попит на гроші зростає, і навпаки, зниження процентних ставок стимулюватиме купівлю цінних паперів і скорочуватиме попит на ліквідність.

Щодо впливу на вартість грошей ситуації вибору між ліквідністю та інвестиціями в цінні папери, то значна активність на фондовому ринку, з одного боку, «відтягує» частину грошової маси з ринку реальних благ і зменшує споживчий попит на них, а з іншого – збільшує пропозицію кредиту і знижує рівень процентних ставок в економіці, що стимулює виробничі капіталовкладення. Наслідки для загального рівня цін, тобто купівельної спроможності грошової одиниці, визначаються тим, чи компенсує збільшення споживчого попиту на товари і послуги скорочення попиту на гроші. Відплив коштів із цінних паперів у ліквідні резерви (гроші) має відповідно протилежний вплив.

Розвинуті країни дають приклади того, що на певних часових відрізках свого економічного розвитку вони мали щорічні темпи зростання грошової маси в декілька разів вищі, ніж темпи зростання реального ВВП, але при цьому інфляції практично не було. Така, незрозуміла з точки зору кількісної теорії грошей і сучасного монетаризму ситуація пояснюється тим, що грошова маса в значних обсягах була «відтягнута» на фондовий ринок, не мала прямого виходу на реальну економіку і не впливала безпосередньо на загальний рівень ціни.

Отже, неокласики (разом з «ортодоксальним» кейнсіанством) на основі статистично-рівноважного підходу визнають вплив на реальний обсяг виробництва грошової маси, але не прямо, а через переваги ліквідності й через попит на цінні папери. Водночас вони зазначали, що грошова маса тільки обслуговує рух реального продукту і що кількість її сама по собі на нього (продукт) не впливає. В рамках же нерівноважного динамічного підходу Й. Шумпетера економіка не є постійно повторюваним рівноважним кругообігом (в якому гроші не можуть відігравати суттєвої ролі), а системою, що постійно розвивається. Рушійна сила цієї еволюції – інновації, спрямовані на втілення нових прогресивних технічних, технологічних рішень, елементів маркетингу тощо. Для реалізації інновацій підприємці повинні отримати в свої руки грошові ресурси, яких вони не мають у необхідній кількості. Роль кредиту в економічному розвитку, таким чином, дуже значна: він не просто створює нову грошову масу, а й (за нормального ринкового відбору) спрямовує її тим, хто може використати гроші найефективніше. Яким реальним капіталом володіє суспільство сьогодні, значною, якщо не вирішальною, мірою залежить від того, які процеси здійснювалися в грошово-кредитній сфері в минулому, на які цілі та в якій кількості було витрачено ресурси, а це, у свою чергу, визначається в ринковій економіці переміщенням фінансових ресурсів.

Сучасний стан фінансового ринку в розвинутих країнах, його динаміка, переміщення ресурсів відображають оцінку й переоцінку майбутніх перспектив, відшуковують найефективніші напрями майбутнього розвитку, фінансово забезпечують найкращі проекти. При цьому банки надають кредити переважно тим, хто має не лише елементарну платоспроможність, а стратегію розвитку, відповідний рівень управління, НТП тощо. В рамках статичної рівноважної моделі надання нових кредитів аналізується на рівні єдиного макrorинку. В підході Й. Шумпетера валовий продукт «розпадається» на частини, окремо враховуються і «частини», що належать до діяльності галузей і підприємств з найбільшим потенціалом розвитку. Те, що саме вони передусім отримують нові кошти, відіграє важливу роль в аналізі наслідків збільшення грошової маси. Таке зростання грошової маси не зумовлює пропорційного зростання загального рівня цін, додаткові гроші внаслідок кредитної емісії спрямовуються в реальне виробництво, забезпечуються зростаючим обсягом виробництва товарів і послуг, отже, зниження вартості грошей не відбувається. І навпаки, якщо збільшення грошової маси не відповідає можливостям розширення виробництва реальних благ, спричинене головним чином спекулятивним попитом, біржовою грою, невиправданим дефіцитом бюджету держави, вартість грошей знижується, має місце інфляція. Аналогічна ситуація виникає за умови надання кредитів високо монополізованим галузям. Отже, при аналізі впливу на економіку й рівень цін збільшення грошової маси неможливо абстрагуватися від тих структурних змін, які воно зумовлює.

Інфляційна складова додаткових грошей вирішальним чином залежить від того, які саме галузі й підприємства у виробництві формують попит на кредит, як вони його використовують.

Отже, кредит і гроші пов'язують економічну статику (кругообіг у неокласиків) і динаміку (розвиток, економічне зростання) в тому плані, що сприяють зростанню, переходу в нову якість економіки. Дослідженням Дж. Кейнса також доведено, що вони часто виступають у ролі факторів, які «приносять» закінчення певного періоду економічного зростання і появу періоду застою. У цій останній ситуації психологія очікування й відкладання купівельної сили грошей для її вигіднішого використання в майбутньому (кейнсіанська «перевага ліквідності»), навпаки, виступає як фактор, що гальмує економічне зростання. У цьому плані підходи двох видатних економістів – Й. Шумпетера і Дж. Кейнса – взаємно доповнюють один одного. У Й. Шумпетера – це теорія ролі кредиту й грошей на стадії економічного піднесення, тоді як Дж. Кейнс розглядає кредит і гроші в період нестабільної та неясної кон'юнктури. Але обидві ці теорії, не відміну від неокласиків (статична модель рівноваги), визнають ситуацію нерівноваги на практиці й у науці найбільш важливою, ставлять її у центр уваги свого аналізу і цілком по-новому на той час (Шумпетер) трактують роль кредиту і грошей.

Таким чином, можна стверджувати, що уважне вивчення спадщини економістів-неокласиків кінця XIX – першої половини XX ст., що стосується їх монетарних концепцій, теорії грошей і кредиту, дає підставу висунути постать Й. Шумпетера на чільне місце серед видатних економістів-теоретиків, говорити про нього як такого, що не схожий у цьому плані на інших неокласиків [2, с. 181-220, 285-304].

#### Список літератури:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
2. Брагинский С. В., Певзнер Я. А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991. - 299 с.

**Гурнак Олександр Володимирович**

*кандидат економічних наук, доцент, докторант*

*ДВНЗ "Донецький національний технічний університет", м.Донецьк*

### ОСОБЛИВОСТІ І ЗНАЧИМІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ДОКТРИНИ Й.ШУМПЕТЕРА

Безпосереднім поштовхом до теоретичного аналізу фіскальних проблем для Й. Шумпетера стало складне становище державних фінансів в Австрії наприкінці Першої світової війни, обумовлене величезним державним боргом і бюджетним дефіцитом, що виникли внаслідок війни.

Надзвичайну гостроту набуло питання: чи зможе держава залучити необхідні податкові надходження і впоратися з цим тягарем? Фіскальна криза у свою чергу викликала дискусії щодо можливості і необхідності реформування самих основ організації економічної системи у повоєнний період, відходу від принципів вільного ринку. При цьому, значне обурення у Й. Шумпетера викликали заангажованість, емоційність і непрофесіоналізм цих дискусій, коли «кожен Том, Дік і Гаррі відчуває право простодушно виголошувати давні омани і банальності для того щоб продекларувати свої власні економічні і політичні інтереси як істину в останній інстанції» [1, р.99].

Й. Шумпетер віддає належне іншому австрійському науковцю Р. Гольдшейду за те, що він першим звернув увагу на значимість фіскальної історії, яка будучи частиною загальної історії людства, несе нам через цифри бюджетів достеменно інформацію про характер держави – «бюджет є скелет держави, позбавлений від усілякої оманливої ідеології» [1, р. 100]. Разом з тим, у Шумпетера є бажання зрозуміти соціальні процеси, зовнішнім проявом яких і є бюджетні цифри. Звертаючись до фактів історії Німеччини і Австрії науковець показує, що сучасна держава народжується із потреби формування стабільних фінансових відносин, які стають фундаментом державної влади, матеріальною основою виробництва суспільних благ і гарантом економічної свободи підданих. Ці фінансові відносини втілюються у податках, що стають основним джерелом доходів держави, яка завдяки цьому й набуває характеристики «податкової держави». В цілому ж, Шумпетер робить висновок, що неможна зрозуміти того індустріального організму, який сформувався в сучасній для нього економіці без урахування впливу фіскального фактору, так само як і те, що «наші народи стали такими, як вони є під впливом фіскального тиску держави» [1, р. 101].

На наш погляд, фіскальна доктрина Й. Шумпетера має еволюційний характер, так само як і його теорія економічного розвитку. Підтвердженням цього є те, що за Шумпетером податки не лише допомогли утворити державу, але й допомагають *формувати* її [1, р.108]. Податкова система була тим органом, розвиток якого обумовив розвиток інших органів держави. Отже, по суті, податки виступають двигуном еволюції суспільства в цілому так само, як новації, що впроваджують підприємці забезпечують розвиток матеріального аспекту його буття.

Сучасна неокласична економічна теорія розглядає оподаткування як інструмент максимізації добробуту, вона дає чіткі висновки щодо формування оптимальних податкових систем на основі прийнятих посилай. Разом з тим, можливості пояснення на її основі фактичного розвитку податкових систем вкрай обмежені. Проте історико-еволюційний аналіз Шумпетера дійсно формує реалістичне бачення: «фіскальні заходи створили і зруйнували індустрії, індустріальні форми і індустріальні регіони, навіть тоді коли це не входило до їх намірів, і в такий спосіб сприяли безпосередньо побудові (і руйнації) будівлі сучасної економіки і через це самому сучасному духу» [1, р.101]. У процитованому висловлюванні знову ж находимо підтвердження еволюційного характеру шумпетерівської фіскальної

доктрини: еволюційний процес не може мати кінцевої мети, це безперервні адаптації щодо взаємовпливів, саме звідси і виникають такі наслідки фіскальних новацій, на які навіть ніхто не розраховував.

Дослідження публічних фінансів, стверджує Шумпетер, є одною із найкращих стартових позицій для дослідження суспільства, і не лише в аспекті його політичного життя. Найбільша корисність такого підходу стає очевидною «на поворотних пунктах, а краще епохах, коли існуючі форми починають відмирати і змінюватися у дещо нове, і які завжди включають в себе кризу старих фіскальних методів» [1, р.101].

В загальному еволюційному процесі роль фіскального чинника не залишається незмінною. Тільки-но держава утворилася завдяки необхідності стабільного задоволення фіскальних потреб, вона розвивається далі і скоро перетворюється в дещо, природа чого не може бути більше зрозуміла виключно з фіскальної точки зору, і для чого податки починають слугувати певним інструментом. Шумпетер пише: «якщо фінанси утворили і частково формували сучасну державу, то зараз зі свого боку формує їх і розширює – глибоко в тіло приватної економіки» [1, р.111].

Таким чином, в межах шумпетерівської фіскальної доктрини ми бачимо взаємопов'язану еволюцію інститутів держави і оподаткування, сформованих на основі ринкових відносин. При цьому один інститут є причиною і у той же час наслідком існування іншого. Шумпетер пророкує, що у майбутньому наступить момент, коли податкова держава вичерпає себе і це буде пов'язано, на його думку, з переходом від капіталізму до соціалізму, який означає «визволення життя від економіки і відчуження від економіки» [1, р.131]. Проте цей перехід можливий за настання певних умов, а саме коли «капіталізм виконає свою роботу і існуюча економіка буде пересичена капіталом і повністю раціоналізована завдяки підприємницькій ментальності» [1, р.131]. У будь-якому випадку «податкова держава не має вимагати від людей настільки багато, щоб вони втратили фінансовий інтерес у виробництві або по меншій мірі припинили використовувати свою найкращу енергію для цього» [1, р.112]. Варто відзначити, що ця частина фіскальної доктрини Шумпетера щодо наявності фіскальних обмежень податкової держави певним чином нагадує широковідомі ідеї висловлені набагато пізніше А.Леффером.

Особлива оцінка щодо фіскальних обмежень надається оподаткуванню монопольного прибутку і земельної ренти. Шумпетер вважає, що навіть повне вилучення цих видів доходів за допомогою фіскальних інструментів не буде мати суттєвого впливу на економічний розвиток. У випадку оподаткування доходів від капіталу (процентів) і доходів від праці Шумпетер стверджує, що податки не мають вилучати значну частину об'єкта оподаткування. Збільшення податків на доходи від зазначених факторів виробництва може призвести до того, що підприємець вимушений буде збільшити їх величину.



Проведений аналіз наукових робіт Й.А. Шумпетера дозволяє стверджувати, що цим автором була розроблена цілісна фіскальна доктрина, значення якої в економічній науці було дещо занижено. Фіскальна доктрина Шумпетера ґрунтується на концептуалізації такого поняття, як «податкова держава». При цьому побудова «податкової держави» виступає гарантом розвитку економіки на ринкових засадах. Особливістю фіскальної доктрини Шумпетера є її динамічний, еволюційний характер: податкова держава виникла на певному етапі суспільного розвитку і має зникнути за умов настання соціалізму у специфічному розумінні Шумпетера. Проте виконання цих умов поки що не бачиться навіть у найвіддаленішому майбутньому жодної країни світу. Отже, важливим є наукові дослідження, які далі розвивають фіскальну доктрину Шумпетера, особливу практичну значимість матиме обґрунтування рекомендацій щодо ствердження і посилення «податкової держави» в Україні.

#### **Список літератури**

1. Schumpeter J.A. The crisis of the tax state // Joseph A. Schumpeter. The economics and sociology of capitalism (Ed. Swedberg R.). – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991. – P. 99-140.
2. Heertje A. Stolper and Schumpeter / Arnold Heertje // Journal of Evolutionary Economics. – 1996. - №6. – P. 339-345.
3. Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. – Routledge, 1986. – 1322 p.
4. Musgrave R.A. Schumpeter's crisis of the tax state: an essay in fiscal sociology / R.A. Musgrave // Journal of Evolutionary Economics. – 1992. - №2. – P. 89-113.
5. Backhaus J.G. Joseph A. Schumpeter's contributions in the area of fiscal sociology: a first approximation / J.G. Backhaus // Journal of Evolutionary Economics. – 2004. - №14. – P. 143-151.
6. Green C. From "tax state" to "debt state" / Christopher Green // Journal of Evolutionary Economics. – 1993. - №3. – P. 23-42.
7. Андрущенко В. Податкова держава: генезис, концепція, еволюція / Володимир Андрущенко // Світ фінансів. – 2008. - №3 (16). – С.7-15.

**Веріга Ганна Володимирівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Донецький державний університет управління, м. Донецьк*

#### **МОДЕЛІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ**

Значний внесок у дослідження природи криз зробив Й. А. Шумпетер [1, с. 367]. Фінансова криза в Україні 2008-2009 рр. позначилася поміж інших негативних чинників розбалансуванням валютного ринку, що потребує осмислення причин і наслідків валютної кризи з метою розробки

антикризових заходів у майбутньому. Дослідження валютно-фінансових кризових процесів сконцентровано на аналізі трьох моделей:

1. Модель першого покоління (П. Кругман, Р. Флад, П. Гарбер) передбачає, що уряди випускають гроші для фінансування бюджетного дефіциту незалежно від зовнішніх обставин, а центральний банк продовжує продавати іноземну валюту для підтримки фіксованого обмінного курсу до повного виснаження золотовалютних резервів [2]. Найпростіша модель валютної кризи об'єднує правило лінійної поведінки приватного сектора (функцію попиту на гроші) з лінійною поведінкою уряду (рівномірним зростанням внутрішнього кредиту). У результаті валютна криза відбувається в певний унікальний момент часу. Враховуючи елемент невизначеності, відповідальність за кризу не може бути повністю перекладена на відповідальні інститути. Окрім надмірно експансивної внутрішньої політики, до валютної кризи економіку здатні підштовхнути й дії приватного сектора, який прагне будь що заробити на краху режиму валютного курсу.

2. Моделі другого покоління (М. Обстфельд, М. Конноллі, Д. Тейлор) ставлять питання щодо наявності фундаментальних проблем в економічній політиці країн, валюти яких потерпають від зовнішніх впливів. Чинниками кризи є: відхилення виробництва від тренда або певного бажаного рівня; високий рівень безробіття; зростання іноземних і внутрішніх процентних ставок; накопичений державний борг; проблеми банківського сектора; політичні змінні. Розглядаються кризові явища, що на початку власного розвитку обумовлені іншими причинами: «психологічні кризи» – самореалізуючі кризові процеси, коли песимізм інвесторів виправдовується внутрішньою політикою, що проводиться; «стадна поведінка» інвесторів; спекуляції великих ринкових операторів. Таким чином, використовуються нелінійні правила поведінки приватних агентів та/ або уряду [3, с. 46].

3. Для моделей третього покоління (Р. Чанг, А. Веласко) чинниками валютної кризи є: наявність державних гарантій і субсидій на банківські кредити, які сприяють розвитку практики, пов'язаної з моральним ризиком; переінвестування; строкова і валютна структура боргу; проблеми банківського сектора, відображені в змінах банківських депозитів, погіршенні якості активів, збільшенні проблемних кредитів, значному зростанні банкрутств; інституційні та структурні слабкості та недоліки фінансового сектора. У центрі моделі знаходяться проблеми банківської системи, а точніше - надмірне кредитування. Проте деякі вчені намагаються пояснити валютну кризу як побічний продукт банківської паніки (ситуація, коли багато клієнтів банку одночасно намагаються відкликати свої депозити, тоді як банківських резервів для цього недостатньо, що виражається у втраті довіри, яка самореалізується) [4, с. 12].

Таким чином, основними спільними рисами моделей першого покоління є невідворотність валютної кризи і несумісність різних напрямів державної політики, а моделей другого і третього покоління – непередбаченість і концепції самореалізації та множинної рівноваги. Моделі

першого покоління розглядають валютні кризи як невідворотні та прогнозовані, а моделі другого і третього покоління – як непередбачені.

Моделі першого покоління мають на меті показати безпосередні причини валютних криз за умов фіксованого валютного курсу, є екзогенними, лінійними, передбачають єдину рівновагу, основним їх недоліком є те, що вони представляють політику уряду (а не відповідних ринкових операторів) як механічний набір операцій і не визначають цілей центрального банку і обмежень, які на нього накладаються.

Моделі другого і третього покоління розроблені для умов регульованого і вільно плаваючого валютного курсу, є ендегенними, нелінійними, передбачають множинність станів рівноваги, акцентують увагу на непередбачуваності валютних криз, лише розглядають фактори, які підвищують імовірність їх виникнення, відповідальність за кризи покладають на приватних агентів. Принципова відмінність між другою і третьою моделями – фокусування на різних факторах (економіка в цілому і банківська система, зокрема).

В Україні у передкризовий період на фоні широкої реклами, простоти отримання обсяг наданих банками кредитів за 2 роки зріс майже в 3 рази. Більше половини загального їх обсягу припадало на кредити, надані в іноземній валюті (на 01.01.2008 р. – 52 %). Це було пов'язано з більш низькими процентними ставками за кредитами в іноземній валюті порівняно з національною, нерозвиненістю вітчизняної фінансової системи, яка все ще не може гідно конкурувати із зовнішніми ринками як в частині обсягів наявних кредитних ресурсів, так і строків, на які вони можуть бути надані позичальникові. Кредити, надані фізичним особам, зростали вищими темпами, ніж кредити, надані суб'єктам господарювання (3,5 разів порівняно з 2,8). Такий великий попит на кредити не завжди відповідав реальним можливостям позичальників щодо обслуговування та погашення отриманих кредитів, оскільки позичальники не завжди можуть об'єктивно оцінити наслідки інфляції, ризик безробіття, зростання цін, зменшення доходів. Разом з тим більшість кредитів, наданих фізичним особам, – це були кредити на придбання товарів іноземного виробництва (авто, побутова техніка, мобільні телефони тощо), тобто відбувалося приховане фінансування іноземних виробників. Таким чином, валютна криза в Україні розвивалася за третьою моделлю.

### **Список літератури**

1. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія [Текст] / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Ружицький, П. Тарашук. - К. : Основи, 1995. - 528 с. - ISBN 5-7707-7644-7
2. Ткач О.В. Зміст рівноваги платіжного балансу в мовах фінансово-економічних кризових процесів / О.В.Ткач // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2010. - №1. – Режим доступу: <[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2010\\_1/NV-2010-V1\\_42.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2010_1/NV-2010-V1_42.pdf)>
3. Чугаєв О.А. Валютні кризи на межі XX – XXI століть: Монографія / О.А. Чугаєв. – К.: „МП Леся”, 2007. – 416

4. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. - 2009. - №8. – С.19-32.

**Балынский Андрей Валентинович**  
*доктор экономических наук, профессор,  
академик Международной академии Информатизации,  
Бельцкий государственный университет имени Алеку Руссо,  
г. Бельцы, Республика Молдова*

## **ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСТ КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Неофициальному началу мировому финансовому кризису послужили, как известно, события 15 сентября 2008 года, когда американский инвестиционный банк Lehman Brothers объявил о своем банкротстве. Американские СМИ назвали этот день «черным понедельником». Индекс Dow Jones уменьшился в это день на 504,48 пункта (4,42%) - до уровня 10917,51 пункта. Индекс S&P 500 упал на 59,00 пункта (4,71%) - до отметки 1192,70 пункта, а индекс NASDAQ понизился на 81,36 пункта (3,60%) - до уровня 2179,91 пункта. Крупное падение котировок наблюдалось и на других мировых биржах.

Очередной жертвой кризиса стал американский инвестиционный банк Merrill Lynch. Он был куплен Bank of America за 50 млрд. долларов США.

Чреда дальнейших событий, а также последствия мирового финансового кризиса превзошли самые худшие ожидания, в особенности, для стран с переходной экономикой, к которой относится и экономика Республики Молдова. В то же время следует отметить, что в самый напряженный период мировой рецессии (конец 2008 – начало 2009 года) представители высшей государственной исполнительной власти Республики Молдова официально заявляли, что никаких существенных негативных воздействий на экономику нашей страны мировые финансовые катаклизмы не оказывают. Главный аргумент такой точки зрения заключался в том, что Республика Молдова, якобы, «слабо интегрирована в мировую финансовую систему» и поэтому ей не грозят обвальные процессы, характерные для индустриально развитых стран.

Однако дальнейшие события 2009 г. в большей их части подтвердили несостоятельность этой точки зрения. Уже в первом квартале 2009 года денежные переводы, осуществленные физическими лицами через коммерческие банки Республики Молдова, стали стремительно сокращаться, а в целом за 2009 года они уменьшились на 441,9 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом докризисного 2008 года [7, с. 4, 6].

Одновременно с этими процессами начали существенно снижаться объемы промышленного и сельскохозяйственного производства,

транспортных услуг, оптовых и розничных продаж, а, в конечном итоге, это привело к значительному снижению валового внутреннего продукта

Так, по данным Национального бюро статистики Республики Молдова, в 2009 г. ВВП сократился на 6,5% и составил 60043 млн. леев в текущих ценах.

Валовая добавленная стоимость, созданная в секторе производства товаров, снизилась на 16,1% по сравнению с 2008 г., что обусловлено значительным спадом в промышленности (- 22,4%) и сельском хозяйстве (- 10,9%). Валовая добавленная стоимость сектора услуг сократилась на 3,6%, в том числе в строительстве (- 27,6%), транспорте и связи (- 7,0%), торговле (- 2,3%). Поступления в национальный публичный бюджет налогов на продукты и импорт снизились на 8,6%, отрицательно повлияв (- 1,6%) на индекс физического объема ВВП. Снижения произошли также и по элементам использования ВВП. Объем внутреннего спроса снизился на 14%, в основном – за счет сокращения на 31,3% валового накопления основного капитала. Конечное потребление снизилось на 6%, что произошло в результате уменьшения конечного потребления домашних хозяйств на 7,9% [6, с. 16].

В результате все это привело к существенному снижению объема инвестиций в основной капитал, что вполне объяснимо, так как в кризисных условиях обладатели накопленных ликвидностей склонны придерживать средства в ожидании дальнейшего ухудшения рыночной ситуации и деловой конъюнктуры.

Министерство экономики Республики Молдова в начале 2010 г. в своем обновленном прогнозе отмечало, что восстановление объемов производства докризисного 2008 г. произойдет не ранее середины 2012 г., а некоторые параметры восстановятся только к 2013 году.

– Исходя из результатов развития экономики Республики Молдова в 2010 году, эти прогнозы во многом подтвердились экономической практикой. Так, индекс ВВП в 2010 г. увеличился по сравнению с 2009 г. на 6,9 % (в сопоставимых ценах), объем промышленной продукции в сопоставимых ценах – на 7,0% инвестиции в основной капитал – на 19,5%

Вместе с тем, в производственных секторах экономики (промышленность, сельское хозяйство) в 2010 г. докризисные объемы производства еще не были достигнуты. Так, например, объем производства промышленной продукции в текущих ценах в 2010 г. (27056,5 млн. леев) составлял только 90, 2% от соответствующего уровня этого показателя в 2008 г (29988,9 млн. леев).

Инвестиции в основной капитал хотя и возросли в 2010 г. на 19,5%, однако их общий объем не дотянул к докризисному уровню, то есть 2008 г., 28,7%. Следует отметить, что этот показатель весьма чувствителен к колебанию параметров рыночной конъюнктуры, которые в периоды кризисов претерпевают серьезные изменения, так как инвесторы, как уже было отмечено, придерживают свободные средства. В кризисных условиях обладатели накопленных ликвидностей более склонны к поиску надежных

пристанцищ для сохранения своих средств, нежели к их приращению. Поэтому они ищут для них более защищенные убежища, превращая их в более ликвидные средства с минимальным риском изменения формы актива в будущем. Особенно характерны эти процессы для прямых иностранных инвестиций.

Во многом схожие инвестиционные процессы наблюдаются и в мировой экономике в целом. Так, Конфедерация ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в июне 2011 года опубликовала Всемирный доклад по инвестициям, из которого следует, что объем прямых иностранных инвестиций в мире в целом в 2010 году составил 2,24 триллионов долларов США. Авторы доклада утверждают, что этот уровень инвестиций свидетельствует о сохранении кризисных тенденций в мировой экономике и высказывают прогнозы, что для выхода на докризисный уровень объемов прямых иностранных инвестиций удастся не ранее 2014 года.

Как заявил на презентации в Кишиневе один из авторов Всемирного доклада по инвестициям за 2011 год Кальман Калотай, «выйти на показатели 2007 года по прямым иностранным инвестициям могут помешать долговые кризисы в странах ЕС и США. Делая прогнозы о развитии рынка прямых иностранных инвестиций на последующие годы, авторы доклада исходили, прежде всего, из анализа тенденций развития экономики развитых стран, движения инвестиций по регионам и секторам, перспективных планов транснациональных компаний и крупнейших банков. Но долговые проблемы некоторых стран и США, снижение их суверенных рейтингов может стать серьезным сдерживающим фактором для инвесторов, что тоже нельзя не учитывать» [5, с. 8].

По данным доклада ЮНКАД, в 2010 году объем прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова составил 199 млн. долл. США, что на 70 млн. долларов США больше, чем в 2009 году.

«К сожалению, мировой кризис породил тенденцию введения ограничений и регламентирования инвестиций. Если в 2000 году из общего числа принятых правительствами всех стран мира решений в области инвестиционной политики 98% приходилось на область либерализации и продвижения, и только 2% были направлены на регулирование и ограничения, то в 2010 году ситуация выглядит намного хуже. Только две трети решений направлены на поощрение и упрощение инвестиций, а 32% нормативных актов содержат ограничительные инвестиционные меры или административные ограничения. Такая тенденция повышает риск протекционизма в инвестиционной политике. Опыт показывает, что рано или поздно это приводит к снижению притока прямых иностранных инвестиций, поэтому Республика Молдова должна избежать движения по этому пути» [5, с. 8].

Для дальнейшего развития экономики Республики Молдова иностранные инвестиции имеют существенно важное значение. Важная роль таких инвестиций для экономики нашей страны очевидна: цепь эффектов,

которые они порождают, отражается как на производстве товаров и услуг, так и на потреблении, одновременно стимулируя и спрос, и предложение.

Однако как общая сумма средств иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова, так и их удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал в годы кризиса и в пост кризисный период, к сожалению, уменьшаются.

Как известно, динамику экономического развития составляют вложения в реальный сектор экономики, так как инвестиции представляют собой тот стимул, который порождает возникновение новых видов экономической деятельности и имеет целью получение тех продуктов, без которых не обходится ни одна современная экономика.

Мобилизация инвестиционных ресурсов является одним из ключевых элементов обеспечения динамичного развития экономики. Инвестиции работают на достижение стратегических целей развития экономики любой страны. Инвестиционная активность способствует как наращиванию промышленного и сельскохозяйственного производства, развитию других секторов экономики, так и развитию регионов (муниципальных образований, районов).

В нынешнее время, когда в экономике Республики Молдова все более реально обозначаются факторы, свидетельствующие о выходе из экономического кризиса, вызванного мировым финансовым кризисом, новый импульс экономическому росту, по нашему мнению, способны придать именно региональные экономики, включая экономики муниципальных образований, политика которых направлена на решение задач местного значения - удовлетворении потребностей населения.

Реализовать задачи социально-экономического развития возможно только путем эффективного управления инвестиционным процессом, стремясь к наиболее полной реализации объективных возможностей территории и условий деятельности предприятий. Динамичное привлечение инвестиций в местную экономику и развитие инфраструктуры, рациональное размещение инвестиций в условиях разбалансированности экономики в территориальном аспекте, а также повышение эффективности инвестиций ускоряет экономический рост.

В этом контексте существенно возрастает роль органов местной публичной власти в деле создания благоприятного инвестиционного климата и стимулирования инвестиций на управляемой территории. Они лучше ориентируются в имеющихся на территории ресурсах, кадровом потенциале, в вопросах состояния и перспективах развития инфраструктуры и т.д.

Активизация собственной инвестиционной политики на районном и муниципальном уровне имеет и ряд других причин. К ним относятся, прежде всего, приграничный характер всей территории Республики Молдова – практически все районы и муниципальные образования входят в составы еврорегионов «Нижний Дунай», «Верхний Прут», «Прут-Сирет-Днестр», взаимодействие в рамках которых все отчетливее проявляются инвестиционный интерес и стратегические инвестиционные устремления.

Другой важной причиной является преодоление несовершенства инвестиционного законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность на районном и муниципальном уровнях. В пост кризисный период именно здесь необходимы регламентирующие нормативы воздействия, которые позволят обеспечить консолидацию решений, согласованность действий, методологию экономического регулирования, учитывающая социально-экономическое положение районов и муниципиев.

Среди факторов, обуславливающих активизацию инвестиционной политики в пост кризисный период на районном и муниципальном уровне все ярче проявляются попытки создания благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности управляемых территорий. Этот фактор выступает как экономический регулятор, позволяющий управлять развитием экономической системы, и через него - качеством жизни населения.

Мировой финансовый кризис весьма ощутимо отразился на динамике инвестиций как по Республике Молдова в целом, так и на муниципальном уровне, что подтверждается расчетными данными на примере муниципиев Кишинев и Бельцы.

Так, объем инвестиций в основной капитал в 2010 г. в муниципии Кишинев увеличился по сравнению с предыдущим годом на 18,3%, однако уменьшился по сравнению с докризисным 2008 г. на 45,1%. В свою очередь в «северной столице», то есть в муниципии Бельцы, в 2010 г. инвестиции в основной капитал возросли по сравнению с 2009 г. на 6,1%, однако их общий объем не дотянул до уровня 2008 г. 47,3%. То есть, наблюдается схожая ситуация с той лишь разницей, что инвестиции, приходящиеся на душу населения, в муниципии Бельцы впервые за последние семь лет опустились ниже среднего их уровня по Республике Молдова в целом.

Вместе с тем, такая ситуация является весьма тревожным сигналом, свидетельствующем о снижении инвестиционной привлекательности муниципия Бельцы в глазах настоящих и потенциальных инвесторов и не соответствует той роли, которую он играет в стране в целом как важнейший промышленный, транспортный и культурный центр на севере республики.

Районы и муниципальные образования Республики Молдова, действуя по сути дела в конкурентной среде на региональном уровне, так или иначе, конкурируют между собой, в том числе и в вопросах привлечения инвестиций, как от местных инвесторов, так и от зарубежных. И эта конкуренция весьма обострилась в пост кризисный период. Инструменты, которые используют местные органы власти в этой связи, достаточно разнообразны и зависят от имеющихся приоритетов и потенциала. И все же их общей чертой является попытка разработать меры по повышению инвестиционной привлекательности своих территориальных образований (через программные документы в среднесрочной и долгосрочной перспективе), и обеспечить наиболее благоприятный инвестиционный климат.



Важным моментом в формировании инвестиционного климата в пост кризисный период является общегосударственная политика и политика органов местного публичного управления. Паритет интересов требует от них консолидированных усилий по созданию благоприятного инвестиционного климата. Это возможно посредством обеспечения органами власти всех уровней стабильности и преемственности, нормативно-правового регулирования, соответствующего налогообложения и финансовых взаимоотношений, синхронизированного развития различных объектов инфраструктуры и рынка труда.

Одной из приоритетных задач должно стать расширение возможностей и стимулирование предприятий всех форм собственности к осуществлению инвестиций, созданию рабочих мест и расширению бизнеса. Речь идёт не только об увеличении объёмов инвестиций, но и об инновационном развитии, повышении производительности труда, что представляет основное условие обеспечения устойчивого экономического роста. Инвестиционная привлекательность муниципия, района, благоприятный инвестиционный климат на этих территориях выгоден не только предприятиям, но и обществу в целом, так как способствует повышению благосостояния населения.

Главными в совершенствовании инвестиционной политики в пост кризисный период на региональном уровне, в частности, в муниципии Бельцы, по нашему мнению, должны стать следующие направления:

1) дальнейшее развитие свободной экономической зоны СЭЗ «Бельцы» и привлечения к активному инвестированию в нее средств зарубежных инвесторов;

2) поиск и использование как традиционных, так и нетрадиционных способов формирования фондов финансовых ресурсов, направляемых на инвестирование, из местных источников.

В эффективной реализации первого направления могут способствовать современные методы совершенствования исследований маркетинга территории, то есть улучшение ее «инвестиционного имиджа» в глазах потенциальных инвесторов и, прежде всего, иностранных. Для муниципия Бельцы становление и укрепления инвестиционного имиджа является принципиально важным направлением с точки зрения обеспечения дальнейшего развития свободной экономической зоны СЭЗ «Бельцы» и ее субзон и привлечения к активному инвестированию в них средств зарубежных инвесторов.

«Напомним, 27 сентября 2010 года Парламент Республики Молдова одобрил создание третьей субзоны в СЭЗ «Бельцы», в которой намечено реализовать проекты на сумму более 38 млн. евро. В частности, проект предприятия с иностранным капиталом Unger Steel оценивается в 8 млн. евро, компании КВЕ Elektrotechnik (Тунис) - 20 млн. евро, группы компаний Navel - около 10 млн. евро. Внедрение названных проектов позволит создать более 1 тыс. новых рабочих мест, а объём годовых продаж товаров и услуг резидентов третьей субзоны СЭЗ «Бельцы» превысит 1,9 млрд. леев» [8].

Первый шаг совершенствования исследований маркетинга территории

– создание обновленного после кризиса информационного поля, необходимого инвесторам для принятия решений. Как показывает практика, наиболее эффективный инструмент в данном случае – инвестиционный паспорт муниципального образования – комплексный информационный бюллетень, рассчитанный на конкретную аудиторию – потенциальных инвесторов.

Что касается второго направления, то, по нашему мнению, в пост кризисный период на муниципальном уровне наиболее остро будут вставать проблемы аккумуляции финансовых ресурсов, направляемых на инвестирование, формируемых из местных источников – как традиционных, так и нетрадиционных. При этом особое внимание следует обращать на нетрадиционные источники формирования инвестиционных ресурсов, в том числе на такие, например, как выпуск муниципальных ценных бумаг. С их помощью можно реализовать ряд инфраструктурных проектов, которые из года в год откладываются по причине отсутствия достаточных бюджетных средств. В свою очередь, улучшение инфраструктуры значительно повысит инвестиционную привлекательность муниципалитета как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

Предлагаемые нами меры позволят придать процессу формирования инвестиционной привлекательности муниципального образования в пост кризисный период новый импульс, а также целенаправленность, логическую стройность и эффективность.

### Литература

1. Закон Республики Молдова об инвестициях в предпринимательскую деятельность №81-XV от 18.03.2004 г. In: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2004, nr. 64-66, с. 7 - 15.
2. Закон Республики Молдова о зонах свободного предпринимательства №440-XV от 27.07.2001 г. In: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2001, nr. 108-109, с. 9-15.
3. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2009 = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. Ch., 2010. 572 с. – ISBN 978-9975-78-932-5.
4. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации мирового производства, не связанные с участием в капитале, и развитие. Обзор. Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк и Женева, июнь 2011 года. – Disponibil pe Internet: <<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
5. Калак, Дмитрий. Ограничений больше, инвестиций меньше. В: Экон. обозрение, 29 июля, 2011, с. 8.
6. Коваленко, И. Валовой внутренний продукт: минус 6,5 процентов. В: Экон. обозрение, 19 марта, 2010, с. 16
7. Денежные переводы из-за границы (статистическая информация). В: Экон. обозрение, 12 февр., 2010, с. 4, 6.
8. СЭЗ «Бельцы» пополнится еще одним резидентом. Disponibil pe Internet: <<http://www.kommersant.md/node/2847>.

**Якушик Іван Давидович**

*доктор економічних наук, професор*

**Бузинар Борис Андрійович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Інститут міжнародних відносин*

*Національного авіаційного університету,*

**Драган Оксана Олександрівна,**

**Сорока І.Й.**

*Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,  
м. Київ*

**НОВА ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА  
ЯК ІНСТРУМЕНТ  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ТА ЕКОНОМІЧНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ УКРАЇНИ**

У повному сенсі ми вже вступили в «європейську сім'ю цивілізованих народів». Україна, як і її східноєвропейські сусіди, виявилися в числі держав, які створили у своїй економіці систему боргового економічного зростання, споживацьку модель економіки. Останні характеризуються залежністю від притоку зовнішніх фінансових ресурсів при одночасній лібералізації внутрішнього ринку і створення сприятливих умов для надходження імпортованих товарів. Типовим для таких систем є домінування сфери послуг і фінансового сектору над реальним сектором економіки, а також залежність національної економіки від декількох галузей, орієнтованих на зовнішній ринок. Небезпека такої моделі розвитку економіки полягає в тому, що країна втрачає економічну самодостатність, її економіка стає залежною, з одного боку, від зовнішньої кон'юнктури, а з іншого, від надходження іноземних запозичень. Майже всі країни, які обрали таку модель економіки, зруйнували свій індустріальний потенціал і стали вкрай залежними від надходження імпорту, а відтак, і від стану справ декількох експортоорієнтованих галузей сировинного профілю, які заробляють левову частку валюти для оплати імпорту. Як правило, цих грошей не може вистачити для забезпечення потреб країни, тому своєрідним фетишем стає залучення іноземних запозичень для розвитку своєї економіки.

Залучені іноземні кошти у більшій своїй частині витрачаються не на розвиток реального сектору економіки держави, а на споживання імпортованих товарів. В результаті під тиском імпорту, вітчизняний сектор реальної економіки, неорієнтований на зовнішній ринок, знекровлюється і стрімко деградує, а деякі виробництва, галузі відмирають.

Проголошений Україною курс на модернізацію національної економіки вимагає значних фінансових ресурсів. При чому ресурсів власних, а не залучених, які повинні розглядатися як допоміжний ресурс. Існуюча грошово-кредитна система цього забезпечити не може в силу наступних обставин.

Національний банк України є незалежною від держави, її уряду структурою, але він є повністю де-факто залежним від Федеральної резервної системи США (ФРС) – недержавної (приватної) організації з правом емісії провідної світової резервної валюти – долара. Сама держава США не може випускати долари, а бере їх скільки потрібно у ФРС в обмін на так звані «трежери» - державні облігації США, які вважаються самими надійними із всіх існуючих на біржі цінних паперів.

В свою чергу ФРС продає отримані держані облігації на ринку всім державам, які підписали у 1944 році Бреттон-Вудські угоди і тим самим відкрили шлях до потужної експансії долара і перетворення його у світову резервну валюту. З того часу будь-яка країна (а з 1991 року і Україна) за вироблений і проданий в США товар отримує долари, а потім віддає ці ж долари назад в США «в борг», отримуючи натомість боргові розписки, які і є її золотовалютними резервами. За правилами існуючої світової валютної системи власної національної валюти центральні банки майже всіх країн світу (в тому числі і НБУ) можуть емітувати у розмірі еквівалентному їх золотовалютним резервам.

В існуючій сьогодні системі фактично всі країни позбавлені частини (при чому суттєвої) своєї незалежності, а саме і права емітувати свою національну валюту в розмірах необхідних для реалізації національних інтересів. Для того, щоб не було спокуси державам друкувати національну валюту в розмірах необхідних для фінансування державних пріоритетних програм, Центральний банк країни є незалежним від уряду, але реально залежним від Міжнародного валютного фонду (МВФ), організація, яка фактично є контролюючим органом ФРС США.

За такої системи весь світ заробляє гроші, віддаючи вироблені цінності США за долари, а США лише їх друкують і мають у необмеженій кількості, тобто отримують і споживають реальне багатство безплатно. Такий собі своєрідний комунізм. Звідси їх процвітання і високий рівень добробуту. З економічної точки зору це абсурд, нонсенс, але це реальність. Для України висновок: НБУ у нинішньому статусі і вигляді фактично реалізує інтереси США, а не власної країни.

Щоб змінити ситуацію потрібно розірвати ланцюг між грошовою масою і золотовалютними резервами. Гривень повинно бути стільки, скільки потрібно економіці, а доларів – стільки, скільки заробили. Слід погодитись з думкою про те, що Україні потрібно створити виключно власний фінансовий обіг, в основі якого буде національна валюта - диверсифікована, конвертована, резервна. Важливо, щоб вона була «прив'язана» не до долара, а до реального потоку товарів, послуг, енергоресурсів, землі або всього сукупно.

НБУ повинен підпорядковувати свою діяльність виключно завданням реалізації державної стратегії і тактики соціального економічного розвитку країни. Іншими словами, бути дієвим інструментом механізму державного управління і ефективно регулювати грошові потоки, забезпечуючи

сприятливі умови для зростання економічної активності, залучення інвестицій, забезпечення дешевих кредитів в пріоритетні напрями розвитку. А для цього НБУ необхідно, перш за все, рівень грошової пропозиції привести у відповідність із попитом на кредитні ресурси з боку підприємств виробничої сфери, особливо тих, хто планує отримувати кредити для технологічного оновлення.

Звичайно ж, виникає питання: а чи не призведе розширення грошової маси в економіці до зростання інфляції?

Політика-кількісного обмеження грошової маси з метою стримування інфляції, яку проводять країни СНД (в тому числі і Україна) є хибною. Як показує досвід інших країн, це веде до фіксації вкрай недостатнього для технологічного оновлення і розширеного відтворення рівня насичення економіки грошима. Звідси анемія економіки, її знекровлення, втрата економічного динамізму. Аналіз показника об'єму грошової маси до ВВП ряду країн не дає підстав для висновку відносно необхідності обстеження грошової маси для макроекономічної стабілізації і розвитку.

Так, наприклад, у Китаї цей показник в останні роки у 1.5 рази перевищує рівень ВВП. Приблизно такий же вигляд має цей показник у країнах, що демонструють успішність розвитку економіки: у Чехії, Словаччині, Словенії, Хорватії, Польщі та інших. В Україні, Росії та інших країнах СНД цей показник не перевищує 50%.

Таким чином, політика кількісного обстеження грошової маси з метою стримування інфляції, прив'язка грошової емісії до золотовалютних резервів є помилковою.

Нова фінансова політика держави повинна бути глибоко зваженою і рішучою. Не варто боятися друкувати гроші для фінансування ключових напрямів модернізації економіки і точок економічного зростання. Очікувати, що МВФ і Світовий банк спрямовуватимуть свої кредити на технологічне переоснащення, нарощування українського експорту, зміну його структури на користь високотехнологічної продукції – це безнадійна справа.

Світова криза прискорила настання «моменту істини». Нашому суспільству прийшла пора проявити свій «егоїстичний» характер, перестати на величину своїх запозичень купувати долари, реалізуючи для цього величезні обсяги продукції на світових ринках.

Поки не створили свою дійсно національну грошово-кредитну систему скільки б Україна не збирала зерна, скільки б не виплавляла металу, не добувала вугілля і не виробляла іншої продукції – все одно доходи від її реалізації будуть осідати там і заберуть їх ті, хто створив абсурдну за своєю суттю, але надзвичайно вигідну для її авторів сучасну світову фінансову систему.

**Бак Наталія Андріївна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **МІСЦЕ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Питання формування бюджету розвитку у складі спеціального фонду місцевих бюджетів сьогодні вже сприймається як даність. Хоча варто нагадати, що до прийняття і введення в дію Бюджетного кодексу бюджету розвитку як окремого фінансового інституту у вітчизняній бюджетній практиці не існувало.

Така новація бюджетного законодавства спочатку однозначно була сприйнята насамперед теоретиками фінансової справи як позитив, крок уперед у бюджетних взаємовідносинах, впровадження передового зарубіжного досвіду формування місцевих бюджетів [1]. Дійсно, створення бюджету розвитку має багато переваг, зокрема:

- концентрація ресурсів для фінансування вагомих капітальних заходів, важливих з точки зору потреб соціально-економічного розвитку територій;
- концентрація джерел фінансування витрат інвестиційного характеру;
- набуття цільового призначення окремими видами доходів місцевих бюджетів, що дозволяє задіяти щодо їх суб'єктів додаткові стимули виконання власних податкових і неподаткових зобов'язань перед державним бюджетом;
- стимулювання органів місцевого самоврядування та окремих розпорядників бюджетних коштів до інвестиційної діяльності, а не лише до поточного споживання бюджетних ресурсів.

Проте практика функціонування бюджету розвитку вже в перші бюджетні періоди виявила недоліки в його застосуванні. Базовий з них, на наш погляд, полягає у відсутності запровадження саме додаткових реальних джерел формування бюджетних ресурсів. Фактично відбувається перерозподіл бюджетних ресурсів і навіть не між бюджетами, а в межах одного бюджету. Тобто частину доходів, потенціал використання яких раніше лежав у площині як поточних, так і капітальних витрат, з прийняттям Бюджетного кодексу адміністративно обмежили тільки останніми.

Причому до їхнього переліку було включено тільки три позиції (навіть без «інші витрати», як це часто робить законодавець). Тобто органи місцевого самоврядування фактично були позбавлені права вибору щодо напрямків використання певних, одержаних ними в місцевий бюджет, доходів.

У зв'язку з цим зауважимо, що вже не одне століття науковці стверджують важливість реалізації права на самоуправління різними економічними суб'єктами [2]. А в кризових умовах розвитку вітчизняної

фінансової системи саме можливість самостійного прийняття фінансових рішень, вважаємо, є основним атрибутом такої автономності.

Розширення переліку надходжень бюджету розвитку, яке відбулося у зв'язку із внесенням змін до Бюджетного кодексу України в 2010-2011 роках, тільки посилило вказану обмеженість, змушуючи місцеві органи влади здійснювати пошук можливих джерел фінансування таких нагальних (особливо в умовах фінансово-економічної кризи) поточних видатків, які переважно мають соціальний характер.

Одним з варіантів управлінських заходів у цій сфері є домінуюче використання активів, які належать органам місцевого самоврядування, насамперед земельних ділянок несільського по-дарського призначення, в якості пропонованих об'єктів для оренди, а не для продажу суб'єктам господарювання, як юридичним, так і фізичним особам.

Адже надходження орендної плати за використання комунального майна є джерелом загального фонду місцевих бюджетів, на відміну від коштів, які одержуються від продажу таких активів у бюджет розвитку місцевих бюджетів.

Проведений внутрішньобюджетний перерозподіл коштів з метою створення бюджету розвитку, вважаємо, не досяг повною мірою передбачених цілей. Адже в рамках одного середньостатистичного місцевого бюджету, особливо бюджету місцевого самоврядування в сільській місцевості, закумуляованих у бюджеті розвитку коштів, як правило, недостатньо для результативних капітальних вкладень.

Це пояснює поширену тенденцію до централізації таких ресурсів на рівні районних бюджетів, яка здійснюється за допомогою субвенцій з бюджетів місцевого самоврядування.

Звичайно, такі заходи з точки зору одержаного результату в більшості випадків не можуть бути охарактеризовані негативно. Проте вони є відображенням того, як добровільно-примусово (через встановлене державою обмеження) органи місцевого самоврядування втрачають реальний контроль щодо частини доходів місцевих бюджетів.

### **Список літератури**

1. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Теорія і практика бюджетних інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – С. 151-152.
2. Шумпетер, Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука. – К.: Основи, 1995. – С. 13.

**Ткач Євген Вікторович**

кандидат економічних наук, доцент

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці

## **КУРСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Протягом 2009-2010 та першого півріччя 2011 років на валютному ринку України не спостерігалось різких коливань, проте в цілому ситуацію назвати стабільною з врахуванням існуючих ризиків досить складно.

За інформацією НБУ у поточному році офіційний курс гривні до долара США знизився на 0,13 %. Щоденні відхилення офіційного курсу гривні від її ринкових котирувань до долара США були в межах від +0,04 % до -0,33 %. Упродовж 2010 року номінальний обмінний курс мав тенденцію до зміцнення - на 0,3 % за рік [1]. Така волатильність валютного ринку не є значною.

Покращення макроекономічної ситуації було передумовою посилення позитивних тенденцій розвитку грошово-кредитного та валютного ринків. Після спаду ВВП у 2009 році на 15,1 %, його зростання у 2010 році становило 4,2 %, а у першому півріччі 2011 року відповідно - 7,5 % у річному вимірі [1]. Це обумовило зростання попиту на гроші, що задовольнялося за рахунок нарощування їх пропозиції з боку банків. Так, зростання грошової маси за перше півріччя 2011 року становило 9,1 % (до 652,4 млрд. грн.) і суттєво випереджало приріст базових грошей. Монетарна база за відповідний період зросла лише на 1,1% - до 228,1 млрд. грн. [1]. Таким чином, приріст грошової пропозиції з боку банківської системи був забезпечений активізацією механізму мультиплікації. Рівень монетизації економіки становить 48,6% [2].

Позитивно на стабільність курсу національної валюти вплинув відносно низький рівень інфляції - 9,1% у 2010 році, з початку 2011 року приріст споживчих цін становив 5,9 % [1].

Зведений платіжний баланс у 2010 році виконано з профіцитом 5,8 млрд. дол., а за перше півріччя 2011 року відповідно 1,8 млрд. дол. Це у свою чергу сприяло збільшенню золотовалютних резервів НБУ до 37,6 млрд. дол. [1].

Незважаючи на позитивні тенденції, які намітилися в економіці, банківському секторі та помірковану грошово-кредитну політику, існує ряд загроз курсової стабільності в Україні, а саме:

- Високий рівень тіньової економіки (на думку більшості експертів близько 50 %). Суб'єкти тіньового сектору, як правило, створюють попит на іноземну валюту;

- Високий рівень цін на енергоносії для вітчизняної економіки, та їх невизначеність в майбутньому (основна стаття імпорту нашої держави);

- Ризик інфляційних процесів, особливо враховуючи те, що профіцит іноземної валюти формується в значній мірі за рахунок короткострокових



зовнішніх запозичень, а основним каналом емісії грошей залишається валютний канал;

- Послаблення позицій національних експортерів внаслідок погіршення кон'юнктури на світових ринках;

- Не розвиненість фондового ринку країни, що обмежує можливості ефективного використання монетарних інструментів по впливу на валютний курс. До того ж у 2011 році відбулось суттєве падіння індексу ПФТС – на 8,2% [1], що не зовсім сприяє притоку іноземних інвестицій, а відтак й іноземної валюти в країну;

- Недостатня довіра населення до національної валюти під впливом негативних інфляційних та девальваційних очікувань. Попит з їх боку упродовж останніх двох років на іноземну валюту постійно перевищував пропозицію. Схильність населення до накопичення коштів у іноземній валюті є фактором високого рівня доларизації (мультивалютності) національної економіки (близько 30%). Частка депозитів в іноземній валюті залишається великою і дорівнює більше 40 % [1];

- У 2010 році визначилася тенденція до погіршення сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій було забезпечене, насамперед за рахунок припливу боргового капіталу в державний і квазідержавний сектори, надходженнями коштів від приватизації, іноземних інвестицій та залученнями за кредитами приватного і державного сектору.

Саме тут криється основна загроза стабільності курсу національної грошової одиниці. Загальна сума державного та гарантованого боргу України становить більше 50 млрд. дол. (близько 434 млрд. грн.) [3]. Щомісячні витрати на обслуговування державного боргу становлять близько 20 % видаткової частини бюджету. Рівень дефіциту державного бюджету за інформацію КМУ становитиме на кінець року більше 3 % від ВВП. Це значно менше ніж у 2009 році – 16%, і у 2010 році – 5,5 %, проте це суттєво вплине на збільшення державного боргу [3]. З початку року він виріс більше ніж на 4%. Об'єм валового зовнішнього боргу має також тенденцію до зростання і за даними НБУ на 1 квітня 2011 року становив 120,5 млрд. дол. (близько 100% від ВВП). Об'єм короткострокового зовнішнього боргу становить близько 51,0 млрд. дол. (рівень його покриття міжнародними резервами становить більше 70 %) [3].

Фактично ситуація в якійсь мірі є ідентичною 2007- 2008 до кризових років, коли погіршення сальдо поточного рахунку супроводжується покращенням сальдо по рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій додатне значення якого в основному формувалось за рахунок зростання запозичень як приватного так і державного сектору з тією лише різницею, що частка приватного (корпоративного) сектору в структурі зовнішнього боргу держави була значно більшою. Наслідком відповідних тенденцій стала девальвація національної грошової одиниці із - 5,0 грн. за один американський долар до майже - 8,0 грн. Девальвація національної валюти на рівні майже 60 % у 2008 році на відміну від девальвації у 1998 році, не стала

передумовою до отримання очікуваної вигоди для національної економіки, а саме збільшення експорту країни, притоку іноземних інвестицій, скорочення імпорту, відновлення стійкої і високої динаміки економічного зростання тощо. (Починаючи із 1998 року включно по 2004 рік сальдо поточного рахунку було додатнім).

Це дає підстави зробити висновок, що до поки не будуть створенні сприятливі умови в країні для розвитку національного товаровиробника, високотехнологічного виробництва, імпортозаміщення, зменшення рівня тіньової економіки, зменшення рівня енергомісткості національної економіки, а розширення кредитування банками (навіть не залежно від того, які джерела внутрішні чи зовнішні використовується для формування їхньої ресурсної бази) не буде супроводжуватись відповідним розвитком реального сектору економіки до того часу будуть мати місце ризики курсової, а відтак і макроекономічної стабільності.

#### **Список літератури:**

1. Монетарний огляд НБУ 2 квартал 2011 року Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://bank.gov.ua>. – Назва з екрану.

2. Основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку за січень-липень 2011 року Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://bank.gov.ua>. – Назва з екрану.

3. М.Азаров: Державний борг України у 2011 р. збільшиться на 30 млрд грн // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.fisco-id.com/?module=news&action=view&id=7950>

**Коцабюк Руслана Георгіївна**

*Чернівецький національний університет ім.Ю.Федьковича, м.Чернівці*

### **ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Цивілізована і надійна банківська система - запорука ефективного функціонування ринкової економіки. Однак банківський капітал перетвориться у могутній стимул економічного зростання та підвищення рівня життя лише в тому випадку, коли він приносить прибуток. У вирішенні цього непростого завдання провідна роль належить менеджменту. Як свідчить досвід, кращих показників добиваються банки, котрі досягають високого рівня організації та управління. Особливість банківського бізнесу є високий ступінь ризикованості, тому будь-яка управлінська помилка

загрожує втратою ліквідності, платоспроможності і зрештою - банкрутством (1,с.4).

Досліджено, що менеджери банку в процесі визначення і реалізації поставлених інвестиційних цілей здійснюють багато послідовних, взаємопов'язаних дій - управлінських функцій. Більшість науковців, які досліджують специфіку банківського менеджменту (А.А.Пересада, Л.О.Примостка, Т.В.Майорова, О.А.Кириченко), дотримуються класичної теорії управління, котра відокремлює шість управлінських функцій: планування, аналіз, організація, контроль, регулювання і мотивація, однак розглядають їх у скороченому або розгорнутому вигляді. Український дослідник у галузі менеджменту Г.М.Тарасюк виділяє п'ять функцій управління, згрупувавши їх таким чином: прогнозування і планування, організація роботи, координація і регулювання, активізація і стимулювання праці, облік, контроль і аналіз роботи (2, с.23).

Банківська інвестиційна діяльність, яка є складовою частиною фінансового й банківського менеджменту, має свої особливості, і тому окремі дослідники розглядають чотири взаємопов'язані функції: фінансове планування, аналіз, регулювання і контроль (3, с.184).

Одним із основних напрямів підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю є використання комплексного підходу. Це системно інтегрований процес управління, підпорядкований єдиному стратегічному задуму, орієнтованому на успішну реалізацію інвестиційної політики банку.

Щоб підвищити ефективність управління банківською інвестиційною діяльністю, на наш погляд, необхідно сконцентрувати увагу на маркетинговій технології управління нею, яка активізує внутрішні резерви банку і сприяє ефективному залученню зовнішніх ресурсів.

Удосконалювати управління банківською інвестиційною діяльністю доцільно за такими напрямами:

- реструктуризація банку;
- вдосконалення структури інвестиційних ресурсів;
- скорочення часу на розгляд бізнес-планів інвестиційних проектів підприємств.

Одним із найважливіших підходів, тісно пов'язаних із підвищенням ефективності управління, є реструктуризація, під якою розуміється оптимізація структури банку з метою підвищення ефективності і стійкості фінансової діяльності. Реструктуризація може полягати в зміні внутрішньої структури у вигляді організації нових служб, підрозділів або впорядкуванні функцій тих, що діють.

Оптимізувати структуру інвестиційних ресурсів банку можна за допомогою системи бюджетування, яка має будуватися за проектним принципом.

Скорочення часу на розгляд бізнес-планів інвестиційних проектів підприємств повинно бути забезпечене за рахунок впровадження

комп'ютерних інформаційних технологій аналізу інвестиційних проектів та підвищення кваліфікації працівників банку, які відповідають за аналіз та оцінку бізнес-планів.

Нині в управлінні інвестиційною діяльністю дедалі частіше використовується інвестиційний бюджет, який включає доходи і витрати від інвестиційної діяльності. При цьому для управління окремим інвестиційним проектом використовується бюджет інвестиційного проекту, який включає як операційний, так і фінансовий бюджет. Проходження всіх етапів бюджетування при розробленні й ухваленні управлінських рішень забезпечує: по-перше, детальне опрацювання самих інвестиційних проектів; по-друге, комплексний розгляд інвестиційної діяльності в рамках усієї фінансової діяльності та аналіз її впливу на фінансовий стан банку; по-третє, організацію контролю над подальшою реалізацією кожного окремого проекту і виконанням інвестиційного бюджету в цілому.

Для підвищення якості роботи з управління інвестиційною діяльністю доцільно автоматизувати її процеси. Шляхом упровадження нових інформаційних технологій можна вирішити низку проблем, пов'язаних як зі спрощенням системи управління фінансовою діяльністю банку в цілому, так і зі спрощенням процесу управління інвестиційною діяльністю.

#### **Список література:**

1. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). - М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997. - С.4.
2. Тарасюк Г.М. Управління проектами: Навч. посібник. - К.: Каравела, 2004. - С. 23.
3. Кириченко О., Пленко І., Ятченко А. Банківський менеджмент: Навч. посібник. -К.: Основи, 2008

**Жебчук Роман Леонідович**

*НДФІ Академії фінансового управління при Міністерстві фінансів України,  
м.Київ*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ НА ШЛЯХУ ПОСТКРИЗОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

В період після кризи прогнози та очікування як в економіці в цілому, так і в бюджетній сфері, зокрема, пов'язані з надією на поліпшення, не зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, скорочення кредитування та змінність політики урядів. Поряд з цим, об'єктивним є твердження, що

державний апарат був змушений перебудуватись під час економічної кризи для досягнення стабільності та економічного зростання.

У зв'язку з цим у післякризовий період перед Україною набуває значущості виконання завдання переорієнтації економічної політики на підтримку як стабільності та відповідно скорочення питомих витрат на соціальні потреби, так і економічного зростання.

За даних умов, стабільність та ефективне функціонування бюджетної сфери є особливо необхідним. Однак, тут існують певні проблеми (фактори ризику), до яких, на думку академіка НАН України Гейця В.М., на 2011—2012 рр. належать [1, С.15]:

— загроза збереження негативної тенденції попередніх років — випереджального зростання соціальних витрат бюджету, особливо через вибори до Верховної Ради у 2012 р. Зазначимо, що рівень соціальних витрат в Україні (21,4 % ВВП) перевищує подібні витрати в розвинутих країнах Європи (19,0 % ВВП). Різниця у 2,4 % — це той мінімум, який повинен бути переорієнтований на інвестиції в основний капітал;

— низький рівень бюджетних інвестицій у основний капітал, у т. ч. інфраструктуру, хоча саме такі витрати забезпечують найвище значення бюджетного мультиплікатора, досягнення якого є головним завданням бюджетно-податкової політики в умовах економічної кризи, розв'язати котре без обмежень соціальних витрат, пільг тощо неможливо;

— очікуване зниження ставки податку на прибуток і надання податкових пільг, що, безумовно, є логічним кроком на шляху підтримки національних товаровиробників у середньостроковій перспективі, але в короткостроковому періоді (1—2 роки) призведе до зменшення бюджетних надходжень.

Водночас в Україні неприпустиме подальше нарощування дефіциту бюджету, інакше доведеться або не виконувати бюджетні зобов'язання (боргові чи соціальні), або стрімко нарощувати державний борг. У разі спроби збільшити витрати бюджету державний борг може швидко досягти величини 44—45 % ВВП, а валовий зовнішній борг — набагато перевищити рівень у 90 %, який і без того вищий за економічно безпечний.

Це може спричинити чергову макроекономічну дестабілізацію, оскільки зменшиться потенціал залучення нових позик (через погіршення кон'юнктури ринку позикових капіталів) та постане загроза відмови МВФ від підтримки України.

Слід зазначити, що для відновлення збалансованості державних фінансів усі європейські країни вживають заходів зі зменшення витрат (на утримання управлінського персоналу й соціальних) та збільшення державних доходів. Так, Великобританія, Греція, Фінляндія вже підвищили ставку ПДВ до 23 %, Польща зробить це із 2011 р.; Португалія збільшила податок на прибуток для високоприбуткових підприємств до 27,5 % [1, С.16].

Поряд з цим, на нашу думку, для зниження рівня ризику бюджетної сфери України у 2011—2013 рр., пріоритетними напрямками розвитку є:

- удосконалення процесу бюджетного планування з метою підвищення його якості та ефективності;
- широке використання інструментів приватно-публічного партнерства для залучення додаткових фінансових ресурсів в бюджет держави;
- розробка та впровадження системи аудиту ефективності витрачання бюджетних ресурсів, що стане якісно новим інструментом контролю за державними фінансами;
- вжиття заходів щодо переорієнтації бюджетних витрат зі споживання на нагромадження, а шляхом збільшення інвестиційної складової бюджетних витрат за рахунок спрямування коштів в інфраструктурні проекти до 5—6 % ВВП із відповідним зменшенням державних витрат на споживання (включаючи бюджетну підтримку Пенсійного фонду);
- зменшення обсягу соціальних витрат через законодавчого скорочення соціальних пільг, привілеїв і виплат, що не пов'язані із соціальним захистом малозабезпечених верств населення; здійснювати соціальні програми допомоги на основі сукупного сімейного доходу та підвищити ефективність видатків Пенсійного фонду України;
- постійне проведення роботи з приведення тарифів на енергоносії й житлово-комунальні послуги у відповідність із економічно обґрунтованими витратами на їх надання (з одночасним наданням населенню адресної допомоги), інакше збережеться дефіцит "Нафтогазу України", котрий буде покриватися з держбюджету, що додатково збільшить дефіцит бюджету, — це дестабілізує державні фінанси та посилить загрозу макроекономічної нестабільності.

Підсумовуючи, згадаємо слова Й.А. Шумпетера: “Будь який процес розвитку базується в кінці кінців на попередньому етапі розвитку” [3].

Тому, подальше зростання не можливе без аналізу наявного стану справ не тільки в бюджетній сфері, а й в економіці в цілому з метою виявлення “слабких місць” та оцінки ресурсів необхідних для “економічної еволюції”.

#### **Список літератури:**

1. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) //Фінанси України.–2011. – № 2. – С.4-11.
2. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) //Фінанси України.–2011. – № 3. – С.3-19.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – Директмедиа Паблшинг.- М.: – 2008. – С. 156.

**Постолаке (Доготарь) Виктория**

*Бельцкий государственный университет имени Алеку Руссо,*

*г. Бельцы, Республика Молдова*

## **МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2008-2009 ГГ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ**

*Настоящее оружие хранится не в арсеналах безмозглых военных министров,  
настоящее оружие хранится у меня в банке.*

*Джеймс Ротшильд [1]*

Эти слова как нельзя точно отражают суть происходящего в настоящее время мирового финансового кризиса и, как следствие, масштабных кризисов отдельных государств.

В ряде факторов которые способствовали возникновению мирового финансового кризиса нужно указать следующие: общая цикличность экономического развития; перегрев кредитного рынка, привел к ипотечному кризису; высокие цены для сырьевых товаров; перегрев фондового рынка; использование новых непроверенных финансовых инструментов – CDS и CDO.

Интересно, что на сегодняшний день нет единого определения деривативов. Считается, что инструмент является производным, если:

- его стоимость зависит от цены некоего базисного актива, которым может быть ценная бумага, валюта, товар (нефть, золото, зерно и др.), процентная ставка, фондовый индекс либо какой-то иной количественный показатель;

- цена инструмента меняется вслед за изменением процентной ставки базисного актива;

- его приобретение не требует первоначальных инвестиций или сопряжено со значительно более низкими тратами по сравнению с прочими инструментами, имеющими подобную доходность и схожую реакцию на изменение рыночных условий;

- расчеты по нему осуществляются в будущем.

Еще одним существенным фактором, увеличивающим риски инфраструктуры кредитных деривативов, является функционирование этого рынка за рамками организованного участника торгов, т. е. биржи.

Таким образом, получается, что не деривативы виноваты в развитии мирового кризиса, а неправильное, необдуманное их использование, неверно оцененные объемы этого рынка и риски, которые он несет.

Кредитный дефолтный своп это внебиржевой контракт, обязывающий покупателя кредитной защиты регулярно уплачивать премию (спрэд), как правило, поквартальную или полугодовую, продавцу кредитной защиты, а продавца кредитной защиты – компенсационный платеж в случае наступления кредитного события, например, дефолта, по базовому обязательству определенного эмитента [5].

В целом кредитные деривативы подразделяются на 2 вида:

- деривативы, которые используются для хеджирования (страхования) кредитных рисков, так называемые Credit Default Swaps (CDS);
- деривативы, превращающие различные кредиты в ценные бумаги, так называемые Collateral Debt Obligations (CDO).

Так какой же вид кредитных дериватов - недостающее звено в нашей цепочке финансового кризиса? Большинство аналитиков считает, что именно CDO стали катализатором кризиса.

Что реально происходит на рынке кредитных деривативов? Какие объемы контрактов находятся в обращении? Какие еще сюрпризы преподнесет этот рынок миру? Оценить все это в полной мере на данный момент, наверное, никто не может. Кроме того, ситуация осложняется тем фактом, что на рынке обращается огромное количество таких бумаг. Это в свою очередь приводит к тому, что большинство сделок взаимосвязано и зависимо друг от друга и от получателя кредита.

Существует утверждение, что CDS не спровоцировали мировой кризис, так как:

- были приняты плохие решения по ипотечному кредитованию, что и составляет основную причину возникновения финансового кризиса;
- CDS являются инструментами по страхованию риска, они используются для управления большими рисками;
- CDS не прямой драйвер на котором основываются решения по кредитованию [7].

Нерегулируемость и полное отсутствие контроля позволяют продавать и перепродавать CDS неограниченное количество раз, причем не на бирже, а в частном порядке. Поскольку цены на недвижимость в последние годы имели тенденцию к увеличению, то продажей и покупкой CDS стали заниматься все, кому не лень: страховые компании, паевые и пенсионные фонды, инвестиционные компании, банки, хедж-фонды, фирмы и частные лица. В итоге в последние годы объемы купленных и проданных CDS стали в разы превышать объемы ипотечных кредитов, которые были объектом страхования. Многократная их продажа и перепродажа создали ситуацию, когда покупатель свопа уже не знает, с кого получать деньги за дефолт объекта страхования. В принципе, этот годами продолжавшийся беспорядок устраивал всех, кто наживался на нем, кто оказался неленивым. Не в курсе были только правительства государств и общество. Никто и понятия не имел до финансовой катастрофы о том, что это такое - кредитно-дефолтный своп? Лишь в конце 2008г. стали появляться публикации с упоминанием CDS как одной из причин финансового кризиса. В это время «рухнула» одна из крупнейших страховых компаний мира - АГС, и начался процесс разбирательств.

Применение различных технологий структурирования кредитных и облигационных сделок привело к качественной трансформации долговых рынков в глобальном масштабе и "взрывной" экспансии так называемых структурированных кредитных продуктов (СКП). Среди таких продуктов



можно выделить, прежде всего, коллатерализированные долговые обязательства (Collateralized Debt Obligations - CDO). CDO, в свою очередь, бывают нескольких видов, классифицируемых, например, по признаку лежащих в их основе базовых активов: обеспеченные ссудами - CLO (Collateralized Loan Obligations), обеспеченные ипотечными закладными - MBS CDO (Mortgage-Backed Securities CDO) и т.д. [8]

CDO позволяют «расщепить» портфель однотипных выданных ипотечных кредитов на ряд траншей в зависимости от уровня риска, и продавать их по отдельности инвесторам, в зависимости от их желания принимать или не принимать на себя риски. «Упакованные» таким образом кредиты в виде ценной бумаги являлись очень удобными продуктами для инвесторов и банков: инвесторы свободно покупали и продавали данные обеспеченные инструменты, а банки не держали на своем балансе выданные кредиты.

В итоге, это и привело к выдаче большого количества «плохих» кредитов, а разбиение по риску и траншам (основной долг, проценты плюс дополнительная градация в зависимости от срока) впоследствии вызвало существенное обесценение определенных выпусков CDO.

CDO, по сути дела, не диверсифицировали риски, а наоборот, концентрировали их в отдельных финансовых инструментах, и при возникновении проблем с выплатой ипотечных кредитов данные риски реализовались. Тем не менее, до наступления трудностей в ипотечном секторе за счет более высокой, чем по корпоративным облигациям (с аналогичным кредитным рейтингом), доходности данный инструмент пользовался большим спросом среди институциональных инвесторов (страховых компаний, инвестиционных и пенсионных фондов), коммерческих и инвестиционных банков и прочих инвесторов [8].

Превосходство индексных CDO-траншей над наличными CDO и прочими синтетическими CDO-траншами обусловлено их стандартизацией и привязкой к высоколиквидным CDS-индексам, что кардинальным образом повышает их транспарентность и сводит к минимуму издержки андеррайтинга таких инструментов. При этом есть все основания полагать, что предпочтение рынком именно индексных CDO-траншей сохранится и в будущем в силу следующих причин:

1. Стандартизированные индексные CDO-транши, наряду с высоколиквидными CDS и CDS-индексами, скорее всего, войдут в перечень инструментов, по которым будет осуществляться централизованный клиринг, введение которого ожидается в ближайшем будущем (регулятивный фактор);

2. Высокая ликвидность данных инструментов предполагает возможность их использования в качестве инструментов хеджирования неиндексных CDO-траншей, т.е. всех траншей, базовым инструментом которых не является какой-либо CDS-индекс (фактор спроса на хедж);

3. В перспективе индексные CDO-транши могут сыграть роль базовых инструментов для конструирования структурированных кредитных продуктов следующего поколения [6].

По мнению большинства специалистов, можно выделить следующие проблемы, которые реально привели к событиям, оказавших влияние на финансовый кризис 2008 - 2009.

1. Наличие у инструмента собственного риска.
2. Излишняя концентрация рисков как системная угроза.
3. Роль CDS как индикатора стабильности.
4. Нерегулируемый рынок [4].

Майрон Шоулз, "отец" производных финансовых инструментов, который получил Нобелевскую премию в области экономики в 1997 году за изобретение модели биржевых опционов, что вернуло финансовые деривативы 1970-х годов, заявил о том, что деривативы и кредитные дефолтные свопы столь опасно вышли из-под контроля, что власти должны "взорвать" (проткнуть пузырь) рынок. Шоулз говорит, что деривативы, торгуемые вне бирж, должны быть полностью закрыты.

Выступая недавно в Школе бизнеса Йоркского университета Стерна, он сказал, что "решение состоит в том, чтобы действительно взорвать или сжечь" внебиржевой рынок и начать снова. Он включил туда деривативы на акции, процентные свопы и кредитные дефолтные свопы, которые затем должны быть перемещены на регулируемые рынки [11].

Европейские и американские исследования и решения по регулированию внебиржевого рынка деривативов предполагают следующие направления работы [9, 10]:

- повысить стандартизацию, перевести стандартные и ликвидные инструменты на биржи или электронные торговые платформы;
- усилить роль центральных контрагентов для прохождения сделок через процедуру клиринга;
- ввести обязательное предоставление отчетов регуляторам по сделкам, которые не прошли клиринг, а также повышенные требования к обеспечению и капиталу по таким сделкам;
- использовать хранилища торговых данных для сбора, анализа и доступа участников к информации;
- увеличить прозрачность рынка путем публикации цен и объемов торгов по инструментам.

Пока внимание было обращено на относительно скромный кризис субстандартной ипотеки как центральной точки текущего финансового и кредитного кризиса, сотрясающего англосаксонский банковский мир, в поле зрения появилась куда большая проблема. субстандартные, или рискованные СМО (Collateralized Mortgage Obligations — облигации, обеспеченные закладными) оказываются лишь надводной частью колоссального айсберга сомнительных кредитов, который начал разваливаться. Уже начинается следующий кризис на рынке CDS [3].

**Список літератури:**

1. Алексеева Т. Е. Финансовые инструменты и финансовые войны // Финансы и кредит. 2011. № 5
2. Голубицкий С. Кредитно - дефолтный своп – гильотина американской экономики // Бизнес – журнал. 2008. № 21
3. Ковалев А. Кредитные деривативы - будущее банковского риск-менеджмента // Финансовый Директор. 2006. № 12
4. Barr Colin. The truth about credit default swaps // Fortune – 16.03.2009
5. Bruyere, R., Copinot, R., et al. Credit Derivatives and Structured Credit: A Guide for Investors. – The Wiley Finance Series, 2006.
6. Merton R.C. Financial innovation and economic performance // Journal of Applied Corporate Finance. 1992. Vol. 4. P. 12 – 22
7. Pickel Robert, Chief Executive Officer International Swaps and Derivatives Association, Inc. (ISDA) // The Functioning of Credit Default Swaps in Times of Market Stress, december 11, 2008
8. Tavakoli, J. Collateralized Debt Obligations and Structured Finance: New Developments in Cash and Synthetic Securitization. – John Wiley & Sons: Hoboken, NJ, 2003.
9. Policy Perspectives on OTC Derivatives Market Infrastructure // Federal Reserve Bank of New York. Staff Report no. 424, 2010;
10. President's working group on financial markets. Policy objectives for the OTC derivatives market. U.S. Department of the Treasury, 2008
11. [www.rg.ru/2008/10/27/dengi.html](http://www.rg.ru/2008/10/27/dengi.html)

**Ткач Сергій Вікторович**

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

**СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МВФ:  
ПЛАТІЖНІ ДИСБАЛАНСИ ТА ВАЛЮТНІ РИЗИКИ**

Адекватна й теоретично обґрунтована валютна політика є обов'язковою умовою успішного економічного розвитку. В Україні теоретико-методологічною базою валютного регулювання виступають рекомендації Міжнародного валютного фонду (МВФ), який до того ж долучається до процесів стабілізації валютного ринку та платіжного балансу України через різноманітні механізми кредитування. Ставши членом цієї авторитетної міжнародної організації у вересні 1992р., Україна одразу ж розпочала співпрацю з нею на рівні реалізації спільних програм економічного розвитку, надання нашій країні різносторонніх консультацій та технічної допомоги.

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм можна виділити кілька етапів, починаючи з 1994 р. по сьогоднішній день. Останнім етапом стало ухвалення 28 липня 2010 р. нової спільної з МВФ програми «Стенд-бай» на загальну суму 10,0 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол. США), строком на 2,5

роки, скасувавши угоду «Стенд-бай», затверджену в листопаді 2008 року у тому числі усі транші, що ще залишилися відповідно до тієї угоди. У серпні 2010р. Україна отримала перший транш згідно нової програми у розмірі 1,25 млрд. СПЗ (1,89 млрд. дол. США), з них до бюджету направлено 675,0 млн. СПЗ (1,022 млрд. дол. США), а в грудні того ж року – 1,0 млрд. СПЗ (1,53 млрд. дол. США) [1].

В очікуванні продовження співпраці з МВФ та надходження наступних траншів за діючою програмою, в деяких експертів, і навіть урядовців, виникають сумніви щодо необхідності отримання чергового кредиту. Негативними наслідками подальшої реалізації діючої угоди «Стенд-бай» для України можуть бути:

1. Зростання боргового навантаження на українську економіку. За підсумками I кварталу 2011 р. валовий зовнішній борг України становив 84% ВВП, а заплановані розрахунки за зовнішніми боргами в 2012 р. складають близько 35 млрд. дол. США, що, звісно, позначиться як на стані платіжного балансу країни, так і на стабільності валютного ринку [2].

2. Посилення залежності економіки країни від зовнішніх валютних надходжень, що вказує на неспроможність акумуляції внутрішніх резервів та відсутність стимулу до пошуку моделей стійкого економічного зростання.

3. Проведені реформи, що є умовою співпраці з МВФ, носять непопулярний характер та викликають спротив з боку суспільства. Більшою мірою, це пояснюється тим, що реформи впроваджуються надзвичайно швидко і законопроекти по них доопрацьовуються одразу ж після схвалення, що вносить плутанину серед населення.

Проте відмова від подальшої участі України в програмі «Стенд-бай» може також носити певні загрози як для вітчизняної економіки в цілому, так і для фінансового сектору зокрема. Серед основних аргументів щодо необхідності продовження співпраці з МВФ доречно було б виділити такі:

1. Кредитні ресурси МВФ Україна залучає за нижчими відсотковими ставками, ніж ті, які діють на світовому фінансовому ринку. З цієї позиції, в умовах зростання боргового навантаження та відшкодування основної суми боргів попередніх періодів надходження коштів від МВФ було б доречним.

2. Незважаючи на позитивне сальдо зведеного платіжного балансу за січень-липень 2011 р. (1,9 млрд. дол. США), ситуація може різко змінитися до кінця поточного року [2]. По-перше, зменшаться обсяги експорту сільгосппродукції з України та може зрости вартість імпорту газу з Російської Федерації. По-друге, значну частку серед залучених іноземних інвестицій складають кошти виручені від продажу «Укртелекому», а продаж іншого великого об'єкту до кінця року не планується. По-третє, в умовах фіксації курсу національної валюти за одночасного зростання темпів інфляції, реальний обмінний курс гривні ревальвує, що негативно відображається на зовнішньоторговельному сальдо. В даній ситуації можна однозначно стверджувати, що кошти МВФ, спрямовані на поповнення золотовалютних резервів, сприятимуть вирівнюванню платіжного балансу.

3. Факт співпраці країни з МВФ є сигналом для іноземних інвесторів та кредиторів стосовно того, що в країні здійснюються системні реформи, а вкладені ними кошти є опосередковано гарантовані до відшкодування найавторитетнішою міжнародною фінансовою організацією на випадок дефолтних очікувань.

Таким чином, варто зазначити, що співпраця України з МВФ впродовж останніх років набуває нових характерних рис. Формується підґрунтя для введення плаваючого режиму валютного курсоутворення, здійснюється ряд реформ, покликаних подолати хронічний бюджетний дефіцит в нашій країні, здійснюється кредитування спрямоване на стабілізацію стану платіжного балансу. Попри існування різних поглядів щодо доцільності подальшого кредитування з боку МВФ, здійснений аналіз приводить до наступного висновку: загроза погіршення сальдо платіжного балансу в короткостроковому періоді, а відтак і подальшої девальвації гривні однозначно є. Власних запасів золотовалютних резервів в умовах панічного настрою населення та посилення спекулятивних явищ, може і не вистачити для підтримання курсу національної валюти на сталому рівні. Тому наразі відмовитися від коштів МВФ було б великою помилкою, але ці кошти необов'язково мають бути надані де-факто. Достатньо тільки принципової домовленості між сторонами, що Україна, зі стовідсотковою гарантією, в разі необхідності отримає кредитні ресурси від Фонду вчасно і в достатньому обсязі. Проте це питання вже більше належить до політичної площини і вміння досягати консенсусу.

**Список літератури:**

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрану.

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://bank.gov.ua>. – Назва з екрану.

6. Гроші МВФ і валютна стабільність: чи тотожні ці поняття? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/05/02/236936>

**Данилина Светлана Алексеевна**

*Одесский государственный экономический университет г. Одеса*

**ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА**

Начиная с XIX века общей закономерностью капиталистической эволюции является опережающее накопление совокупного ссудного капитала по сравнению с действительным. Эта тенденция еще больше усилилась в XX в., особенно во второй его половине, когда по абсолютным размерам ссудный капитал намного превзошел сумму основных активов. На сегодняшний день масштабы реального сектора и сектора ценных бумаг являются несопоставимыми, они оторвались друг от друга. Помимо концентрации и централиза-

ции можно говорить о новой форме накопления капитала, а также о том, что аспект анализа смещается из сферы реального производства в сферу денежных операций. Проблематикой накопления фиктивного капитала занимается большое количество современных украинских и российских авторов: В. Бурлачков, И. Дорошенко, В. Геец, С. Глазьев, А. Гриценко, В. Маневич, О. Некипелов, А. Чухно, О. Яременко и др.

Сформировавшийся огромный финансовый сектор в последнее время превращается в относительно самостоятельное и самодостаточное явление. Он растет темпами, которые существенно опережают динамику капитала в сфере реального производства. С одной стороны, как форма господствующего вида капитала, опирающегося на власть гигантских корпораций, сращенных с мощнейшими государствами мира, фиктивный капитал обрел гораздо большую устойчивость. С другой стороны, он еще более оторвался от своей материальной основы, капитала тех сфер, где создается стоимость, и стал виртуальным. Накопление капитала приобрело характер накопления фиктивного капитала, исчез механизм перетока денежного капитала в реальный сектор. Аспект анализа сместился из сферы реального производства в сферу фиктивного капитала. В мировой экономике появилась гигантская надстройка, в которой происходит относительно самостоятельное движение финансового капитала как обособившейся формы капитала вообще.

Приоритетное развитие данной сферы стало следствием фундаментального перенакопления капитала в реальном секторе и еще более интенсифицировало это перенакопление. Кризис перепроизводства возникает в том случае, когда концентрируется такое количество перенакопленного капитала (который не приносит среднюю прибыль или вообще не может быть прибыльно применен вследствие закона тенденции нормы прибыли к понижению), что значительная часть предпринимателей оказывается на грани банкротства. Новые технологии, ведущие к росту производительности труда, предполагают приоритетное развитие человеческих качеств и творческого содержания труда, изменяют динамику органического строения капитала и, следовательно, нормы прибыли. Перенакопление усиливается приоритетным развитием финансового сектора. Наиболее производительные ресурсы переливаются из сферы материального производства в иные сферы, где не создаются материальные блага. Во всех этих сферах создаются лишь превратные формы богатства. Обострение кризиса перенакопления выразилось в том, что основная часть аккумулированных средств пошла в финансовый сектор, что привело к появлению больших финансовых «пузырей».

Несоответствие в развитии реального и финансового секторов экономики выражается в чрезмерном увеличении объема оборота ценных бумаг и их производных (деривативов), в мультипликации фиктивного капитала, в резком сокращении стоимости ценных бумаг во время кризисов, которое не сопоставимо с падением производства в реальном секторе и т.д. Деривативы настолько усложняют современную финансовую систему, что

інвестор не в состоянии оценить риски. За последние пять лет рынок деривативов разросся с 114 до 591 трлн. долларов. Сегодня доля виртуальных финансовых ценностей превысила 90% от общего оборота мирового рынка, а в середине XIX века эта доля составляла менее 50%. Например, оборот валютных бирж превысил \$1100 трлн., рынок производных финансовых инструментов — \$860 трлн., в то время объём совокупного мирового ВВП составляет лишь \$65 трлн. Объём финансовых фьючерсов на нефть, превышает объём физической нефти (в ценовом выражении) в сотни раз.

Современная финансовая система фактически не выполняет свои прямые функции - обеспечивать стабильное денежное обращение, формировать потоки инвестиций и страховать их от финансовых рисков. Она сама больше производит эти риски, чем спасает от них. Основные институты этой отрасли - крупные банки и финансовые корпорации - это универсальные финансовые концерны, которые увлеклись предпринимательством и игрой на финансовых рынках и забыли о своей главной задаче: формировать и направлять потоки капитала и финансовых ресурсов в нужном для общества направлении. Значительная часть этих ресурсов либо вообще не попадает в реальный сектор экономики, а перетекает от одной финансовой компании к другой, наращивая по дороге объёмы их доходов до невообразимых размеров, либо оказывается в тех отраслях, которые удовлетворяют искусственно раздутый с помощью финансов спрос и потребительские инстинкты наиболее состоятельной части общества. Индикаторы финансовой системы направляют реальный сектор экономики по ложному пути, вызывая большие структурные перекосы теперь уже в сфере производства и потребления. Поэтому необходимо существенное усовершенствование регулирования соотношения производства и денежно-финансовой системы, поиск таких форм и методов управления этими системами, которые были бы адекватны современным условиям социально-экономического развития и обеспечивали соответствие между ними.

**Легкоступ Ігор Іванович**

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

**ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ  
В УКРАЇНІ  
ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ  
ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Після розпаду Радянського Союзу в країнах Центральної і Східної Європи спостерігається загальна тенденція переходу від централізації до децентралізації як політико-адміністративної, так і економічної складових державної політики. Як складова економічної політики держави реформаційних процесів набуває і бюджетна політика країн. Не залишається осторонь цих процесів Україна, яка в 1996 році приєдналася до Європейської

хартії про місцеве самоврядування, яка передбачає відокремленість місцевого самоврядування від державної влади і повну незалежність у здійсненні покладених на нього функцій у межах своєї компетенції.

Основою для теорії децентралізації є однойменна теорема В. Оутса, сформульована ним у 1972 р. Згідно неї, якщо в ізольованих територіальних утвореннях існує можливість для надання суспільного блага і його граничні витрати дорівнюють середнім витратам на його виробництво в кожному з утворень, незалежно від того, чи надається воно централізованим чи децентралізованим шляхом, то надання цього блага місцевими органами самоврядування в кількості, яка відповідає реальному попиту, завжди буде більш ефективним, ніж його надання урядом у фіксованому обсязі (на постійному рівні) [1].

Ш. Бланкарт на основі цієї теореми сформулював наступний висновок щодо бюджетного устрою країни: фінансово – політична відповідальність за формування дохідної та планування видаткової частини бюджету має покладатися, насамперед, на місцеві органи влади, а не на регіональний чи центральний уряд, оскільки саме таким чином відбувається більш повне врахування потреб громадян, які проживають в окремих територіальних одиницях [2, с. 597].

Існують різні види децентралізації, основними з яких є економічна, адміністративна та політична. Економічна децентралізація у сфері міжбюджетних відносин отримала назву фіскальної або бюджетної децентралізації.

„Головною метою фіскальної децентралізації є наближення управління до людей, а це, в свою чергу, вимагає зміцнення фінансів місцевих урядів” [3, с. 22]. Фіскальна децентралізація вимагає більшої автономії місцевої влади в ухваленні незалежних фінансових рішень. Для проведення політики фіскальної децентралізації потрібно виконати необхідні та бажані умови.

До необхідних умов належать: політична автономія місцевих органів влади, їх відповідальність у видатковій сфері, значний обсяг податкових повноважень, бюджетна автономія, прозорість. До бажаних умов відноситься: свобода від надмірного контролю над видатками з боку центрального уряду, безумовні трансферти від центрального уряду, повноваження у сфері здійснення запозичень.

Поняття „фіскальна децентралізація” або „бюджетно-податкова децентралізація” трактується різними вченими неоднаково. На наш погляд, фіскальна децентралізація це - побудований на принципі субсидіарності процес розширення видаткових та доходних повноважень, збільшення фінансової незалежності регіональних та місцевих органів влади з метою підвищення їх фінансової ініціативи та відповідальності, ефективності міжбюджетних відносин.

Аргументами на користь фіскальної децентралізації є те, що: фіскальна децентралізація підвищує конкуренцію серед місцевих урядів, що, у кінцевому підсумку, обмежує обсяги суспільного сектору; децентралізація



підвищує ефективність, оскільки місцеві уряди мають кращу інформацію про потреби своїх резидентів, ніж центральний уряд; фіскальна децентралізація сприяє ефективнішому розміщенню ресурсів.

Класична теорія фіскальної децентралізації передбачає, що видаткові повноваження та фінансові джерела будуть розмежовані між рівнями державного управління одночасно і кожен владний рівень фінансуватиме визначений обсяг видатків відповідно до своїх повноважень.

Але в багатьох країнах повноваження більш децентралізовані, ніж фіскальні джерела, тому постає необхідність передачі фінансових ресурсів від центральних до регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування. Існує багато шляхів вирішення цього питання, основними з яких є закріплення за місцевими бюджетами частини загальнодержавних податків та побудова системи міжбюджетних трансфертів.

Для ефективного та стабільного функціонування економічної системи держави фінанси центрального та місцевих урядів повинні бути збалансовані. Протягом 1993 – 2010 рр. частки доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у ВВП та доходах зведеного бюджету зменшились з 16,0 % до 7,4 %, та з 47,8 % до 25,6 %, відповідно.

Показник частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів зріс з 10,0 % у 1993 р. до 49,5 % у 2010 р. Частка місцевих податків у загальних доходах місцевих бюджетів зменшилась з 2,6 % у 1998 р. до 0,5 % у 2010 р. Дані показники свідчать про зниження рівня фінансової незалежності місцевих органів влади, зменшення їх впливу на соціально-економічні процеси в регіонах, посилення тенденцій державного регулювання в розподілі бюджетних коштів.

Запровадження політики фіскальної децентралізації в Україні має стати дієвим чинником стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу із фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади по вертикалі.

### **Список літератури**

1. Oates W. Fiscal Federalism [текст] / W. Oates. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979.
2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки [текст] / Ш. Бланкарт. Пер. з нім., ред. В.М. Федосова. – К.: Либідь. 2000. – 654 с.
3. Ebel R.D. Intergovernmental Relations: Issues in Public Policy [текст] / R.D. Ebel, S. Yilmaz. Course “Intergovernmental Fiscal Relation”. – Budapest: CEU, 1999.

**Харинович-Яворська Діана Октавіанівна**  
*Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці*

## **ЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Теперішня економічна ситуація, що склалась в період другої хвилі економічної кризи доводить, що важливим для суб'єктів господарювання є стійкість функціонування та пошук шляхів адаптації до негативних чинників впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Варто визнати, що у системи менеджменту вітчизняних суб'єктів реального сектору низька здатність оперативно, а головне, з мінімальними витратами реагувати на збурення і зміни в ринковому середовищі. Тому практика доводить, що стратегічного успіху досягають суб'єкти господарювання, які мають значний потенціал для трансформації традиційних схем функціонування на їх гнучкий аналог.

Так як, гнучкість є одним із засобів контролю невизначеності середовища, що передбачає розробку суб'єктом господарювання сукупності нових методів управління і вибору між ними найкращого з мінімальною втратою часу і продуктивності та мінімальними витратами. Тому прагнення забезпечити своє стійке функціонування суб'єктів реального сектору актуалізує питання управління фінансовою гнучкістю.

Під час першої хвилі економічної кризи в 2008 році уряд країни рятував економіку, вливаючи ліквідність в банківську сферу, в той час як реальний сектор економіки виявився в обмеженому доступі до додаткового капіталу, нездатності адаптуватись до нових змін. Таким чином, криза розкрила гостру проблему потреби переходу до використання нових гнучких методів управління.

Фінансову гнучкість слід розуміти, як здатність суб'єкта господарювання до своєчасної реалізації «прихованого» або «неявного» фінансового потенціалу з метою пристосування до мінливих умов функціонування, обмежену мінімальним зростанням вартості капіталу, що використовується й залучається, або незначною втратою вартості активів в результаті їх обернення до ліквідної форми [1, с.122].

Необхідність формування фінансової гнучкості суб'єктами господарювання визначається трьома групами причин: 1) необхідністю у додатковій ліквідності появою додаткових інвестиційних можливостей; 2) зміною вартості капіталу; 3) зміною ступеня корпоративного контролю і акцентів в управлінні ринковою вартістю суб'єкта реального сектору економіки [1, с.124]

Можна виділити такі види гнучкості, обумовлені вищезгаданими причинами: експансійну, рестрикційну, структурну.

І саме на основі показників ефективності формування експансійної, рестрикційної, структурної гнучкості необхідно розробити інтегральний критерій ефективності формування фінансової гнучкості, яким може бути індекс фінансової гнучкості суб'єкта господарювання. Це дозволить визначити рівень гнучкості, порівняти його з аналогічними показниками інших суб'єктів, для розробки заходів, що спрямовані на покращення гнучкості.

В цілому комплекс механізмів формування та оцінювання фінансової гнучкості має такі підсистеми: діагностика потреби в деякому виді гнучкості, її формування та оцінювання сформованого рівня гнучкості.

Діагностикою потреби у певному виді фінансовій гнучкості суб'єкта господарювання є комплекс аналітичних заходів, спрямований на вивчення фінансового стану, фінансової стабільності, з метою встановлення причин необхідності формування фінансової гнучкості.

Підсистема формування фінансової гнучкості спрямована на пошук можливих варіантів формування певного виду гнучкості. Формування буде проводитись з використанням опціонів, під якими розуміють право чи можливість здійснювати ухвалені управлінські рішення в майбутньому [2, с.117, 3 с.26].

Оцінювання фінансовій гнучкості суб'єкта господарювання спрямована на визначення відповідності рівня гнучкості заявленим потребам, внесення коректив у структуру фінансування з метою досягнення необхідного ступеня гнучкості, за умови контролю фінансової стабільності.

Так як фінансова гнучкість ототожнюється з опціоном як із вбудованою можливістю зміни управлінських рішень у період виконання, тому експансійна фінансова гнучкість може розглядатись як опціон-пут, як вбудована можливість або здатність суб'єкта господарювання до розширення (реалізації) його фінансового потенціалу без суттєвої втрати економічної ефективності.

Рестрикційна фінансова гнучкість характеризує вбудовану можливість суб'єкта господарювання до звуження його фінансового потенціалу без істотної втрати економічної ефективності. Вона представлена як опціон на скорочення фінансових ресурсів (опціон-кол), що являє собою договір з відстроченою умовою, одна із сторін якого за означену премію іншій стороні отримує на певний проміжок часу право вибору щодо виконання чи невиконання умов даного договору за достроковим звуженням капіталу.

Структурна фінансова гнучкість передбачає коригування структури капіталу суб'єкта господарювання залежно від необхідності змінити ступінь корпоративного контролю, а також вплинути ринкову вартість. Вона має здатність до розширення або звуження фінансового потенціалу суб'єкта господарювання без втрати економічної ефективності. Тому, залежно від ситуації, яка склалась, даний вид гнучкості може поводитись або як опціон-кол (опціон на розширення), або опціон-пут (опціон на звуження потреби у фінансових ресурсах).

Запропоновані механізми формування і оцінювання окремих видів фінансової гнучкості дають можливість ефективно реалізувати наявні ресурси для підвищення гнучкості, а також виявити можливості фінансового стану суб'єкта господарювання.

### Список літератури

1. Чишко И.С. Сущность финансовой гибкости субъектов хозяйствования и факторы, определяющие ее величину // Економіка і організація управління: Збірник наукових праць. – Вип 1 (17) / Під заг.ред – Донецьк, ДонНУ, 2010. – С.113-126.

2. Дамобаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. Д. Липинский, И. Розмаинский и др. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

3. Neufville, R. (2005)/ Real options: dealing with uncertainty in system planning and design. Integrated assessment, 1: 26-34

Степаненко Богдана Валеріївна

ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", м. Київ

### МОДЕЛЬНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ НА РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ В ЄВРОПІ

Вплив елементів фінансового механізму на розвиток зеленого бізнесу залежить від стадії життєвого циклу в якому перебуває цей напрямок діяльності. На стадії становлення зелений бізнес потребує формування нормативно-правової бази для здійснення своєї діяльності, в той час як на стадії розвитку цей елемент вже не буде відігравати визначальну роль й стимулюючими будуть виступати елементи, які створюють жорсткі умови для діяльності суб'єктів господарювання, що створюють екологічно-деструктивний вплив на довкілля. Передбачається, що в країнах де зелений бізнес активно розвивається існує ефективний механізм стимулювання цього напрямку діяльності, в той час як в країнах де ще не створено жодного підприємства цього напрямку діяльності або їх існує лише декілька цей механізм є малоефективним та потребує удосконалення. Для того, щоб перевірити цю гіпотезу, дослідження проводиться для двох груп країн, які поділено відповідно до стадій життєвого циклу існування зеленого бізнесу, а саме: **країни в яких зелений бізнес перебуває на стадії розвитку - ЄС15** (Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Швеція та Великобританія); **країни в яких зелений бізнес перебуває на стадії становлення - ЄС(27-15)** (Болгарія, Кіпр, Чеська республіка, Естонія,

Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія).

Побудова моделей здійснюється на основі аналізу панельних даних за методом фіксованих ефектів, що дозволяє подолати проблеми гетерогенності у розрізі країн нашої вибірки. Модель з фіксованими ефектами дозволяє показати індивідуальний вплив всіх (включених та не включених) змінних, які приймають різні значення для різних країн, але не міняються в часі [8, с. 143]. Реалізація моделі здійснюється у середовищі пакету прикладних програм EViews 5.1 на основі даних Євростату.

Для проведення дослідження до уваги беруться такі елементи фінансового механізму як нормативно-правове регулювання, що виражається через індекс ефективності законодавства, еколого-економічні інструменти, які проявляються у державних екологічних витратах, державних субсидіях на розвиток зеленого бізнесу та екологічних податках.

Аналізуючи окремо кожен елемент фінансового механізму в групі країн ЄС15 можна помітити, що:

– *частка екологічних податків в податкових надходженнях* має обернений вплив на приріст EMAS підприємств. Тобто зростання цього показника призводить до зменшення кількості підприємств зеленого бізнесу. Зважаючи на те, що екологічні податки застосовуються переважно до підприємств діяльність яких несприятливо позначається на стані навколишнього природного середовища, то такий зв'язок є логічним, тому що високе значення показника вказує на значний ступінь екологічно-деструктивного впливу на довкілля суб'єктів господарювання в країні;

– *державні екологічні видатки* також мають обернений вплив на фактор. Це пояснюється тим, що фінансування державою екологічних заходів в країні відбувається за умов якщо діяльність зеленого бізнесу є неефективною й не виконує однієї з своїх функцій – покращення стану довкілля. Коли ж в країні зелений бізнес стабільно розвивається, то фінансування екологічних заходів відбувається за рахунок суб'єктів господарювання;

– *субсидування зеленого бізнесу* впливає на збільшення кількості підприємств зеленого бізнесу з лагом в один період, що означає, що виділення державних коштів на стимулювання розвитку зеленого бізнесу спричинить зростання кількості EMAS підприємств в наступному році. Це пояснюється тим, що державні кошти використовуються переважно для переоснащення виробничих потужностей екологічно-конструктивними технологіями, що в свою чергу потребує певного часу.

– *залежність ефективності законодавства* та зростання зеленого бізнесу є логарифмічною, що вказує на те, що цей фактор є більш ефективним на етапі становлення, коли існує мала кількість підприємств зеленого бізнесу.

Загалом слід відзначити, що найбільший статистичний вплив на приріст EMAS підприємств в групі країн ЄС15 створює частка екологічних

податків в податкових надходженнях. Це вказує на те, що найкращим стимулом переорієнтації суб'єктів господарювання в напрямку „озеленення” своїх виробничих методів та устаткування є створення таких умов функціонування за яких підприємствам більш економічно вигідно фінансувати заходи, які знижують екологічно-деструктивний вплив їх діяльності на довкілля, ніж сплачувати екологічні податки.

Аналізуючи окремо кожен елемент фінансового механізму в групі країн ЄС(27-15) можна помітити, що:

– *частка екологічних податків в податкових надходженнях* впливає на зростання EMAS підприємств в країнах ЄС(27-15) з лагом у один період тобто один рік. Це обумовлено, тим, що введення нових екологічних податків або підвищення ставок цих податків потребує певного часу для здійснення певної реорганізації в діяльності підприємств для переходу на екологічно-конструктивні технології та методи виробництва;

– *державні екологічні видатки* також впливають на збільшення кількості EMAS підприємств з лагом у один рік. Поясненням цього є те, що зростання екологічних видатків веде до формування екологічної свідомості населення, яка підвищує попит на екологічні товари та послуги спричиняючи, таким чином, збільшення пропозиції цих товарів на ринку. Цей процес відбувається не одномоментно, а потребує певного часу для свого здійснення;

– *субсидування зеленого бізнесу* негативно позначається на становленні зеленого бізнесу в ЄС(27-15). В першу чергу, це пояснюється тим, що в країнах з ринками, що розвиваються, субсидуються переважно ті галузі економіки, які не можуть діяти на засадах самоокупності та самофінансування. Таким чином, ті напрямки економічної діяльності, які на постійній основі отримують фінансову підтримку держави поступово втрачають інвестиційну привабливість, так як інвестори відносять їх до нерентабельних або низько прибуткових напрямків економічної діяльності. Таким чином, зниження інвестиційної привабливості зеленого бізнесу буде відбуватися за умов постійного субсидування цього напрямку;

– вплив *ефективності законодавства* на приріст підприємств зеленого бізнесу є позитивним й проявляється одразу.

Загалом слід відзначити, що найбільший статистичний вплив на становлення зеленого бізнесу в групі країн ЄС(27-15) створює державне субсидування. Цей вплив є негативним й проявляється через 2 роки. Чинники, що створюють позитивний вплив на становлення зеленого бізнесу в країнах групи ЄС(27-15) є державні екологічні витрати та ефективність законодавства. Зростання цих показників веде до формування екологічної свідомості населення, що згодом трансформується у зростання попиту на ринку екологічних товарів та послуг. Найменший вплив на зростання кількості EMAS підприємств має частка екологічних податків у податкових

надходженнях, що вказує на те, що податкова політика у сфері природокористування в країнах групи ЄС(27-15) є неефективною.

Вплив фінансового механізму на становлення зеленого бізнесу в країнах ЄС(27-15) буде відрізнятися в залежності від країни. Найбільш сприятливі умови для становлення зеленого бізнесу в групі ЄС(27-15) має Угорщина (3,20), де приріст EMAS підприємств є найбільшим. В той же час, негативний вплив держави на становлення зеленого бізнесу існує в таких країнах як Болгарія, Латвія, Литва та Румунія. Саме в цих країнах на кінець 2010 р. ще не зареєстровано жодної EMAS компанії, що обумовлено внутрішніми економічними та політичними умовами розвитку країн.

Таким чином, для досягнення стабільного розвитку зеленого бізнесу в країнах групи ЄС(27-15), в першу чергу, слід підвищувати екологічну свідомість населення через збільшення екологічних витрат на еколого- та природоохоронні заходи, підвищення ефективності законодавства та підвищення ставок екологічних податків до рівня за якого підприємствам було б вигідніше переходити на екологічні методи та технології виробництва продукції ніж сплачувати екологічні податки та збори.

Таким чином, проведені дослідження дають нам змогу стверджувати, що роль держави як у становленні так і розвитку зеленого бізнесу є досить вагомою, оскільки в країнах де діє ефективний фінансовий механізм число підприємств зеленого бізнесу є найбільшим. Зважаючи на це, в Україні сьогодні доцільно розпочати формування фінансового механізму становлення зеленого бізнесу з розробки нормативно-правової бази у сфері екологічно чистого виробництва та збільшувати фінансування природоохоронних заходів. Ці заходи будуть сприяти розвитку зеленого бізнесу в країні, який забезпечує стале економічне, екологічне та соціальне зростання.

#### **Список літератури:**

1. *Степаненко Б.В.* Особливості та проблеми методології визначення поняття «зелений бізнес» // Економіка та прогнозування. – 2010. – №4. – С. 22-38.

2. *Дитрих В.* Зеленый бизнес - миллиардная сделка! На смену доткомам приходят дотгрини / Вальтер Дитрих [пер. с нем. В.Хартмана]. – К.: Ин-т экон. и прогнозир. НАН Украины, 2009. – 296 с.

3. *Elkington J.* The Triple Bottom Line, Does It All Add Up?: Assessing the Sustainability of Business and CSR / John Elkington. – Earthscan Publications Ltd., 2004. – 186 p.

4. *Isaak R.* Green Logic: Ecopreneurship, Theory and Ethics / Robert Isaak. – Sheffield: Greenleaf, 1998. – 144 p.

5. *Білявський Г.О.* Порядок Денний XXI століття: Національний шлях до гармонійного розвитку / Білявський Г.О., Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Медведенко І.В. Навродський В.М. – К.: Літсофт, 2002. – 51 с.

6. *Вернадский В. И.* Биосфера / В.И. Вернадский. – М.: Мысль, 1967. – 49 с.

7. Веклич О.О. Потрібен "євроремонт" економічного механізму екологічного регулювання / О.О. Веклич, В.В. Бугас // Вісник НАН України. – 2006. – № 3. – С. 49-57.

8. Мхитарян В.С. Економетрика / В.С. Мхитарян, М.Ю. Архипова, В.А. Балаш, Т.А. Дуброва, В.П. Сиротин. – М: Проспект, 2009. – 384 с.

**Дроненко Ігор Олександрович**

*Міністерство надзвичайних ситуацій України, м. Чернівці*

### **ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

Інвестування в країнах Центральної і Східної Європи має свою специфічну логіку ядром якої є відповідність мети компанії розвитку в інших країнах. Стратегічне прийняття рішення про розміщення транскордонних інвестицій відрізняється в залежності від компанії. Такі відмінності впливають з інвестиційних цілей та досвіду розміщення транскордонних інвестицій, а також від ступеня ризику, який компанії готові мати при підписанні транскордонних угод. Очевидно, що великі транснаціональні корпорації мають перевагу як в досвіді, так і в ступені ризику. Таким чином, вони можуть бути першими іноземними інвесторами на ринках Центральної і Східної Європи. Малим та середнім підприємствам необхідно більше часу для техніко-економічного обґрунтування та оцінки ризиків. Вони повинні спиратися на реальний досвід, накопичений більшими компаніями.

В інвестиційній моделі транскордонного співробітництва виділяються окремо елементи прийняття рішень та підтримки прийняття цих рішень (рис. 1). Прийняття рішень відбувається у певні кроки, через які компанії здійснюють пошук альтернатив та пропонують рішення. В моделі присутні три таких кроки, якщо глобальна стратегія компанії – це інвестиції в процеси. Елементи підтримки рішень забезпечують процес прийняття рішень інформацією. Створення глобальної стратегії компанії розглядається як прийняття рішень елементом процесу поза досліджуваною моделлю. Елементи підтримки рішень сприймаються досліджуваною моделлю як зовнішні дані, які не можуть перебувати під впливом елементів прийняття рішень в рамках моделі.

Досліджувана модель визначає чотири елементи підтримки рішень:

- стратегія діяльності компанії;
- специфіка інвестиційної сфери;
- інвестиційні детермінанти, що визначають основу інвестиційного об'єкта;



- можливі форми інвестування;

Три елементи прийняття рішень отримані на основі інформації про підтримку прийняття рішень:

- стратегічні цілі компанії по відношенню до інвестиційної сфери;
- інвестиційний режим;
- інвестиційне рішення.

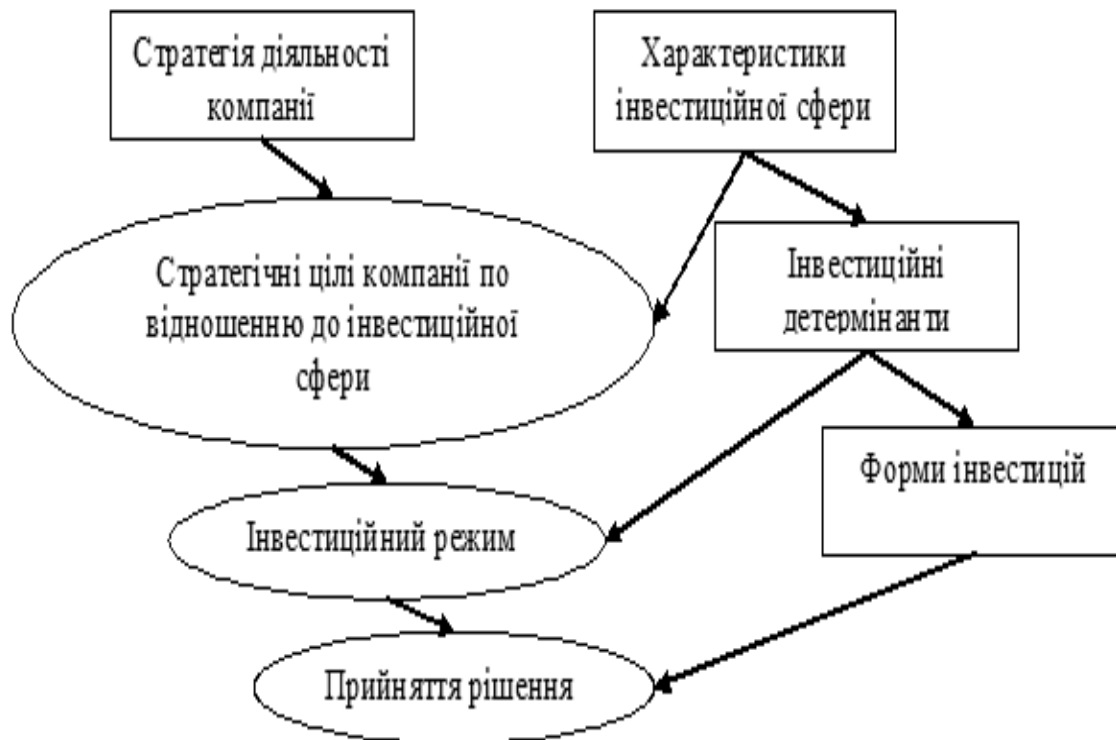


Рис 1. Інвестиційна модель транскордонного співробітництва

Стратегічні цілі по відношенню до інвестиційної сфери є похідними від глобальної стратегії компанії і характеристик інвестиційної сфери, які є першим кроком в прийнятті рішень. Інвестиційні цілі визначають їх конкретні розміри по відношенню до певної сфери інвестицій з урахуванням характеристик видів економічної діяльності, що зазначено в інвестиційних детермінантах. Співставлення інвестиційних цілей економічної діяльності з інвестиційними детермінантами цієї діяльності призводить до інвестиційного режиму, тобто інвестиційних відносин компанії. Це є другим кроком у прийнятті рішень. Інвестицій режим разом із можливими формами інвестицій визначають напрями остаточного інвестиційного рішення, що є третім кроком. Модель була апробована низкою компаній в Центральній і Східній Європі [1].

#### Список літератури:

1. Julia djarova. Cross-border investing. The case of central and eastern europe. - Rotterdam, the Netherlands. - Kluwer academic publishers. – 2004.

Бабух Ілона Борисівна

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ФІНАНСУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Активні наукові пошуки економічно і політично доцільної структури і масштабів соціальної сфери органів місцевого самоврядування почалися у всьому світі у 70-х роках ХХ ст. Ключовими питаннями цієї проблематики були визначені наступні: якими кількісно та якісно повинні бути бажані для суспільства та окремого регіону (міста) масштабу і структур споживання соціальних благ; як визначити цільові орієнтири, які відображають реально інтереси суспільства (громади) у цій сфері; якими реальними діями можна наблизити рівень розвитку соціальної сфери до прийнятних (і доцільних економічно) параметри з точки зору суспільства та окремої громади?

Методологічною базою дослідження у цій галузі є наукові концепції, в яких витрати на розвиток соціальної сфери трактуються як необхідні інвестиції в розвиток людського капіталу, без яких не можливе економічне зростання. Це і теорія "суспільних витрат" П.Самуельсона [1], і теорія "суспільних фінансів" Д.Б'юкенена [2], і теорія "людського капіталу" Г.Беккера [3] і, безумовно, теорія "мариторних благ" Р.Масгрейва [4], які сьогодні стали загально визначальним надбанням світової економічної науки.

Категорії "соціальні стандарти", "мінімальні стандарти", "нормативи фінансового забезпечення мінімальних стандартів" увійшли і стали загальновизнаними у світовій економічній науці, – і, зазвичай, їх пов'язують із класичною роботою Р.Масгрейва "Теорія суспільних фінансів". Саме Р. Масгрейв підкреслював, що існують так звані "суспільні блага" попит на які з боку приватних осіб відстає від "бажаного суспільством" і стимулюється державою. Р.Масгрейв теоретично "виправдав" необхідність державної підтримки виробництва і споживання окремих видів "соціальних" товарів і послуг, саме тих благ, справжня цінність, яких споживачам невідома. Саме тому держава повинна опікуватись виробництвом цих корисних для суспільства благ та за допомогою бюджетних дотацій виробникам спонукати індивідуумів до їх споживання [4].

Зміст і особливості вище названих теорій "суспільних фінансів" дозволяють інтерпретувати бюджетні асигнування на соціальну сферу на рівні регіонів (міст) як фінансове забезпечення пропозиції соціальних благ у доцільному для суспільства обсязі. Це принципове положення служить відправним пунктом у розробці нормативів бюджетного фінансування соціальної сфери у визначенні соціально-економічної природи міжбюджетних відносин концептуалізації фінансового територіального вирівнювання у бюджетному регулюванні завдяки використанню теорій бюджетного федералізму при формування моделі міжбюджетних відносин в Україні.

Водночас, аналіз місцевих податків та зборів, як до прийняття податкового кодексу так і після його запровадження, свідчить, що вони не відіграють належної фіскальної ролі у процесі формування доходів місцевих бюджетів, розглядаються як другорядні податки в системі оподаткування, тому, на наш погляд, удосконалення бюджетного регулювання потрібно розпочинати саме з реформування місцевого оподаткування.

Аналіз існуючої практики свідчить про необхідність переглянути систему розподілу податкових доходів між рівнями бюджетної системи. На наш погляд, органам місцевого самоврядування доцільно передати максимальний обсяг ресурсів необхідних для виконання повноважень (у тому числі "соціальних стандартів") у формі податкових доходів, а не дотацій вирівнювання. Переваги тут очевидні – адже місцеві органи влади зможуть тоді самостійно прогнозувати власні доходи на середньострокову перспективу підвищувати, до речі, власний кредитний рейтинг та формувати довгострокові графіки обслуговування місцевого боргу.

У цьому плані реформа адміністративно-територіального устрою України, яка відбуватиметься комплексно з реформуванням місцевого самоврядування не тільки підвищить ефективність державного управління, але і створить економічні, правові та організаційні передумови формування спроможних територіальних громад, які ефективно та в повному обсязі виконуватимуть соціальні завдання та функції місцевого самоврядування, використовуючи для цього власну фінансову базу.

Це дозволить не тільки зміцнити основи прогнозованості місцевих бюджетів, довгострокового планування, місцевих запозичень, але і побудувати адміністративно-територіальний устрій України відповідно до європейських стандартів територіального розподілу.

Найважливішими заходами такої фінансової стратегії в Україні повинні бути: зміцнення власної фінансової бази органів місцевого самоврядування і проведення вирівнювання фінансової спроможності в обсязі, що залишатиме місцевим органам стимули для покращення податкової бази та адміністрування податків, удосконалення діючої моделі міжбюджетних відносин шляхом впровадження положень бюджетного федералізму; впровадження кількісних критеріїв оцінки зусиль органів місцевого самоврядування у досягненні цілей середньострокових регіональних програм; чіткість умов для надання міжбюджетних трансферів центральною владою із передбаченням санкцій у разі їх невиконання; забезпечення місцевих органів влади фіскальними засобами для досягнення рівня соціальних послуг відповідно попиту; пошук альтернатив надання таких послуг за критерієм раціональності; контроль соціально-економічного стану регіонів з метою забезпечення просторового розвитку держави.

#### **Список літератури:**

1. Самуельсон Пол, Нордхаус Вільям. Economics [18-е изд.] – М.: "Вільямс", 2006. – 1360 с.

2. Бьюкенен Дж. Общественные финансы в демократическом процессе / Джеймс Бьюкенен – М.: "Астог-Принт", 2001. – 150 с.
3. Беккер Г. Человеческий капитал / Гарри Беккер. – М.: Экономистъ, 1999. – 230 с.
4. Масгрейв Р.А., Масгрейв. П.Б. Государственные финансы: теория и практика [пер. с 5-го англ. изд. 1989]. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.

**Товбійчук Віра Святославівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання, коли відбуваються кризові явища в економіці, на перше місце виходить проблема оцінки ефективності господарюючих суб'єктів. Проблема полягає не лише в пошуку відповідей на запитання: що віднести до критеріїв ефективності, як оцінити ефективність, передусім у виборі позиції оцінки? Очевидно, що оцінка одного й того самого об'єкта, явища, процесу може виявитися різною і навіть протилежною залежно від точки зору та позицій, з яких вона оцінюється.

Зауважимо, що у вітчизняній та зарубіжній літературі поняття ефективності часто ототожнюється з різними поняттями, наприклад, прибутковості. До того ж ці два поняття інколи замінюються іншими поняттями, які часто характеризують лише окремі сторони чи області діяльності організаційної системи. У зв'язку з цим деякі економісти пропонують відійти від поширеної думки про те, що ефективність характеризується співвідношенням результату і затрат [1, с. 96].

Проблема оцінки ефективності структури капіталу підприємств теж має своє підґрунтя. При виборі джерел фінансування і формування відповідної структури капіталу виникає дилема з точки зору співвідношення власного та позикового капіталу для конкретного підприємства.

Наш підхід до оцінки ефективності структури капіталу базується на виділенні відповідних критеріїв ефективності структури джерел фінансування, якими є забезпечення фінансової стійкості і зростання рентабельності суб'єкта господарювання в сучасних умовах. Тобто за основу формування ефективної структури капіталу ми пропонуємо ступінь або вірогідність досягнення намічених цілей. Виділення саме цілей (або критеріїв) пов'язано з тим, що метою залучення фінансових ресурсів завжди є зростання прибутку на одиницю вкладеного власниками в діяльність підприємства капіталу. Крім того, структура капіталу, а саме співвідношення між власним і позиковим капіталом, безпосередньо надає інформацію про рівень фінансової стійкості і стабільності підприємства. Тому структуру

капіталу можна вважати ефективною тоді, коли забезпечується фінансова стійкість і зростає рентабельність власного капіталу підприємства [2].

Оцінка ефективності капіталу й визначення оптимальної структури для конкретного підприємства має важливе значення, оскільки, співвідношення між власним і позиковим капіталом дають змогу оцінити фінансовий ризик, на який наражається підприємство у процесі діяльності, і створити необхідний рівень фінансової безпеки у майбутньому. Для забезпечення цієї умови підприємство повинно підтримувати фінансову стійкість, рівновагу, забезпечуючи достатню фінансову незалежність і гнучкість при прийнятті фінансових рішень.

**Список літератури:**

1. Сатуновский Л.М. Показатели эффективности общественного производства. - М.: Наука, 2001.- 176 с.
2. <http://www.economy.nayka.com.ua>

**Розділ VI**

**ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ  
ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

**Макаренко Михайло Іллів**

*доктор економічних наук, професор  
Державний вищий навчальний заклад  
"Українська академія банківської справи  
Національного банку України", м. Суми*

**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ Й.ШУМПЕТЕРА  
В ДОСЛІДЖЕННІ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ДИНАМІКИ  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Вагома частка наукового доробку Й.Шумпетера присвячена дослідженню методів аналізу, чинників та тенденцій економічного зростання країн з різними суспільними системами. Проблема відновлення економічного зростання набуває особливої актуальності сьогодні, в умовах посткризового розвитку, коли рівновага фінансових і товарних ринків, як і раніше, залишається досить хиткою, цілком вразливою до другої хвилі сучасної кризи.

У п'ятому розділі книги «Капіталізм, соціалізм і демократія» Й.Шумпетер використав методику екстраполяції економічного розвитку основних капіталістичних країн на період 1928 – 1978 рр. На основі нескладних статистичних розрахунків він спростував тезу К.Маркса про наявність абсолютного та відносного озлиденіння населення. Кризові явища 1929 - 1933 рр., на думку Й.Шумпетера, не могли означати, що механізм капіталістичного виробництва зламався назавжди. Кризи такої сили ставалися через кожні 55 років, після чого економіка згодом відновлювалась [1].

Сьогодні, очевидно, серед економістів немає сумнівів щодо невідворотності посткризового пожвавлення та подальшого сталого зростання. Питання лише в часі, коли механізм зростання набуде стійкого підвищувального характеру.

Методологічно вивіреними є положення Й.Шумпетера щодо умов довгострокової економічної динаміки, де важливе значення має, по-перше, постійна мінливість історичних умов розвитку, а, по-друге, у тривалому періоді втрачає сенс вплив циклічних коливань, оскільки на передній план виходять трендові значення економічного розвитку [2, с.148].

Перед автором цієї праці стояло дещо інше завдання: дослідити динаміку післякризового розвитку української економіки в контексті визначення її місця в рейтингу країн світу за обсягом виробництва у 2020 році. Отже, шумпетерівські методологічні положення щодо зміни чинників економічного розвитку, важливості інноваційного характеру структурних зрушень тут відіграють другорядну роль. Більш актуальним в даному випадку є підхід перспективного прогнозування економічної динаміки, використаний Й.Шумпетером у згаданій вище праці «Капіталізм, соціалізм і демократія». Прийняті авторські передумови для розрахунків та отримані результати були наступними.

1. Для міжнародних зіставлень використовувався обсяг ВВП, перерахований за паритетом купівельної спроможності (ПКС) в так звані міжнародні долари, коефіцієнти перерахунку яких в інші валюти визначає персонал МВФ. При цьому за спеціальною методикою зіставляється купівельна спроможність різних валют стосовно долара США.

2. Оскільки співвідношення між валютами різних країн змінюються під впливом фундаментальних та кон'юнктурних чинників, то з метою зіставлення реальних обсягів виробництва використовувався показник ПКС на 2005 р. Інакше кажучи, порівняння здійснювались на основі зафіксованих станом на 2005 р. міжнародних валютно-цінових співвідношень.

3. Бралось до уваги припущення, що країни, які за показником ВВП відповідно до ПКС у рейтингу перебувають вище України, надалі не матимуть різких соціальних чи природно-кліматичних потрясінь, які б істотно вплинули на їхні темпи розвитку в майбутньому, тобто подальша економічна динаміка цих країн перебуватиме в руслі загальносвітових тенденцій зростання. Причому, збережуться відносні темпи зростання країн стосовно світового темпу приросту реального ВВП, який, за оцінками експертів Світового банку, становитиме у 2011 – 2020 рр. В середньому 3,41% на рік [3].

4. До розрахунку приймається прогнозована Світовим банком динаміка реального ВВП України за ПКС у розмірі 4,97% на рік, на базі чого виявляється очікуваний на 2020 р. обсяг ВВП України, рівний 144,6 млрд. дол. Якщо прогнозовані Світовим банком темпи приросту відповідатимуть дійсності, то Українська економіка упродовж наступного десятиліття випередить Угорщину та Нову Зеландію за даним показником.

### **Список літератури**

1. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия / Шумпетер Йозеф А. Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. - 540 с
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Шумпетер Йозеф Алоис. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 403 с.
3. Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP [Access regime]: // <http://www.worldbank.org>.

**Попова Валентина Вікторівна**

*доктор економічних наук, доцент*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СТАТИСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ Й. А. ШУМПЕТЕРА**

Економічний розвиток у роботі Й. Шумпетера "Теорія економічного розвитку", опублікованій у 1912 р., розглядається як еволюційного процес, спричинений змінами комбінацій виробничих факторів [1]. Довгий час його теоретичні погляди посідали особливе місце серед шкіл світової економічної науки. Науковці наполягають на тому, що він випередив свій час, а тому і не залишив по собі ані учнів, ані послідовників. Таке специфічне ставлення наукових кіл може бути пояснене багатьма причинами, найвагоміші з яких мають міждисциплінарний характер і полягають у відсутності алгоритмів математичної та статистичної інтерпретації придатних для апробації переважної більшості теоретичних положень.

Прикладами, що підтверджують правомірність такого судження, є "Капітал" К. Маркса і "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" Дж. Кейнса, які заволоділи увагою економістів завдяки широкому застосуванню авторами математичного апарату, а відтак і можливостям виходу на доволі високий рівень прогнозування в конкретних статистичних категоріях. Парадоксально, але те, що інтерес до теоретичних положень означеної праці триває і надалі, можна пояснити саме перешкодами для їх перевірки на придатність для практичної реалізації в конкретних статистичних параметрах.

Огляд результатів досліджень показав, що наукова думка впродовж майже 100 років спромоглась лише на часткове доповнення теоретичної інтерпретації положень Й. Шумпетера. Виникнення замкненого кола відірваних від практичного запровадження теоретичних суджень обумовлене низкою причин. Головна, на нашу думку, полягає у тому, що економічному розвитку насамперед притаманні якісні, а не кількісні ознаки.

Дотепер багато дослідників вбачають обумовленість абстрактного характеру теорії економічного розвитку Й. Шумпетера відсутністю підтверджень результатами прикладних макроекономічних досліджень фактичних даних. Цей недолік пояснюється суб'єктивними і об'єктивними причинами. Суб'єктивні причини пов'язані з тим світоглядним баченням і уподобаннями, на які кожен дослідник має безумовне право. Щодо об'єктивних причин, то вони полягають у відсутності прийомів статистичної конкретизації ознак економічного розвитку. Цей аспект належить до тієї загальнонаукової проблематики, якої не торкається теоретик, але без вирішення якої не зняти перешкод для апробації сформульованих ним положень. Спадок видатних теоретиків стає доступний нащадкам лише через розв'язання "задачі ідентифікації", яке здійснюється шляхом перевірки



теоретичних закономірностей інструментарієм математичного опрацювання статистичних фактів [2]. В нашому випадку йдеться про методологічні прийоми вимірювання факторів і факторних комбінацій, придатні для оцінювання впливу ефективності їх використання на економічний розвиток. Тобто ключовим питанням є здатність відмовитись від продовження спроб пояснювати методами статистики економічного зростання ті явища і процеси, які не охоплює її парадигма на користь започаткування пошукових робіт у напрямі розроблення нового методологічного апарату статистики економічного розвитку.

Поняття нових комбінацій речей та сил, або просто "нові комбінації", посідає ключове місце у зазначеній теорії. Геніально викладений теоретичний апарат висвітлення ознак економічного розвитку в термінології характерних для нових комбінацій явищ і дотепер залишається не апробованим і не перевіреном засобами аналітичної статистики. Притаманна роботі непевність у визначенні того об'єкта, економічний розвиток якого досліджується, підлягає першочерговому подоланню для встановлення орієнтирів побудови впорядкованої статистичної методології. Новаторським підходам Й. Шумпетера бракує системного бачення джерел еволюційного розвитку національної макросистеми, до якого наукова думка дійшла значно пізніше. Без усунення окресленого кола перешкод "Теорія економічного розвитку" Й. Шумпетера залишається на рівні "загальних міркувань про тенденції", багато глибоких гіпотез якої залишаються схоластичними без емпіричного підтвердження. Теза стосовно того, що економічний розвиток є результатом складної взаємодії між комбінаціями виробничих факторів, потребує конкретизації конкретних економічних ознаках факторів, шляхів їх кількісного оцінювання та розрахунку ефективності їхнього впливу на еволюційні процеси.

Окреслені перешкоди при започаткуванні статистики економічного розвитку долаються в послідовній системі розв'язання таких теоретичних і методологічних питань: конкретизація відповідних положень факторної теорії [3], визначення ознак архітекtonіки та розроблення методології статистичного оцінювання організаційно-економічного механізму національної макросистеми [4] та статистична ідентифікація теорій економічного розвитку [5]. Дослідження характеру змін комбінацій виробничих факторів, пов'язаних з економічним розвитком, здійснюється на основі інформаційного забезпечення в існуючій системі статистичних показників. Кінцевий висновок щодо економічного розвитку національної макросистеми узагальнює широке коло показників – від економічних джерел (виробничих факторів та ефективності їх використання за видами економічної діяльності) до соціальних наслідків (рівня зайнятості та безробіття, структури зайнятості та рівня життя).

#### **Список літератури:**

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

2. Хаавельмо Т. Економетрика та держава загального добробуту (Нобелівська лекція 7 грудня 1989 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nobel.org.ua/images/laureats/6/1989/haavelmo.pdf> — Заголовок з екрана.

3. Попова В. В. Факторная теория экономического роста и развития: [Монографія] / В. В. Попова — К.: Изд-во Европ. ун-та, 2005. — 451 с.

4. Попова В. В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми: архітектоніка та методологія статистичного оцінювання: [монографія] / В.В.Попова. — К.: ВПД “Формат”, 2008. — 488 с.

5. Попова В. В. Статистична ідентифікація теорій економічного розвитку : методологія та практика вимірювання : [монографія] / В. В. Попова — К. : ВПД “Формат”, 2010. — 426 с.

**Ковальчук Тетяна Миколаївна**  
*доктор економічних наук, професор*

**Вергун Андрій Іванович**  
*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **РОЗВИТОК НАУКИ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ПОГЛЯДАХ Й.ШУМПЕТЕРА**

Економічний аналіз як загальнологічний метод пізнання знайшов широке використання в економічних науках. На думку Й.Шумпетера «Наука відрізняється від здорового глузду, тим ,що вона використовує аналітичний інструментарій, який дає їй змогу піднятися над рівнем повсякденної свідомості» [2, с.237]. Таким чином він провів межу між науковою інтуїцією та розробкою наукових доктрин, теорій, а також довів перевагу перетворюючої ролі порівняно з пояснюючою. За допомогою аналізу гіпотез формується теорія, встановлюється її прийнятність або істинність. Порівнюючи гіпотези з реальним фактом економічної дійсності, тобто верифікуючи гіпотези, дослідник формує теорію, якій властива логічна суперечність. Як бачимо у всякій науці економічний аналіз є вихідною основоположною фазою за необхідної умови, що він повинен відповідати головній гіпотезі, або сприяти створенню нової гіпотези.

Проте в даний час економічний аналіз безпідставно втратив своє лідерство, розмиваючись у численних прикладних економічних науках. Особливу претензійність до «розмивання» цілісної науки економічний аналіз мають маркетинг, менеджмент, управлінський облік, аудит [1; с .55].

Основними причинами втрати позицій економічним аналізом є:

- невідповідність можливостей методології та організації економічного аналізу потребам сучасного управління;

- неспроможність традиційних методик економічного аналізу забезпечити дослідження особливостей діяльності підприємств в умовах невизначеності та ризику;
- невідповідність методик економічного аналізу потребам користувачів, безадресність;
- відрив економічного аналізу від прийняття управлінських рішень, що приводить до відриву аналітичних висновків від реальності;
- незадовільна зміна цільової орієнтації економічного аналізу, яка не відповідає зміні його об'єктів (змінам у зовнішньому і внутрішньому середовищі);
- повільний перегляд систем показників і методів їх дослідження.

Незважаючи на те, що економічний аналіз є невід'ємною складовою формування економічної культури фахівців-економістів, розвитку економічного мислення, унікальною можливістю оволодіння новою генерацією керівників сучасним аналітичним інструментарієм, способами та методами економічного дослідження, сьогодні незаслужено скорочується кількість годин на викладання курсу, відбувається применшення статусу цієї дисципліни (він перетворюється з нормативного курсу у дисципліну вибору).

Все це призвело до того, що теоретичні та методологічні засади економічного аналізу перестали відповідати вимогам сучасного ефективного управління, не виділяються та не розвиваються нові види аналізу, які б забезпечили дослідження об'єктів в умовах невизначеності, конфлікту та ризику і діагностували появу змін, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому оточенні.

Дуже важливий аспект фінансового благополуччя – побудова управління бізнесом не на основі кількісних показників, а виходячи із розуміння варіабельності (змінності) цих показників і природи варіації. Однак, сучасна методологія економічного аналізу не відповідає цій вимозі.

Традиційні методики видів економічного аналізу не забезпечують потреб споживачів. Так, сформована методика фінансового аналізу залишається безадресною (незорієнтованою на вимоги інвесторів, кредиторів), і як результат – малоефективною.

Сучасна філософія управління зумовила модифікацію аналізу як функції управління.

Мета економічного аналізу як функції управління – системне пізнання досліджуваних об'єктів у їх становленні та розвитку – у визначених зв'язках, взаємодії – процесах впливу об'єктів один на одного, відношеннях взаємозалежності елементів певної системи, в єдності та боротьбі протилежностей, у взаємному переході кількісних змін у якісні та якості в нову якість і таким чином з'ясування внутрішніх джерел руху та розвитку; глибока оцінка досліджуваного об'єкта; діагностика ознак невідповідності між фактичним і регламентованим станом (рівнем) та забезпечення пошуку нових можливостей у досягненні мети, формуванні нових критеріїв для модифікації й переорієнтування мети (стратегії, системи планів) у випадку зміни впливу зовнішнього та внутрішнього середовища щодо вироблення

ефективних управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту та ризику.

Отже, головна функція економічного аналізу – це наукове пізнання об'єктивної дійсності (світу економіки). Адекватно відобразити дійсність, створювати за певними критеріями реальну картину цієї дійсності можна завдяки певній сумі знань. Пізнавальні можливості та здібності не дані від природи, вони сформовані в процесі суспільно-історичної практики. Ступінь пізнання залежить від потенційних можливостей суб'єкта пізнання, який засвоїв форми та методи пізнавальної діяльності і тим самим розвинув свої пізнавальні здібності і оволодів конкретними здатностями до пізнавальної діяльності. Однак, применшення статусу науки економічний аналіз, приводить до кризи її розвитку. Вона перестає відповідати головним потребам управління. Підтвердженням цього є висновок зроблений Й. Шумпетером: «Наша динамічна система неоднорідна. Вона перебуває в стані переходу до інших форм і тому не може вивчатися з допомогою однієї логічно пов'язаної системи» [3, с.89]. Отже, аналітичні методи дослідження, виникнувши як прийоми, які використовуються конкретними споживачами в різних галузях знань (управлінський облік, менеджмент, маркетинг, аудит тощо), одержують наукову апробацію, що надає їм статусу загальноекономічних методів дослідження.

Це потребує постійного розвитку методології економічного аналізу, форм і методів пізнавальної діяльності, які виробляються суб'єктом пізнання для створення можливостей достовірного знання про об'єкт дослідження і є єдиним можливим способом відтворення в свідомості реальних характеристик об'єкта. Крім того, для забезпечення ефективного управління і реалізації вище зазначеної мети економічний аналіз має успішно виконувати оцінкову, діагностичну та пошукову функції. Однак, проведенні дослідження підтверджують що сьогодні економічний аналіз здебільшого виконує оцінкову функцію. На неї припадає 80-85 % всього обсягу аналітичних робіт. Незважаючи на те, що в умовах невизначеності економічної ситуації на певний період, домінуюче значення повинні зайняти діагностична та пошукова функції, сьогодні вони займають лише 10-15 % та 0-5% відповідно.

Проведені дослідження засвідчили, що в умовах змін зовнішнього середовища виникає об'єктивна необхідність формування систем управління здатних оперативно реагувати на зовнішні загрози та труднощі, домінуючу роль тут має відіграти діагностична функція аналізу, її реалізація потребує використання неформалізованих методів (логічне, суб'єктивне дослідження), експертних оцінок, морфологічного, рейтингового методів, методу моментних спостережень логічного моделювання, тощо.

Діагностичний аналіз має профілактичний характер і націлений на усунення окремих ознак, що передують неузгодженостям при протіканні тих або інших процесів, здійсненні операцій тощо. З'ясування типових ознак, притаманних конкретному порушенню і найбільш суттєвих для даного періоду, дасть змогу чітко і точно встановити характер порушення без

великих затрат і коштів, зосередитись на головному, виявляти причинно-наслідкові зміни, вплив факторів на ці зміни і всі допустимі їх наслідки. Діагностичний аналіз забезпечує можливості попередження відхилень, запобігає причинам їх виникнення і за рахунок цього створює передумови для запровадження «управління за обуренням».

Реалізація функції пошуку забезпечить вибір рішень на основі принципу креативності (творчого підходу), які здатні здійснити позитивні зміни, ліквідувати недоліки і збої досліджуваного об'єкта, раціоналізувати існуючий стан, запрограмувати стратегію поведінки на майбутнє з метою попередження збоїв, утримувати рівновагу в межах об'єкта дослідження і в його взаємовідносинах з оточенням. Відповідно до обраних стратегій завдання пошукової функції аналізу – обґрунтувати необхідний рівень показників, який забезпечить досягнення мети а також на основі розробки альтернативних варіантів рішень знайти їх оптимальні значення і розробити систему заходів по їх досягненню. Для реалізації цієї функції необхідно користуватися функціями творчого пошуку.

Таким чином, реалізація даних функцій дозволить розвивати методологію економічного аналізу своєчасно, з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкту дослідження, посилити цільову спрямованість та практичну значущість для управління результатів аналізу, що підвищить ефективність управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності.

#### **Список літератури:**

1. Мних Є. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №1. – С. 55-61.
2. Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: вопросы истории, народного хозяйства и экономической мысли. Выпуск 1. – М.: 1989, С.236 – 310.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

**Хомин Петро Якимович**

*доктор економічних наук, професор*

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

### **КАПІТАЛ ЧИ ФОНД: ЕВОЛЮЦІЯ РОЗУМІННЯ ОБЛІКОВИХ КАТЕГОРІЙ НА ТЛІ ІДЕЙ Й. ШУМПЕТЕРА**

Не дивлячись на використання категорії капіталу ще в часи Арістотеля, ясного розуміння її сутності донині немає, оскільки на відміну від інших понять, це є лише абстракцією. Тому все відбувається тут точно так, як підкреслив у свій час Й. Шумпетер: «... Звичайно, в економічній науці (і ще більше в інших суспільних науках) сфера строго перевірюваних явищ

обмежена. Багато з них входить у сферу особистого досвіду, а вже звідти вигнати ідеологію... неможливо» [1, 144–145].

Власне саме тому категорія капіталу стала тим головним засобом, яким довгі роки пояснювали не тільки відмінності виробничих відносин при соціалізмі й капіталізмі; щодо останнього він вважався «засобом експлуатації та привласнення чужої неоплаченої праці» [5, 254], тому, ясна річ, для соціалізму капітал – чужа дефініція, але пробували підводити «теоретичну» базу стосовно нібито існування двох видів бухгалтерського обліку – капіталістичного й соціалістичного.

Мовляв «капіталістичний» бухгалтерський облік «... сприяє посиленню експлуатації трудящих. За допомогою обліку здійснюється контроль за колообігом капіталу..., фіксується і контролюється процес зростання вартості, руху й росту капіталу. Бухгалтерський облік при соціалізмі стає все більш дійовим засобом управління народним господарством і стимулювання ефективності суспільного виробництва» [6, 4].

Або ж: «Облік у капіталістичному суспільстві відображує рух індивідуального капіталу... Соціалістичний облік є засобом залучення трудящих до управління господарською діяльністю... облік у капіталістичному суспільстві спрямований на збереження приватної власності... облік в умовах соціалістичної економіки виконує три важливі функції:... контрольну (контроль за ... збереженням соціалістичної власності)...» [7, 6 – 12].

Звісно, такі ідеологеми треба було чимось підкріплювати, так би мовити, на категоріальному рівні. Бо насправді і при капіталізмі, і при соціалізмі «переважна маса безпосередніх товаровиробників позбавлена засобів виробництва... Хоч формально у республіках колишнього СРСР була проголошена суспільна власність на засоби виробництва, але їх фактично узурпували верхівка партійного, радянського та державного апарату. Засоби виробництва (в тому числі земля) були зняряддям експлуатації. За так званого соціалізму... ступінь експлуатації був вищий, ніж у розвинутих країнах Заходу» [5, 254–255].

Тому-то «ідеологи комуністичного устрою», окрім «експропріації інших форм власності і штучного перетворення їх в єдину «загальнонародну», яка в колишньому СРСР ототожнювалася з державною» [8, 178], аби замаскувати, що «за тоталітарної системи трудящі не були власниками засобів виробництва, а ці засоби – загальнонародною власністю», бо «суб'єктом власності була верхівка бюрократичного апарату», постарались, щоби «у політичній економії колишнього СРСР для теоретичного вираження протилежної за соціально-економічним змістом категорії «капітал» обґрунтовувалося поняття «фонди». Вважалося, що фонди, на противагу капіталу, є власністю самих трудящих, що вони... не є зняряддям експлуатації...» [5, 256].

Адже і в економіці загалом, і в бухгалтерському обліку зокрема, – вона давно сформульована. Приміром, Й. Шумпетер категорію «фонд» тлумачив як «суми, які витрачаються на придбання засобів виробництва» [9, 166]. Видатний італійський теоретик бухгалтерського обліку Ф. Беста (1845–1923) «проголосивши, що об'єктом обліку виступають не самі цінності, а їхня вартість..., висунув теорію фонду, яка стала знаменитою. Фонд – це загальний обсяг вартості, вкладений у підприємство»... [4, 129].

Оскільки ці визначення якнайкраще підходили, аби затушувати, що про жодний капітал нібито не йдеться, адже в колишньому СРСР останній розглядався винятково як «виробниче відношення, за якого знаряддя праці, певні матеріальні блага, цінові вартості є засобом експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці» [5 254], це стало основою мімікрії теорії бухгалтерського обліку до існуючих на той час ідеологічних кліше.

Такий стан тривав досить довго, аби остаточно заплутати суть справи. В тому числі навіть в економічній теорії через це взагалі заплутались у тлумаченні згаданої вище апокрифічної категорії „фонди”, яку ввели у 30-х роках ХХ ст., аби підкреслити таку надуману різницю, правда не вказуючи, що запозичили її у тих же „буржуазних” учених\*, заодно перевернувши її сутність.

Так, якщо Ф. Беста вважав фонд загальним обсягом вартості, вкладеної в підприємство, отже, джерелом основних і оборотних засобів [4, 129], то в економічній теорії, починаючи від К. Маркса й донині, фонди ототожнюють із засобами виробництва: „У середині 90-х років у США налічувалося понад 11 тис. народних підприємств, викуплених трудящими. На них переважно подолано відчуження працівників від засобів виробництва, експлуатацію тощо. Тому засоби виробництва на цих підприємствах перестали бути капіталом. Адекватнішою категорією, яка б розкривала соціально-економічну природу засобів виробництва на народних підприємствах, було б поняття „народні фонди” (або навіть „народний капітал”) [5, 256].

Подібне сталось уже в наші дні, коли жага мімікрії стала проявлятися з іншого діаметрально протилежного боку, оскільки доступ до зарубіжних перекладних видань дав можливість долучитись до теорії бухгалтерського обліку Заходу. І тут уже без жодного примусу почали «розвивати» будь-що, аби тільки іноземне, не зупиняючись навіть перед таким самим сплутуванням однакових за змістом категорій, що очевидне стосовно термінів «витрати» й «затрати», які дехто намагається, вслід за сутністю, мовляв, витрати – це те що придбано, але ще є в наявності як запаси, а затрати – фактичне використання придбаних запасів на виробництво продукції. Бо досить було б прочитати про це у Й. Шумпетера: «Ділова людина розглядає як витрати ту суму, яку вона змушена сплачувати іншим господарським суб'єктам для того, щоби одержати свій товар або засоби його виробництва, тобто свої витрати

---

\* Теорія фонду стала знаменитою завдяки голові венеціанської школи Ф. Беста (1845-1923). В СРСР застосування „фонду” замість „капіталу” запропонував О. Рудановський, якого тим не менше затаврували як „буржуазного вченого”.

---

на виробництво або придбання (Підкр. – П. Х.) товарно-матеріальних цінностей» [9, 90-93], аби зрозуміти їхню синонімічність. Тим більше, що й у словниках української мови чітко значиться: витрати і затрати – одне й те саме!

Таким чином, розуміння ідентичності «основних фондів» з капіталом є хибним, бо насправді такої тотожності немає, адже засоби виробництва є споживною вартістю – уречевленням конкретної праці, а капітал – це абстрактна праця, так би мовити „економічний флогістон”. Втім автор не претендує на безспірність висловлених міркувань, тому подальші дослідження в цьому напрямі мають перспективу.

#### **Список літератури**

1. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / Шумпетер Й. А. // – М.: Истоки.– Вып.1, 1989.
2. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. – К.: Гол.ред. УРЕ, 1977. – 775 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
4. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт: От истоков до наших дней / Я. В. Соколов.– М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
5. Мочерний С. В. Економічна теорія: Посібник для студ. / С. В. Мочерний.– К.: Вид.центр «Академія», 1999. – 532 с.
6. Гофман Г. Я. Очерки развития форм бухгалтерского учёта / Гофман Г. И., Капелюш С. М.– М.: Финансы, 1965.– 123 с.
7. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку / Н. М. Грабова. – К.: Вища школа, 1979 – 328 с.
8. Лукінов І. І. Вибрані праці. У двох книгах. – Кн..1 / І. І. Лукінов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007, 816 с.
9. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Шумпетер Й. А. – М.: Прогресс, 1982.

**Пантелесв Володимир Павлович**

*доктор економічних наук, доцент*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

#### **СПРОБА ОЦІНКИ ВНЕСКУ Й. ШУМПЕТЕРА У ТЕОРІЮ КОНТРОЛЮ**

Адаптація управління підприємствами до ринкових умов вимагає вдосконалення контролю їх діяльності як важливої функції управління. З огляду на це дедалі важливішого значення набуває внутрішньогосподарський контроль, який здійснюється на підприємствах. Так, контроль є необхідною складовою при проведенні бухгалтерського обліку. У визначенні активів



підприємства за вимогами до складання фінансової звітності криється обов'язковість здійснення підприємством контролю за власними ресурсами.

Внутрішній контроль є ключовою складовою системи управління підприємством, наукові аспекти якої ще не досліджено економістами з належною глибиною. Для підприємства контроль відіграє роль, аналогічну організації бізнесу або мотивації персоналу.

Належне обґрунтування теоретичних положень контролю передбачає використання надбань різних напрямів економічної теорії. Так, для австрійської школи, до якої належить Й.А.Шумпетер, характерним є акцент на вивчення психологічних особливостей поведінки споживачів. Й.А.Шумпетер висунув оригінальну та продуману теорію економічного розвитку та досяг єдності абстрактної теорії і історичних фактів.

У своїй роботі *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1912, The theory of economic development, N.Y., 1961, Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс. – 1982. – 456 с.*, автор запропонував теорію економічного розвитку, поставив в центрі своєї теоретичної системи фігуру підприємця.

У роботі контроль розглядається як важлива функція управління, яка пов'язані з іншими функціями. Використаємо основні положення з контролю через призму доміант контролю, що містяться у роботі Й.А. Шумпетера, виділено у даній публікації **жирним** шрифтом та *курсивом* із посиланням на сторінку останнього видання праці автора.

Головними складовими контролю вважаються об'єкти контролю, суб'єкти контролю та контрольні дії.

Об'єктами контролю є працівники та ресурси підприємства, його господарські, трудові, адміністративні та інші відносини, а також виробничі та фінансові процеси, показники діяльності підприємства та його структурних підрозділів (***управління та контроль ... за виконавською працею, с. 79***).

Суб'єктами внутрішньогосподарського контролю є: власник (власники); учасники, посадові особи та працівники, на яких покладено обов'язки з контролю або до функціональних обов'язків яких входять обов'язки з контролю, та які здійснюють контрольні заходи; усі працівники підприємства (***у керівника також є власна повсякденна (рутинна) робота, як й у всіх інших, с. 179***).

Контрольні дії внутрішньогосподарського контролю - це процедури та політика щодо контролю, які спрямовані на об'єкти контролю і забезпечують виконання розпоряджень управлінського персоналу підприємства (***Й такою є його функція контролю, яка передбачає усунення відхилень, с.179***).

У згаданій вище роботі Й.А. Шумпетер розрізняє три головні складові контролю. Ефективне проведення контролю передбачає, що ініціатор контролю (керівник, власника), як суб'єкт контролю, наділений певними повноваженнями; його діяльність (***праця з управління займає по відношенню до праці, якою управляють, домінуюче становище: в ієрархії виробництва вона стоїть вище, с.79***) як керуюча система має панівний ранг

відповідно до керованої системи, ініціатором контролю заздалегідь встановлено певні стандарти, норми, цілі діяльності об'єктів контролю; суб'єкт контролю здійснює оцінку та вимір того, що досягнуто об'єктом контролю порівняно з очікуваним результатом; невідемним моментом плідного функціонування контролю як складної системи є дії, контрольні заходи з боку суб'єкта контролю щодо приведення керованої системи до стану, який був зазначений заздалегідь.

У роботі «Теорія економічного розвитку» Й.А. Шумпетер критично оцінює інформацію, яка генерується системою бухгалтерського обліку, вважає таку інформацію вузькою (с. 249). Тому крім фінансового контролю, який значною мірою ґрунтується на даних бухгалтерського обліку, потрібен технічний, юридичний, контроль якості та ін.

Функції контролю можуть виконуватися ревізійними комісіями, спеціальними підрозділами з контролю або окремими ревізорами (аудиторами, контролерами та ін.), які перебувають в штаті підприємства.

Як розгалужена організаційна структура система контролю є сукупністю підрозділів, які:

- мають певні повноваження;
- беруть участь у постійному обміні інформацією через прямі та зворотні зв'язки;
- мають позитивну мотивацію, а також відповідне матеріально-технічне й інформаційне забезпечення;
- зобов'язані дотримуватись етичних норм;
- підпорядковуються відповідному виконавчому органу підприємства.

Специфіку місця й ролі контролю підприємства слід розглядати за двома напрямками: перший - задоволення потреб власників і створених ними органів (зборів акціонерів, спостережної ради, ревізійної комісії і релевантних контролюючих органів); другий - задоволення інформаційних потреб виконавчих органів управління акціонерного товариства (рада директорів, правління, підрозділів підприємства).

Внутрішній контроль слід розглядати як складову структури функцій загальної системи управління. Метою такого контролю є досягнення максимально позитивної результативності ведення бізнесу та мінімізації суб'єктом господарювання ризиків шляхом протидії появі помилок і недоліків, перевірки достовірності даних обліку та звітності, коригування виробничих завдань, здійснення заходів щодо забезпечення дотримання вимог чинного законодавства, інструкцій та інших директивно-нормативних актів підприємства, зокрема - прийнятої його керівництвом політики щодо контролю.

**Грицюк Петро Михайлович**  
доктор економічних наук, доцент  
Національний університет  
водного господарства та природокористування, Рівне

## ЦИКЛИ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА: АНАЛІЗ ТА МОДЕЛЮВАННЯ

Пояснення механізму виникнення циклів економічної динаміки запропонував австрійський економіст Й. Шумпетер [2]. Оскільки наукові відкриття забезпечують значний прорив у технологіях, це сприяє прискореному нагромадженню капіталу, зростанню прибутків та економічному піднесенню загалом. Однак по мірі насичення ринку попит різко скорочується, прибутки знижуються і значна частина капіталу стає надлишковою. Саме так, на думку Й. Шумпетера, виникають “хвилі підвищення” та “хвилі зниження” великого циклу. Американський економіст В. Леонтьєв для боротьби з циклічністю економічної динаміки запропонував модель міжгалузевого балансу. В основу цієї моделі кладеться план-матриця випуску всіх видів матеріальних благ з врахуванням витрат на їх виробництво. Аналіз динаміки компонентів міжгалузевого балансу дозволяє здійснювати державне регулювання економіки на основі антициклічної економічної політики. Викладені ідеї та міркування можна використати для зменшення негативного ефекту від коливань зерновиробництва в Україні.

Аналіз динаміки зерновиробництва в Україні свідчить про значну нестабільність системи зернового виробництва. Внаслідок низької технологічної культури та хронічного недофінансування валовий врожай зернових вирішальним чином залежить від погодно-кліматичних умов і може змінюватись рік від року на 100% і більше. Це викликає різкі коливання цін на продовольство, сплески інфляційних процесів, створює загрозу економічній безпеці держави. Оскільки врожайність є результатом діяльності природно-економічної системи, можна чекати появи нових, властивих лише для системи зерновиробництва, циклів.

Розглянемо адитивну модель часового ряду врожайності

$$Y(t) = V(t) + C(t) + E(t). \quad (1)$$

Згідно з (1) кожен рівень часового ряду врожайності  $Y(t)$  може бути представлений як сума трендової  $V(t)$ , циклічної  $C(t)$  і випадкової  $E(t)$  компонент. Вибір адитивної моделі часового ряду обумовлений адитивним характером динаміки приростів врожайності.

Для прогнозування врожайності необхідно побудувати аналітичні вирази трендової та циклічної компонент моделі (1). Класичний гармонічний аналіз, розроблений Фур'є, є малоприматним для моделювання економічних часових рядів. Частоти базових гармонік Фур'є залежать від довжини ряду і, зазвичай, не співпадають з частотою зовнішніх збурень та частотою власних коливань системи. Більш простий і обчислювально зручний метод практичного гармонічного аналізу запропонований автором під назвою «адаптивний гармонічний

аналіз» [4]. Викладемо основні положення цього методу на прикладі аналізу динаміки врожайності зернових культур.

Побудуємо лінійно-гармонічну модель врожайності, в основі якої лежить гіпотеза про те, що функція врожайності є сумою лінійної функції, декількох гармонік і випадкового чинника (шуму)

$$Y(t) = c_0 + c_1 t + \sum_{i=1}^m a_i \cos\left(\frac{2\pi}{T_i} t\right) + \sum_{i=1}^m b_i \sin\left(\frac{2\pi}{T_i} t\right) + E(t). \quad (2)$$

Тут  $Y(t)$  – фактичні значення врожайності,  $c_0, c_1$  – коефіцієнти лінійної функції,  $a_i, b_i, T_i$  – амплітудні коефіцієнти та період  $i$ -ої гармоніки,  $m$  – кількість гармонік, включених у модель. За оцінками автора найбільш істотними є перші три гармоніки розкладу функції врожайності. Значення параметрів  $i$ -ої гармоніки ( $i = 1, 2, 3, \dots, m$ ) визначаються з умови мінімуму функціонала похибки моделі

$$\Psi = \sum_{t=T_{\min}}^{T_{\max}} (x_t - c_0 - c_1 t - \sum_{k=1}^i [a_k \cdot \cos\left(\frac{2\pi}{T_k} t\right) + b_k \cdot \sin\left(\frac{2\pi}{T_k} t\right)])^2 \rightarrow \min. \quad (3)$$

Мінімізація функціоналу (3) здійснюється поетапно. Спочатку виділяється лінійний тренд за методом найменших квадратів. З отриманого ряду залишків виділяється найбільш суттєва гармоніка за умовою мінімуму функціонала (3) при  $i = 1$ . Після вилучення першої гармоніки отримується ряд других залишків, з якого виділяється друга гармоніка, і т.п. Значення коефіцієнтів гармонік визначають за методом найменших квадратів у поєднанні із скануванням осі періодів на проміжку  $[T_{\min}, T_{\max}]$  з кроком  $\Delta T$  (ми приймали  $T_{\min} = 2$ ;  $T_{\max} = 200$ ;  $\Delta T = 0.1$ ). Результати гармонічного аналізу рядів врожайності озимої пшениці для областей України наведені в табл.1. Позначення  $T_1, T_2, T_3$  - означають періоди циклів,

$A_1, A_2, A_3$  - амплітуди циклів, обчислені за формулою  $A_i = \sqrt{a_i^2 + b_i^2}$ .

Трендовий коефіцієнт  $c_1$  дозволяє оцінити перспективи росту зернової галузі у даному регіоні.

Викладений вище підхід до гармонічного аналізу рядів врожайності є формальною математичною моделлю. Для підтвердження її адекватності необхідно розглянути питання про статистичне обґрунтування достовірності та значущості кожної з гармонік, яка входить у лінійно-гармонічну модель врожайності та виконати верифікацію моделі. З табл. 1 видно, що тривалість довгого циклу є близькою до тривалості періоду спостережень (55 років).

Тому його існування не можна вважати статистично достовірним, і цей цикл розглядається лише як трендова компонента. Таким чином тренд врожайності має дві складових: лінійну та гармонічну

$$V(t) = V_1(t) + V_2(t) = c_0 + c_1 t + a_1 \cos \frac{2\pi}{T_1} t + b_1 \sin \frac{2\pi}{T_1} t. \quad (4)$$

Тут  $t = 1, 2, \dots, n$  – поточний час (в роках),  $c_0, c_1, a_1, b_1$  – коефіцієнти,  $T_1$  – період першого циклу.

Цикл середньої тривалості (друга гармоніка) у більшості областей повторюється тричі і цього достатньо для того, щоб вважати цей цикл статистично достовірним. Другу гармоніку можна вважати статистично значущою (це відноситься і до інших гармонік), якщо її амплітуда перевищує середньоквадратичне відхилення ряду залишків. Розрахунки підтвердили виконання критерію статистичної значущості другої гармоніки для більшості областей України. Найкоротший 4-річний цикл є статистично значущим лише для групи областей степової зони України.

Важливим критерієм статистичної значущості кожної з гармонік є критерій стійкості, згідно з яким періоди основних гармонік не повинні залежати від тривалості спостережень. Виконуючи гармонічний аналіз при різній довжині часового ряду врожайності, ми отримали висновок, що період третьої (короткої) гармоніки є практично незмінним а період другої (середньотривалої) гармоніки стабілізується зі збільшенням тривалості спостережень. Існування середнього та короткого циклів врожайності було також виявлено нами при гармонічному аналізі рядів врожайності зернових та зернобобових культур в областях України та рядів валового збору зернових.

Циклічні зміни врожайності та валового збору породжують відповідні коливання ціни зерна та рентабельності зерновиробництва. Максимуми ціни зерна та рентабельності зерновиробництва спостерігалися у 1996, 2000, 2003, 2007 та 2010 роках. В ці ж роки було відмічено мінімальні значення врожайності та валового збору зернових культур. Більш детальний аналіз залежності між валовим збором зернових та їх рентабельністю наведений в роботі [5]. Мала довжина часових рядів ціни та рентабельності унеможливує їх гармонічний аналіз. Однак навіть візуальний аналіз виявляє чітку короткострокову циклічність ціни зерна та рентабельності зерновиробництва з періодом циклу 3-4 роки.

Моделі, які адекватно описують процеси, існуючі в системі зерновиробництва, та перевірені на практиці методи прогнозування врожайності і рентабельності є ефективним інструментарієм прийняття рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва та зменшення рівня ризику. Особливо важливу роль відіграють моделі, які дозволяють здійснювати середньострокове прогнозування динаміки зерновиробництва. Середньострокові прогнози з періодом упередження 1 рік і більше дозволяють заздалегідь приймати виважені рішення, спрямовані на

підвищення ефективності зерновиробництва та забезпечення продовольчої безпеки країни. Виявлений нами циклічний характер зерновиробництва слугуватиме підґрунтям для побудови прогнозних моделей.

#### **Список літератури**

1. Перепелиця В., Савіна Л. Передпрогнозне дослідження часових рядів промислового виробництва в Україні та Запорізькій області. – Економіка України, 2005. - №8. – с. 31–38.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
3. Грицюк П.М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України. – Рівне: НУВГП, 2010. – 350с.
4. Грицюк П.М. Динамічні і стохастичні методи моделювання та прогнозування системи зерновиробництва України : автореф. дис. д. екон. наук – Київ, 2011. – 34с.
5. Грицюк П.М. Просторово-часова залежність рентабельності зерновиробництва від урожайності зернових. - Економіка АПК, 2010. – № 10 – с.21-26.

**Білокурський Руслан Романович**  
*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВРАХУВАННЯ ФАКТОРУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ БАЛАНСОВИХ МОДЕЛЯХ**

Однією з основних проблем формування балансових моделей з врахуванням екологічного фактору є відсутність єдиної методики розрахунку коефіцієнтів технологічної матриці, що торкаються виробництва та переробки забруднювачів. Робота ускладнюється також існуванням окремих труднощів щодо одержання повного переліку необхідної статистичної інформації, необхідної для створення еколого-економічної моделі. Наслідком таких прогалин є неповнота достовірної інформації. В зв'язку з цим на детерміновані моделі міжгалузевого балансу мають вплив випадкові фактори та помилки вимірювання, що мають імовірнісну або невизначену природу. Використання стохастичних та нечітких постановок балансових моделей дозволяє знехтувати великою кількістю несуттєвих деталей та виокремити основні взаємозв'язки і залежності.

Виділяють три взаємопов'язаних фактори, що породжують невизначеність [1]: динамічний (викликаний необхідністю врахування впливу НТР), людський (участь людини в якості вагомого елемента, що визначає

поведінку системи), структурний (обумовлений тим, що економічна система не може бути описана формально). Інший підхід до класифікації причин невизначеності виокремлює такі фактори [2]: спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха, випадковість, наявність протилежних та суперечливих тенденцій, зіткнення протилежних інтересів, імовірнісний характер науково-технічного розвитку, неповнота, недостатність інформації про відповідний об'єкт, процес або явище.

Підхід до вхідних даних моделі не як до абсолютно відомих детермінованих величин, а як до таких, що містять невизначену інформацію, може бути корисним не лише для розрахунку вихідних показників моделювання, але й для уточнення методів розробки та агрегування вхідної інформації.

Для усунення невизначеності пропонується використання імовірнісних та нечітких підходів дослідження еколого-економічної рівноваги.

Зокрема, в роботі [3] запропоновано стохастичні аналоги міжгалузевих балансів. Досліджено активний та пасивний підходи до стохастичного моделювання еколого-економічної взаємодії. Проаналізовано моделі стохастичних еколого-економічних балансів у М– постановках, оптимізаційні балансові моделі еколого-економічної рівноваги у М– та Р– постановках. Обґрунтовано методику зведення їх до детермінованих еквівалентів у випадках, коли задано закони розподілу вихідних даних.

В роботі [4] обґрунтовуються нечіткі підходи до моделювання еколого-економічних балансів. Розглянуто варіанти з нечіткими умовами відношень та нечіткими коефіцієнтами технологічної матриці. Запропоновано алгоритми, що дозволяють дефазифікувати нечіткі моделі на задачі класичного лінійного програмування. Для кожного випадку розраховані модельні приклади, які відображають процес розв'язання систем, що відповідають моделі.

### **Список літератури**

1. Фактор неопределенности в межотраслевых моделях / [Березин С. А., Лавровский Б. Л., Рыбакова Т. А., Сатанова Э. А.]. – Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1983. – 126 с.

2. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : [Учебное пособие] / В. М. Гранатуров. – М. : «Дело и Сервис», 1999. – 112 с.

3. Григоркив В. С. Некоторые стохастические модели Леонтьева-Форда и их детерминированные эквиваленты / В. С. Григоркив, Р. Р. Белоскурский // Кибернетика и системный анализ. – 2007. – № 3. – С. 3–10.

4. Білоскурський Р. Р. Нечітке моделювання еколого-економічного міжгалузевого балансу / Р. Р. Білоскурський, Ю. Г. Кілей // Науковий вісник Чернівецького національного університету : зб. наук. праць. Економіка. – Вип. 495. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2010. – С. 191–196.

**Ткаченко Сергій Анатолійович**  
*кандидат економічних наук, доцент  
Національний університет кораблебудування  
імені адмірала Макарова, м. Миколаїв*

**ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ  
З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ  
В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ  
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ**

Недооцінка розробниками систем управління підприємствами обліково-економічного забезпечення в управлінні знайшла свій прояв у локальному підході до впровадження бухгалтерського обліку – вирішення порівняно невеликого переліку часто-густо не пов'язаних між собою облікових задач, які розосереджені за чисельними функціональними підсистемами. Життя переконливо доказує невідповідність такого підходу. Докорінне покращення організації облікового забезпечення на підприємствах можливе тільки шляхом створення і розвитку у системах управління, що проектується самостійної підсистеми бухгалтерського обліку, в межах якої можна було б забезпечити зведене впровадження цієї найважливішої функції управління.

Виділення бухгалтерського обліку в самостійну функціональну підсистему системи управління підприємством об'єктивно походить: по-перше, із самостійної ролі бухгалтерського обліку в процесі управління; по-друге, підтверджується усією попередньою практикою розроблення систем управління підприємствами, яка показує, що локальне впровадження поодиноких фактичних задач не призводить і не здатне призвести до докорінного покращення організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Досліджуючи питання впровадження процесу бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємства відзначимо той факт, що необхідною передумовою цього є системний підхід, який передбачає виділення усього комплексу облікових задач в окрему підсистему. Потреба в системному підході до створення підсистеми бухгалтерського обліку впливає із організаційних, інформаційно-технологічних і часових зв'язків облікових задач, які об'єднують в самостійну підсистему, а також із зв'язків з задачами інших підсистем системи управління підприємством. Кожна облікова задача займає досить визначене місце не тільки в окремої підсистемі, але і в системі управління в цілому.

Тому, оптимальність функціонування як самої підсистеми бухгалтерського обліку, так і усієї системи управління підприємством проявляється в чіткому і однозначному визначенні послідовності вирішення облікових задач у відповідних господарських ситуаціях. Тобто, основною вимогою при проектуванні підсистеми бухгалтерський облік – є забезпечення



системного підходу, при якому функція обліково-економічного забезпечення розглядається одночасно і як самостійний елемент управління і як частина ієрархічної системи управління за відношенням до більш високих рівнів (система управління підприємством).

На наш погляд, надати визначення системному підходу не легше, аніж дослідженню операцій, оскільки вони являють собою скоріше ряд принципів, особливий образ мислення, аніж конкретну і чітку теорію. У самому загальному сенсі він означає розгляд проблеми у цілому. Якщо говорити трохи більш конкретно тоді при системному підході потрібним є поділ системи на ряд компонентів і прийняття поодиноких рішень в межах підсистеми з урахуванням впливу їх на усю систему в цілому.

Піднімаючи значення впливу усіх елементів системи для досягнення її загальних цілей, системний підхід визнає важливість ефективної роботи кожного із елементів окремо. До того ж, системний підхід інтегрує окремі функції управління так, що зміцнює значення цих функцій в створенні більш ефективних систем управління. Цінність системного підходу проявляється на самперед в логічному підході до об'єкту, який досліджується, що дозволяє глибше розглянути його структуру, функції, задачі і методи їх вирішення.

Важливу роль в системному підході відіграє інформаційний фактор. Підкреслюючи це, відзначимо той факт, що під системним підходом до процесів і явищ потрібно розуміти такий підхід, при якому безліч взаємопов'язаних елементів буде відображатися через єдину початкову інформацію, яка обробляється у всіх аспектах, потрібних для здійснення процесу управління.

Однак системний підхід не повинен бути зведений до врахування тільки інформаційних аспектів. Із-за різних організаційних, кадрових і фінансових обмежень формування систем і шляхи створення систем управління підприємствами можуть мати різне втілення в конкретних умовах.

Системний підхід міцно увійшов в практику дослідження виробничо-збутової діяльності та інноваційного розвитку підприємств, характеру внутрішніх і зовнішніх зв'язків та методології проектування систем управління.

Системний підхід, тобто нерозривний взаємозв'язок в розробці і експлуатації систем управління факторів економічних, соціальних, правових і інших, поряд з інформаційними, економіко-математичними, програмними, машинними і іншими не тільки є нашим переконанням, але (вважаємо це не буде великим перебільшенням) буквально вистражданий нами. Приймаючи до уваги, що будь-яку систему правомірно досліджувати і як елемент більш загальної системи і як відносно відокремлену систему, вважаємо за потрібне, проводити дослідження функції бухгалтерський облік в умовах системи управління підприємством з позицій системного підходу.

### Список літератури

1. Бутинець Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку / Ф. Бутинець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 10. – С. 20-29.
2. Голов С. Бухгалтерський облік: спогади про майбутнє / С.Голов // Бухгалтерія. – 18 липня 2005 року. - № 29 (652). – С. 11-12.
3. Гуцайлюк З. Прогнозний (стратегічний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006.-№ 2.–С. 14-19.
4. Чебан Т., Яценко В. Обліково-аналітична система як інструмент антикризового управління / Т. Чебан, В. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 7. – С. 38-44.
5. Шатохіна О. Облік та інформаційне забезпечення управління господарською діяльністю підприємств / О. Шатохіна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004.-№ 3.–С. 28-33.

**Никифорак Ірина Іванівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Аудит є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки. Основна умова його становлення полягає у виникненні конфлікту інтересів у суспільстві між власниками підприємств та менеджерами внаслідок розподілу права власності та функцій управління, з одного боку, та між власниками і третіми особами, з іншого боку. Необхідно зауважити, що потреба надання аудиторських послуг в Україні виникла з переходом нашої країни на ринкові відносини.

Історія розвитку сучасного аудиту пов'язана із такими основними етапами: підтверджувальний, системно-орієнтований та ризико-орієнтований.

Підтверджувальний аудит полягає у встановленні достовірності бухгалтерських документів та фінансової звітності. Його мета полягає у запобіганні виникненню помилок, зловживань і шахрайства. Такий аудит передбачає перевірку аудитором кожної господарської операції, усіх документів та реєстрів бухгалтерського обліку.

Системно-орієнтований аудит здійснюється на основі дослідження системи внутрішнього контролю замовника. З метою попередження помилок у фінансовій звітності основна увага керівництва зосереджується на підвищенні ефективності системи управління підприємством. Аудитор, насамперед, оцінює систему внутрішнього контролю, а потім провадить перевірку на відповідність за допомогою контрольних тестів. Однак система не може дати абсолютної гарантії ефективності і достовірності. Тому

аудитор, який використовує результати внутрішнього контролю, повинен звернути увагу на його результативність. Таким чином, можна скоротити обсяги самостійних і незалежних перевірок, якщо результати тестування внутрішнього контролю задовільні.

Ризико-орієнтований аудит пов'язаний із зосередженням уваги на можливому ризику при проведенні перевірок, тобто здійсненні вибіркового дослідження з урахуванням особливих умов та “вузьких місць” господарювання підприємства. При цьому відбувається концентрація аудиторської роботи в галузях із найбільш високим ризиком, що значно скорочує час перевірки об'єктів з низьким ризиком.

Науковці вважають, що характерні риси сучасного аудиту в Україні вказують на зазначену стадію розвитку [1,2,4]. Здійснюючи перевірку, аудитор виконує функцію висококваліфікованого збирача і оцінювача аудиторських доказів для підтвердження якості фінансової звітності. При цьому основні методологічні принципи аудиту та засади аудиторської етики закладені у МСА [3].

При цьому основна проблема проведення якісного аудиту зосереджена в правовому полі. Адже ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності здійснюється на підставі національних стандартів, а проведення аудиторської перевірки та формування висновку ґрунтується на міжнародних стандартах. Тому реформування системи обліку та аудиту необхідно проводити злагоджено в часовому та методологічному аспекті.

Наступне важливе завдання аудиту полягає у здійсненні формалізації аудиторських процедур, що дасть змогу оптимізувати проведення перевірок, починаючи з підготовчих робіт і закінчуючи складанням аудиторського висновку. Невід'ємною частиною діяльності аудитора стає розробка пропозицій щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Натепер в Україні чітко спостерігається розширення асортименту і обсягу супутніх аудиторських послуг, що пов'язані з фінансовим консультуванням та проведенням аналітичних досліджень.

#### **Список літератури:**

1. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 564 с.
2. Каменська Т. Ризико-орієнтований характер сучасного аудиту // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 6. – С. 49-53.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ “ІАМЦ АУ “СТАТУС”, 2007. – 1172 с.
4. Пилипенко І., Шевчук В. Національна система аудиту: досвід становлення та спрямування розвитку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 3. – С. 5-13.

**Палюх Микола Степанович**  
кандидат економічних наук, доцент

**Хомин Ірина Петрівна**  
кандидат економічних наук

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## **АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗОВОГО СТАНУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У СВІТЛІ МЕТОДОЛОГІЇ ЙОЗЕФА АЛОЇСА ШУМПЕТЕРА**

Мабуть ніде немає стільки ідеологічного нашарування, як при оцінці стану вітчизняного аграрного сектору, що стає зрозумілим, коли зважити на висновок Й.-А. Шумпетера про ідеологічне бачення, котре зумовлює „небезпеки, що підстерігають нас отримати з нього універсальні висновки” [5, с.143].

Тут також треба мати на увазі застереження Й.-А. Шумпетера: „Нечесність підтасовки логічних аргументів у нашій області зовсім необов’язково усвідомлюється самим фальсифікатором. Він може бути настільки переконаним в істинності своєї ілюзії, що скоріше zvolить умерти, аніж визнає суперечні його схемі факти чи докази. Перший засіб, до якого такий дослідник удається – брехня. Цей випадок ми не розглядаємо як прояв ідеологічного впливу, але він безумовно посилює пагубні навики в останнього” [5, с. 145].

Проте точно за висновком Й.-А. Шумпетера про ідеологічне бачення, яке навіває тоскний мотив окремим авторам на кшталт: „Необхідно скоріше повернутись до єдиного економічного простору, щоби забезпечити умови, які не уступають умовам в Єдиній Європі” [3, с. 25]. Акцентуючи ж увагу на такому сумнівному позитиві як мимоволі затушовуються принаймні дві проблеми, які стали витоками кризових явищ у сільському господарстві.

Перша з них – украй низька економічна ефективність аграрного сектору СРСР загалом та України – зокрема. Як підкреслив академік І. Лукінов: „Агропромисловий комплекс і продовольчий ринок в Україні не були високорозвинутими й економічно стабільними протягом багатьох років до здійснення ринкових реформ... Внаслідок відставання в технологіях збирання урожаю, його транспортування і зберігання, в розвитку переробної промисловості та ринкової інфраструктури, значна частина (іноді до третини) продукції втрачалася, так і не доходючи до споживачів” [10, с. 256]. І це при тому, що врожайність зернових не перевищувала 30 ц/га, а продуктивність корів – 3 тис. літрів тощо.

До того ж „провал довгострокової агропродовольчої політики тотального режиму доповнився починаючи з 1991-1992 рр. політикою анархічних аграрних перетворень з ... розбазарюванням і розкраданням виробничого потенціалу сільського господарства і пов’язаних з ним галузей промисловості” [10, с. 256-257].

Як засвідчує проф. І. Озеров „на исходе XIX и в начале XX века”, в Європейській частині Росії „чистий збір всіх важливіших хлібних злаків з однієї десятини був у 2,5 разу нижчий, ніж у Великобританії – 114,4, ба навіть у Норвегії – 110,2 пудів з десятини.

У США на той час збирали 78,8 пуд./десят., Австралії – 50 пуд./десят.”, в Європейській частині Росії середній збір становив 30,5 при максимумі – 41,1 та мінімумі – 20,5 пуд./десят. [11, с. 4].

При цьому якби стати на протилежну позицію, то теж згідно з наведеним „ідеологічним баченням” можна навести як незаперечний той факт, що царська Росія була „житницею Європи”, хоч це й виглядає дивним на тлі виробництва „хлібних злаків” на душу населення, приміром у Німеччині – 24,2 пудів, в Росії – 22,4 пудів [11, с. 4-5].

Тепер у згаданих країнах вимір іде на центнери тих же значень, що раніше наводилось в пудах, а в Україні, як зрештою, в Росії, така заміна одиниць виміру урожайності наразі неможлива, оскільки навіть австралійський показник (у пудах) тут недосяжний.

Зрозуміло, що при такій продуктивності ріллі і тварин розраховувати на щось інше, ніж збитковість сільськогосподарського виробництва та недоступні ціни продовольства, якби спробувати дати його на ринок у відповідності з марксистським підходом до ціноутворення, за яким вони мають покривати суспільно необхідні витрати виробництва та приносити виробникові додатковий продукт, не приходилося, отже залишалось лише дотувати сільське господарство й торгівлю, покриваючи від 80 (молоко) до 189 (яловичина) відсотків роздрібних цін за рахунок бюджетних асигнувань [4, с. 390].

Якби сільськогосподарські підприємства повною мірою дотримувались затратного принципу ціноутворення, то продовольчі товари тваринного походження були б недоступними для населення через їхню надмірну дороговизну. Завдяки ж податку з обігу, який становив тоді 37,5% роздрібною ціни соняшникової олії, 43,5% – пива та 95,1% – горілки, на ринку штучно утримувались низькі ціни на продовольство (за рахунок олії, пива й горілки покривалось 50,4% дотацій, причому частка останньої становила тут майже 79 відсотків [4, с. 393], що з позицій адептів соціалістичного ладу подається як його головне благо.

Аналіз стану аграрного сектору України з урахуванням наведених у статті застережень Й.-А. Шумпетера приводить до однозначного висновку: сподіватись на подолання його кризового стану, притримуючись старої ідеології, марно. При цьому ми маємо на увазі не ідеологічний політичний жупел, коли стверджується, що в „радянській Україні” нібито була „здорова, ефективна економіка як головна умова для достойного життя людини для його всестороннього розвитку...” [4, с. 6], а вперте чіпляння за стару ідеологію фінансово-економічного регулювання розвитку аграрного сектору, яка довела свою неспроможність багаторазово, незалежно від того, були це часи „хрущовської відлиги”, коли спочатку стались обнадійливі зрушення (в 1958 р. отримали 141,2 млн. т зерна проти 82,5 млн. т у 1953 р.

Середньорічний надій молока на корову склав 1994 кг проти 1157 кг в 1953 році), але невдовзі довелося закуповувати зерно за кордоном.

Втім, це лише суб'єктивні міркування авторів, які без жодної самовпевненості щодо глибини проникнення у витoki причин кризового стану аграрного сектора України, прагнули, кажучи словами Й.-А. Шумпетера, „досягти більш скромної мети, а саме виявити, наскільки очевидною є та залежність, про яку говориться в тому чи іншому теоретичному положенні, або висловлюючись інакше, наскільки велике її значення для розкриття сутності справи” [1, с. 44]. Саме тому подальші дослідження висвітлюваної у цій статті проблеми уявляються перспективними.

### Список літератури

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. (Антология экономической мысли) / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Кучма Л. Д. Сломанное десятилетие. Изд. 2-е, доп. пер с укр. – К.: Изд-во „Довіра”, 2011.
3. Постперереломный синдром / Еженедельник “2000”, 29.04.2011 – № 17 (556). – С. В2-В3.
4. Феномен Украины: реформы 1991-2004 гг./А.Н. Ткаченко, А.А.Алексеев, В.В. Илларионов, В.П. Рыбачук и др. – К., 2004. – 602 с.
5. Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. – Вып. 1. – М., 1989.
6. Про причини уповільнення темпів економічного розвитку Української СРСР // Економіка і прогнозування, 2003. – № 4. – С. 124-141.
7. Еженедельник “2000”, 2011. – № 11 (550). – С. F2.
8. Кучма Л. Д. Україна: шляхом реформ. – К.: Вид. дім „Альтернативи”, 2003.
9. Кондюхов А. В. Ключевые проблемы развития национальной экономики в условиях современных глобализационных процессов/ Зб. матеріалів науково-практичної конференції. – Вінниця, ВІЕ ТНЕУ, 2011. – С. 12-14.
10. Лукінов І. І. Вибрані праці. У двох книгах. – Кн. 1. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 816 с.
11. Озеров И. Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века/ И. Х. Озеров. – М.: Издание Д. С. Горшкова, 1905.
12. Бухарин Н. Теория „организованной” бесхозяйственности. – М.: „Правда”, 30. 06. 29 г.

**Королюк Наталія Михайлівна**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ОБЛІКУ**

Обґрунтування необхідності відображення людського капіталу в бухгалтерському обліку виступає відправним моментом для розробки методик його бухгалтерського відображення. При їх формуванні необхідно дати відповідь на наступні запитання: чи є людський капітал активом або контрольованим ресурсом підприємства; з яких елементів складається система обліку людського капіталу тощо. Вищенаведене визначає необхідність аналізу та розробки концепції обліку людського капіталу, що відповідатиме рівню розвитку національної економіки.

У сфері обліку людського капіталу існує значна кількість розробок та напрацювань (Р. Херманссон (1964), Е. Фламхольц (1972), Б. Лев і А. Шварц (1972), Г. Беккер (1975), Д. Добія (2003)), однак створення єдиної універсальної концепції, яка б знайшла реалізацію в МСФЗ, так і не відбулось.

Основу існуючих напрацювань в бухгалтерському обліку складають праці зарубіжних дослідників і науково-дослідних центрів та інститутів. Так, достатньо радикальною є позиція зарубіжних інститутів щодо визначення поняття бухгалтерського обліку людського капіталу. Комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів (Committee on Human Resource Accounting) визначив бухгалтерський облік людських ресурсів як "процес ідентифікації та оцінки даних про людські ресурси з наступним наданням отриманої інформації зацікавленим сторонам". За визначенням Американського інституту праці (Work Institute in America, WIA), бухгалтерський облік людських ресурсів (далі - HRA) представляє собою: розвиток теоретичних основ, які пояснюють природу і визначальні фактори вартості людей з точки зору офіційних підприємств; розробку обґрунтованих та надійних методів оцінки цінності і вартості людей для підприємства; проектування організаційного забезпечення впровадження запропонованих методів оцінки.

Представники інституту виділили наступні функціональні цілі HRA:

1. Представляти затратно-вартісну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо придбання, розміщення, розвитку людських ресурсів для досягнення затратно-ефективних організаційних цілей.

2. Надавати управлінському персоналу можливість здійснювати ефективний моніторинг використання людських ресурсів.

3. Забезпечувати контроль вартості активів, тобто визначати, залишилася вона незмінною, зменшилася чи збільшилася.

4. Забезпечувати управлінський персонал інформацією про людський капітал для прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 440].

Ряд досліджень, проведених ще на початку 1960-х років, показали, що від використання інформації обліку людських ресурсів можуть виграти і адміністрація підприємства, і інвестори, і суспільство в цілому.

Велика увага дослідженню теоретичних і практичних питань обліку людських ресурсів була приділена зарубіжними вченими. Так, зокрема, в частині методики бухгалтерського відображення людських ресурсів присвячені дослідження Е. Фламхольца, Р. Лікерта, В. Боуерса, Б. Лева, Т. Шульца та ін.

Прибічники НРА вважають відображення людських ресурсів у складі активів його невід'ємним елементом. Однак, з таким підходом пов'язані деякі проблеми, що пов'язані з оцінкою в процесі визнання такого активу.

Як відмічає Американський інститут праці, противники включення людських ресурсів до складу активів спираються, між іншим, на юридичне визначення права власності на активи. М. Джош і Р. Ніколс зазначають про те, що бухгалтери неспроможні розробити систему оцінки людських ресурсів.

Основні заперечення щодо негарантованості отримання майбутніх економічних вигод висували Е. Фламхольц, М. Робінсон, Я. Фітц-енц. Їх позиції базуються в цілому на уявленнях про найманих працівників як джерелі майбутніх вигод. Наявність потенціалу створення економічних вигод для підприємства вказує на необхідність вважати людські ресурси активами.

Вітчизняними вченими на теоретичному рівні практично не приділено належної уваги дослідженню поняття системи бухгалтерського обліку людських ресурсів. Проте, досвід зарубіжних компаній показує зворотне. У цих компаніях відбувається поступове впровадження різних типів систем обліку людського капіталу.

Проведене дослідження досвіду зарубіжних компаній, які впровадили в свою діяльність систему бухгалтерського обліку людських ресурсів (НРА), дає підстави зробити ряд важливих висновків, які можуть бути використані українськими підприємствами.

Впровадження систем НРА на підприємстві забезпечує:

- складання внутрішньої звітності, яка відображає стан обліку людського капіталу та його вплив на традиційні показники, що призводить до зростання прибутку підприємства;
- ефективний розподіл людських ресурсів при наявності різних конкуруючих альтернатив;
- можливість розрахунку впливу плинності працівників на витрати підприємства;
- можливість підрахунку необхідних інвестиційних вкладень в розвиток підприємства, які забезпечать приплив людей (відповідно людського капіталу), які готові прийняти на себе нову відповідальність чи освоїти нову технологію.

В цілому вищезазначені підходи до відображення в обліку людського капіталу характерні для закордонних підприємств. На жаль, характерним для



діяльності вітчизняних підприємств залишається застосування традиційної системи бухгалтерського обліку, що передбачає відображення нарахованої заробітної плати у вигляді затрат і не охоплює сформованого на підприємстві людського капіталу працівників.

### **Список літератури**

1. Мэтьюс М.Р. Теория бухучета: Учебник / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера - М.:Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 663 с.

**Черданцева Ірина Генадіївна**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Клипач Андрій Ярославович**

*Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

На перспективи розвитку продовольчого ринку значною мірою впливає структура споживання продуктів харчування. Основою досліджень як правило є структура продовольчого кошику і порівняння фактичних норм споживання українцями основних продуктів харчування з рекомендованими нормами споживання та нормами споживання у розвинених країнах.

Склад продовольчого кошика змінюється із зміною доходів. При цьому найбільш вразливі верстви населення, як правило, споживають в основному продукти із зернових, а потім, по мірі зростання доходів, їх харчування стає все більш різноманітним за рахунок м'яса, риби, молочних продуктів і овочів, які є важливим джерелом протеїну та інших поживних речовин.

Ключовою проблемою дестабілізуючих коливань продовольчого ринку України є відсутність належної інфраструктури зберігання продукції (зерна, овочів, фруктів тощо). Розвиток фермерських господарств істотно стримує монополізація елеваторів та баз зберігання. Інфраструктурні проблеми АПК набули системних рис, а їх вирішення відкладається на невизначений термін. Державі простіше забезпечувати баланс попиту-пропозиції на внутрішньому ринку адміністративними методами – регулюванням експорту-імпорту окремих продуктових груп. Така політика, звичайно, дає змогу коригувати ціни на продукти на внутрішньому ринку, але є руйнівною для вітчизняного АПК. Її наслідком може стати продовольча залежність країни

Дослідження показують, що енергетична цінність раціону харчування населення України по відношенню до рівня таких економічно високорозвинених держав, як Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, США та Франція, становила 48,5- 67,3%. У структурі харчового раціону частка продуктів тваринного походження становила 23,1%.

Порівняно з раціоном харчування населення високорозвинених країн у харчовому раціоні переважали продукти рослинного походження, особливо

картопля, хліб і хлібні вироби, частка яких (за калорійністю) перевищувала 50% добового споживання продуктів харчування [1].

Внаслідок нераціональної структури харчування, в якій значну частину калорій людина одержує за рахунок хлібобулочних виробів, картоплі та цукру, в Україні велика кількість людей втрачає імунні властивості організму [2]. Це впливає на тривалість життя, працездатність, захворюваність, а в підсумку призводить до порушення генофонду.

Сьогодні вчені не досліджують проблеми диференціації структури продовольчого кошика споживача, залежно від місця його споживання. Тобто не визначається, яких продовольчих продуктів в першу чергу потребують жителі сільської місцевості та жителі міст, у яких регіонах, яку продукцію вони вирощують, а яку воліють закуповувати і докуповувати. Не вивчається регіональна специфіка споживання і внутрішнього виробництва с/г продуктів, інтенсивність споживання, місця придбання, не враховуються сезонні коливання попиту на продукти харчування.

Відсутність належних соціологічних та маркетингових досліджень по даних напрямках значно звужує можливості налагодження ефективних комунікаційних зв'язків із купівельною аудиторією, при цьому непрофесійне використання цього інструменту доволі часто призводить до створення ажіотажного попиту серед пересічних споживачів, що базується побоюваннях українців відносно настання дефіциту на основні продукти і реалізується у прагненні створювати великі (доволі часто необґрунтовано великі) запаси продуктів харчування, що стало вже ментальною рисою наших громадян .

При визначенні факторів розвитку продовольчого ринку України поряд із вивченням традиційних глобальних та національних загальноекономічних чинників постає необхідність системних досліджень національних споживачів, їх уподобань, очікувань, складання профілів споживачів за різними критеріями (рівнем доходів, регіонами, віком, форматом родини) і формування цілеспрямованої політики регулювання продовольчого ринку, яка базується не тільки на адміністративних механізмах, а й передбачає створення ефективних маркетингових програм, спрямованих на усунення диспропорцій на продовольчому ринку спричинених негативним впливом психографічних факторів у поведінковій моделі пересічних українців.

#### **Список літератури:**

1. Шевченко О.О. Продовольче забезпечення України: використання світового досвіду, державна політика, теорія та практика управління: [монографія] / О.О. Шевченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 385 с.
2. Крамар О. Серпом і молотом // Тиждень. 2011- № 9 // <http://tyzhden.ua/>

**Петроє Ольга Михайлівна**

*кандидат наук з державного управління, доцент*

*Інституту економіки і прогнозування НАН України*

*Національна академія державного управління при Президенті України, м. Київ*

## **ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ НАЦІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ**

Наукова спадщина Й.Шумпетера, і, насамперед такі праці вченого як «Теорія економічного розвитку» (1911), «Економічні цикли» (1939) та «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942), «Історія економічного аналізу» (1954) є методологічним інструментарієм до вивчення сучасної ситуації та тенденцій економічного, соціального, політичного, духовного розвитку суспільних явищ. Задачу соціальних наук Й.Шумпетер вбачав у зборі, аналізі та впорядкуванні фактичного матеріалу для виявлення закономірностей. Соціологія, як наука, що вивчає взаємодію індивідів і груп у соціальному цілому, на думку вченого, повинна не просто описувати факти, але створювати чіткі аналітичні конструкції, що зводять складні ситуації до зв'язку небагатьох простих змінних.

Спроба дослідити підходи до моделювання основних параметрів національних систем соціального діалогу пояснюється відсутністю єдиного стандарту статистики соціального діалогу в сучасній науці і практиці та потребами державного управління у оціночних та порівняльних даних щодо ефективності вітчизняних і зарубіжних моделей соціального діалогу.

Аналіз дослідженої нами джерельної бази за темою статті [1;2; 3; 4; 5; 6; 7] виявив, що за тривалий період дії Резолюції про статистику колективних договорів та угод (1926 року) світовій спільноті так і не вдалося вибудувати чіткої структури та стандартизувати критерії показників для вимірювання рівня розвитку та ефективності національного соціального діалогу. У зв'язку з цим існує необхідність визначення ключових показників для подальшого вимірювання та оцінювання ефективності національних моделей соціального діалогу.

В теорії та практиці соціально-економічних відносин утвердилася думка про те, що соціальний діалог є дієвим інструментом об'єднання зусиль для ефективної і конкурентоспроможної економіки, передумовою соціальної безпеки та стабільності суспільного розвитку.

Все вищевикладене свідчать про існування взаємозв'язків між рівнем розвитку й ефективності соціального діалогу, станом національної економіки та соціального розвитку країни. У зв'язку з цим, можна припустити, що методика оцінювання рівня розвитку та ефективності національних моделей соціального діалогу поряд з суб'єктивними (внутрішніми) показниками, повинна включати об'єктивні (зовнішні) - показники соціального і економічного розвитку країни.

Структура показників пропонованої нами методики оцінювання ефективності національної моделі соціального діалогу може бути представлена приведеною нижче схемою (див. табл.1).

Таблиця 1

**Структура показників методики оцінювання ефективності національної моделі соціального діалогу**

Вимір ефективності національної моделі соціального діалогу	Індикатори
<i>I. Суб'єктивні (внутрішні) фактори</i>	
Соціальний діалог	- рівень соціального діалогу - покриття колективними договорами - щільність профспілок
<i>II. Об'єктивні (зовнішні) фактори</i>	
Соціальний розвиток	- індекс людського розвитку - рівень здоров'я населення - рівень освіти - ВВП на душу населення
Економічний розвиток	- індекс глобальної конкурентоспроможності - загальні вимоги - підсилювачі ефективності - інновації

При обґрунтуванні основних вимог до формування методики оцінювання соціального діалогу особливої уваги потребує забезпечення інформаційної повноти та відповідності показників вимірюваним явищам. З метою задоволення цих вимог, вимір індексу соціального діалогу у методиці забезпечують три основні показники: рівень соціального діалогу; щільність профспілок; покриття колективними договорами. *Рівень, на якому відбувається соціальний діалог* - важлива особливість системи соціального діалогу. У багатьох країнах працівники, які не є членами профспілок, захищені умовами колективних договорів, прийнятих на національному, регіональному, галузевому, і часто - на локальному рівні. *Щільність профспілок* визначається як питома вага працівників, які є членами профспілок [8]. *Покриття колективними договорами* розраховується як частка працівників, на яких поширюється дія колективних договорів і угод [9].

Групу показників індексу соціального розвитку країни складають індекс людського розвитку (ІЛР) ООН та основні індикатори цього індексу: здоров'я населення, освіта, ВВП на душу населення [10, с.171-178]. Оцінювання економічного розвитку країни здійснюється на основі Індексу Глобальної конкурентоспроможності та субіндексів [11]: загальні вимоги; підсилювачі ефективності; інновації. Таким чином, у запропонованій методиці ефективність соціального діалогу розглядається як інтегрована

оцінка, що проявляється результатами розвитку інститутів соціального діалогу, рівнями соціального й економічного розвитку країни. Запропонована методика може слугувати надійним інструментом для вивчення ситуації, виявлення проблем та визначення пріоритетних напрямів розвитку соціального діалогу в Україні на основі порівняльного аналізу вітчизняної і дієвих зарубіжних моделей соціального діалогу.

**Список використаної літератури:**

1. Трощинський В.П., Петрос О.М. Розробка моделі оцінювання державної соціальної політики на регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vnadu/2009\\_1/08%20Sociol%20Gum%20polit.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnadu/2009_1/08%20Sociol%20Gum%20polit.pdf)
2. Social Dialogue Indicators // Social Dialogue [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/themes/sdi.htm>
3. Resolution concerning statistics of collective agreements. Adopted by the Third International Conference of Labour Statisticians (1926, October) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/global/What\\_we\\_do/Statistics/standards/resolutions/lang--en/docName--WCMS\\_087547/index.htm](http://www.ilo.org/global/What_we_do/Statistics/standards/resolutions/lang--en/docName--WCMS_087547/index.htm)
4. Resolution concerning statistics of strikes, lockouts and other action due to labour disputes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/global/What\\_we\\_do/Statistics/standards/resolutions/lang--en/docName--WCMS\\_087544/index.htm](http://www.ilo.org/global/What_we_do/Statistics/standards/resolutions/lang--en/docName--WCMS_087544/index.htm)
5. Final report of the 17th International Conference of Labour Statisticians [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/meetingdocument/wcms\\_087568.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/meetingdocument/wcms_087568.pdf)
6. Lawrence, S.; Ishikawa, J. Social Dialogue Indicators, Trade union membership and collective bargaining coverage: Statistical concepts, methods and findings. - Geneva, International Labour Office, 2005. – 204 p.
7. National Industrial Relations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worker-participation.eu/index.php/National-Industrial-Relations>
8. Siegel Nico A. Social Pacts Revisited: ‘Competitive Concertation’ and Complex Causality in Negotiated Welfare State Reforms // European Journal of Industrial Relations. -2005. - vol. 11 no. 1. – p.107-126.
9. Tijdens, K. G., Van Klaveren, M. Collective Bargaining [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wageindicator.org/](http://www.wageindicator.org/)
10. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие/пер. с англ.; ПРООН. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2009. – 232 с.
11. Доповідь Всесвітнього економічного форуму за 2009-2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>

## ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ Й.ШУМПЕТЕРА

Глобалізація бізнесу, поява нових напрямків людської діяльності породили на ринку праці високий попит на висококваліфікованих працівників. За таких умов наймання і утримання персоналу, підвищення його продуктивності праці не можна досягти лише високою заробітною платою, оскільки працівники починають усвідомлювати вартість своєї робочої сили.

З цього приводу Й.Шумпетер стверджує, що капіталістична система чудово розв'язує проблему соціального відбору. Адже в більшості випадків людина яка потрапляє до класу бізнесменів і відтак піднімається вгору в межах цього класу є здібним бізнесменом, і піднімається вона так високо, як це їй дозволяють здібності.

Причина, як зазначає Й.Шумпетер, проста: в цій системі підніматися вгору й добре робить свою справу – практично одне й те саме. Цей факт, який так часто приховується автотерапевтичними зусиллями невдах, що намагалися його заперечити, значно важливий для оцінки капіталістичного суспільства та його цивілізації, ніж будь-що з чистої теорії капіталістичної машини [2, с.184]

Саме тому серед суб'єктів господарювання все більшого поширення набувають заходи мотивації праці, розробляються системи мотивації з урахуванням потреб працівників, що пов'язане з їх зростанням від матеріального задоволення до рівня потреб в самоаналізі, творчості, здійсненні управлінських дій.

В даний час наукові дослідження з методології обліку розрахунків з персоналом ведуться в таких напрямках:

- організація бухгалтерського обліку винагороди працівників;
- надання інформації щодо здійснення винагород працівників;
- визначення якісної характеристики звітної інформації;
- підвищення довіри користувачів до інформації, наданої системою бухгалтерського обліку;
- визначення витрат підприємства на оплату праці в собівартості продукції(робіт, послуг).

Одним із проявів соціальної відповідальності є формування системи мотивації працівників, що сприяє залученню та утриманню кращих працівників, підвищенню ефективності їх праці.

Мотивація - це системний процес спонукання індивіда до результативної та продуктивної праці шляхів зваженого застосування стимулів з урахування потреб та мотивів кожного окремого працівника, що

здійснюється суб'єктом управління або уповноваженою особою та спрямований на одночасне досягнення особистих цілей працівників та цілей підприємства [1, с.56].

Практичний досвід свідчить, що ефективна система мотивації праці є елементом зовнішньої винагороди, яка сприяє створенню відчуття впевненості та захищеності заохоченню ініціативності серед працівників, збалансовуванню інтересів працівників та підприємства для досягнення мети, поліпшенню внутрішньої зацікавленості в колективі; покращенню загальних результатів діяльності, застосуванню нестандартних підходів у складних ситуаціях.

Заходи з мотивації в будь-якому випадку повинні бути економічно виправданими інакше суб'єкт господарювання втратить свою конкурентоспроможність та перестане існувати як таке. Забезпечити зіставлення соціальної мети та економічних можливостей підприємства покликана система бухгалтерського обліку, в якій формується інформація, зокрема, про всі види виплат працівникам.

За результатами дослідження з'ясовано, що головними передумовами ефективного функціонування системи мотивації є :

- простота та зрозумілість кожному працівнику (створення системи адекватних показників, за які здійснюються винагороди);
- гнучкість системи винагород, що дозволяє враховувати результати роботи кожного працівника;
- соціальна справедливість ( як економічна, так і моральна обґрунтованість розмірів винагород, що стимулює бажання брати участь в процесах управління ).

Ефективне управління системою мотивації значною мірою залежить від організації обліку. З цією метою запропоновано:

1. Постійно в хронологічному порядку фінансувати види робіт, які включаються до системи матеріального стимулювання в первинних документах.

2. Розробити внутрішні документи, щодо організації первинного обліку, які б не порушували вимоги законодавства і при цьому забезпечували фіксацію фактичного виконання робіт, які відносяться до системи матеріального стимулювання.

3. Доповнювати робочий план рахунків рахунками для врахування інформаційних потреб, щодо проведення підсумків.

4. Розробити систему рахунків аналітичного обліку, яка б враховувала всі необхідні аспекти (структуру винагород працівників).

### **Список літератури**

1. Дікань Л.В. Сучасні підходи до визначення сутності мотивації / Л.В.Дікань, Н.В. Синюгіна // Економіка розвитку / Харківський національний університет. – Харків. Вид. ХНЕУ, 2007. – С.55-57.
2. Шумпетер Й. Соціалізм і демократія. К.: Основи, 1995. – 528 с.

Скращук Лариса Вікторівна

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Протягом певного історичного періоду екологія і економіка розвивались як дві абсолютно різні галузі науки. Лише, зустрівшись з першими проявами екологічних катастроф, в другій половині ХХ століття починається бурхлива інтеграція екологічних і економічних знань. Наука від окремо екологічних і економічних досліджень переходить до вивчення єдиної еколого-економічної системи [1].

Дослідження зазначених систем знайшло своє відображення і в роботах вітчизняних та закордонних науковців, якими розроблено чітке наукове обґрунтування, методи, апарат дослідження динамічних еколого-економічних процесів [2, 3, 4]. Разом з тим, в сучасних умовах розвитку України невирішеними залишається низка проблем економіки природокористування, а основна проблема полягає в пошуку найбільш оптимальної форми взаємодії людини та навколишнього природного середовища. Тому розробка і впровадження науково - обґрунтованих й адекватних моделей, спрямованих на розв'язання проблем захисту навколишнього природного середовища сьогодні є актуальною проблемою.

Без застосування математичних методів дані завдання були б нездійсненними, оскільки будь-яка економічна система, як і еколого-економічна, зокрема, є складною системою, що характеризується великим числом ступенів свободи, різноманітністю зв'язків між елементами, вагомою свободою підсистем та властивостями трансформації. Для дослідження більшості задач як економічного, так і екологічного характеру розглядають різні математичні методи, серед яких найпоширенішими є методи імітаційного моделювання й аналітичне дослідження моделі.

За допомогою вказаних методів реалізується основне завдання моделювання динамічних процесів еколого-економічних систем – побудова моделі, що, в свою чергу, дозволяє проведення експерименту над моделлю та здійснення прогнозу щодо майбутнього економічного стану держави чи можливих часових змін.

При цьому моделювання ототожнюється з опосередкованим вивченням об'єкта пізнання за допомогою аналізу допоміжних об'єктів, які називаються моделями. Економіко-математична модель, в свою чергу – «це формалізований засобами математики образ (або) прообраз певного економічного об'єкта (процесу, системи) та його взаємодії із середовищем існування» [5].

Застосування математичних моделей при дослідженні еколого-економічних систем є об'єктивним процесом, який зумовлений вимогами



часу та потребами вчених, оскільки дозволяє одержати об'єктивні результати впливу на навколишнє середовище суб'єктів господарської діяльності.

Враховуючи вищезазначене, при дослідженні еколого-економічних систем доцільно застосовувати наступні методологічні підходи:

- постановка мети, завдання, розробка алгоритму проведення розрахунків і побудова моделі;
- збір, обробка й аналіз інформації про стан навколишнього природного середовища, перевірка отриманої інформації на порівнянність;
- ідентифікація методу дослідження розглянутого явища чи процесу;
- формалізована структуризація елементів, параметрів, які беруть участь у побудові моделі;
- забезпечення дослідження кваліфікованими виконавцями;
- оцінка адекватності отриманої моделі.

Таким чином, економіко-математичне моделювання еколого-економічних систем дає можливість науковцю отримати в своє розпорядження надзвичайно могутній інструмент – економіко-математичну модель. Проте, слід пам'ятати, що побудова моделі не є основним завданням методології економічної динаміки, суть її полягає у одержанні нових знань про досліджуваний економічний об'єкт за допомогою аналізу даних моделі та узагальнення певної інформації враховуючи економічні закономірності.

#### **Список літератури:**

1. Клебанова Т. С. Анализ экономического роста / Клебанова Т. С., Дубровина Н. А., Стриженко К. А. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 224 с.
2. Програма дій «Порядок денний на ХХІ століття». Переклад з англійської: ВГО «Україна. Порядок денний на ХХІ століття». – К.: Інтелсфера, 2000. – 128 с.
3. Встреча на высшем уровне „Планета Земля+5” [Электронный ресурс]. – Нью Йорк, 23–27 июня 1997 г. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/conferen/summit5/summit5.htm>.
4. Григорків В. С. Оптимізація економіки в умовах динамічної еколого-економічної рівноваги / В. С. Григорків // Вісник Київського державного університету. Серія фізико-математичні науки. – 1999. – Вип. 2. – С. 218–227.
5. Григорків В. С. Економічна кібернетика : навч. посібник / Григорків В. С. – Чернівці : Рута, 2006. – 198 с.

**Гакман Алла Степанівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ МІКРОСЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА**

Світова економічна криза, трансформація економіки країни, загострення конкуренції потребують на сьогодні від керівництва підприємств активних дій, спрямованих на підвищення рівня ефективності виробництва.

Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, що дає йому можливість вільно приймати виважені економічні рішення, які повинні забезпечуватись повною та правдивою інформацією про рівень попиту, споживачів, конкурентів, тощо.

Однак будь-яке рішення стосовно діяльності підприємства повинно прийматися вчасно з врахуванням результатів аналізу як на мікро так і на макро-рівні. Макро-рівень підприємства - це сфера дії сил та факторів, які постійно змінюються і носять переважно операційний характер.

Саме для дослідження показників внутрішнього та зовнішнього середовища покликаний маркетинговий аналіз.

Теоретичні дослідження в області маркетингового аналізу представлені класичними та новими науковими матеріалами як зарубіжних, так і вітчизняних авторів. Серед зарубіжних авторів слід відмітити праці Ф.Котлер., М.Мак-Дональд, Березін І.С., Хруцкий В.Е. та ряд інших. Проблемам маркетингових досліджень приділили увагу українські науковці: Гірченко Т.Д., Дубовик О.В., Парсяк Н.В., Рогов.В.К. тощо.

Маркетинговий аналіз внутрішнього середовища відіграє важливу роль в оцінці маркетингових ситуацій, дає можливість виявити та охарактеризувати тенденції і закономірності факторів впливу на фінансовий стан підприємства.

Ф.Котлер класифікує ряд груп, які прямо впливають на мікросередовище підприємства та складають його основу. Серед таких факторів слід виділити: споживчий ринок продукції; цінову політику постачальників та ритмічне забезпечення матеріальними ресурсами; конкуренти та конкурентоспроможність підприємства на ринку; формування збутової мережі та роль маркетингових посередників в забезпеченні стабільності реалізації продукції; рекламна компанія, презентації, ярмарки тощо, сервісне обслуговування; контактні аудиторії. [1,с.148]

На мою думку найбільшу увагу слід приділити моніторингу ринку збуту конкретного виду продукції, який займає найбільшу питома вагу та спрямований на дослідження певного ряду ознак, які характерні для споживачів: місце розташування; демографічні характеристики; соціально-психологічні характеристики; відношення покупця до продукту.

Дослідження постачальників зосереджує нашу увагу в першу чергу на рівні закупівельних цін, графіків поставки сировини та матеріалів відповідно до заключних договорів; показників якості сировини.

Аналізуючи конкурентів на ринку збуту продукції необхідно виявити слабкі та сильні сторони, що дасть можливість змінити існуючу стратегію за рахунок переходу в недоступні для інших сегменти ринку; змінити постачальників; знизити ціну на продукцію; змінити дизайн тощо. [2, с.164]. Конкурентоспроможність підприємства дасть можливість не обмежувати обсяг платоспроможного попиту та посилити свої ринкові позиції.

До переваг конкурентоспроможних підприємств слід віднести: рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень

продуктивності праці, ефективність стратегічного планування та управління підприємством, можливість швидкого реагування на умови ринку та адаптація до них. Відповідно, чим більше у підприємства конкурентоспроможних переваг, тим стійкіші позиції воно займає на ринку збуту.

Маркетингові посередники – це фірми, які допомагають компанії в просуванні, збуті та розповсюдженні її товарів серед клієнтів. До них відносяться торгові посередники, фірми - спеціалісти по організації товароруху, агентства по наданню маркетингових послуг та кредитно-фінансові установи. [2, с.150]. Відповідно дослідження каналів збуту через маркетингових посередників забезпечить більш налагоджений процес каналів збуту.

Розширення мережі маркетингових посередників розширяє їх структуру та забезпечує більш стабільний обсяг реалізації. Реалізуючи продукцію через маркетингових посередників можна зменшити витрати на збут за рахунок економії часу, вибору найбільш вдалого періоду збуту, знаходження місця зберігання та продажу. Аналіз переваг та недоліків каналів збуту дозволить підприємству зробити правильний та обґрунтований вибір.

Вагомий вплив мають також контактні аудиторії – це групи, які проявляють реальний та потенційний інтерес до організації та впливають на її здатність досягти поставленої цілі. Контактні аудиторії (фінансові кола, партнери по бізнесу, засоби масової інформації, контактні аудиторії державних органів, місцеві контактні аудиторії, внутрішні контактні аудиторії) можуть сприяти або протидіяти умовам підприємства, відповідно вимагають певних спрямованих дій, щодо завоювання позитивного до них відношення і нейтралізація негативного. [1, 3]

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що ефективно застосування маркетингового аналізу мікросередовища сприяє вирішенню багатьох питань, а в першу чергу запобігає зменшенню витрат пов'язаних зі збутом та сприяє підвищенню фінансових результатів.

### **Список літератури**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ.-М.:»Бизнес- книга», ИМА-Кросс.Плюс» ноябрь 1990 – 736с.
2. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Вершина, 2008. — 480 с.
3. Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг: Навчальний посібник. – Київ:»Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. – 255с.

Іщенко Святослав Володимирович

Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича, м. Чернівці

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

Актуальним питанням для людського суспільства вже не перше століття є питання власності на землю, яка була і є головним скарбом будь-якої країни, найціннішою родинною спадщиною. Тому значною мірою якість життя людей пов'язується з тим, якою землею вони володіють, на якій вирощують їжу, на якій стоїть родинний будинок. Незважаючи на зміни у земельних відносинах, зумовлені введенням ринкових засад економіки та розподілу земель, збереглася принципова важливість наявності власних земельних ділянок, як для простого громадянина, так і для підприємця [1].

В даний час розвиток ринку землі в Україні та рівень земельних відносин не відповідає сучасним вимогам господарювання і не створює реальних умов для ефективного використання земельно-ресурсного потенціалу нашої країни.

Однією з основних причин повільного розвитку земельних відносин в Україні є недостатньо розвинена і суперечлива законодавча база, яка регулює права й обов'язки державних органів та учасників земельних відносин. Для цього необхідно мати не тільки Земельний кодекс України, а й весь комплекс пов'язаних з ним нормативно-правових актів, що забезпечують гарантії прав власності на землю і захист інтересів суспільства в цілому.

Ринок землі є частиною земельного обігу, який охоплює такі види угод, як купівля-продаж земельних ділянок (земельних паїв), здавання земельної ділянки в оренду, застава ділянки для одержання кредиту, компенсація при вилученні землі для державних і суспільних потреб. Але жодної операції не може бути здійснено без попереднього оцінювання вартості земельних ділянок.

В сучасній літературі розглядаються різні методи визначення ринкової вартості землі, зокрема: метод порівняння продаж, метод прямої капіталізації, метод розвитку території, метод вилучення, метод співвіднесення, метод залишкової вартості [2].

Всі ці методи мають свої переваги і недоліки і широко використовуються провідними країнами світу. Однак оскільки ринок землі в Україні лише почне розвиватися, застосування цих методів не є достатньо ефективним, а інколи і взагалі дає хибні результати.

Виходячи з наведеного вище, найбільш прийнятним в даній ситуації є модельний підхід до визначення ціни землі та комплексного дослідження усіх процесів та явищ, пов'язаних з ринком землі, які почнуться після

закінчення земельної реформи та відміни мораторію на продаж земельних ділянок.

Саме тому була розроблена економіко-математична модель ринку землі, яка описує динаміку формування заощаджень різних груп населення, цін на земельні ділянки, змін площ земельних ділянок, якими володіють різні групи населення, а також зміни цін агрегованого сільськогосподарського та промислового продуктів.

Середовищем практичної реалізації побудованої моделі було обрано MATLAB 7.0. Проаналізувавши отримані результати були зроблені наступні висновки:

- 1) землеволодіння пенсіонерів з часом зменшуються;
- 2) одноосібні власники земельних ділянок з часом починають продавати свої земельні ділянки;
- 3) землеволодіння малих та великих сільськогосподарських підприємств, з часом зростають (однак, якщо зростання малих підприємств є наслідком поживлення економіки України, то збільшення великих землевласників свідчить про початок процесу глобального скуповування земель малою частиною населення);
- 4) ціна агрегованого промислового продукту має тенденцію до зростання, що в поєднанні зі збільшенням кількості підприємств, свідчить про покращення стану економіки України і про вихід з кризи;
- 5) різкий спад ціни на землю в першому півріччі 2012 року, відразу після відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, обумовлений високим обсягом пропозиції землі. В подальшому ціни на землю будуть схильні до зростання.

Отже, побудована модель ринку землі сільськогосподарського призначення змушує замислитися щодо наслідків впровадження вільного ринку аграрних земель.

Стійке зростання площ землеволодінь великих нерівноважних підприємств загрожує зникненню селянства, як самобутньої виробничої та соціально-культурної структури, а також економічній безпеці.

Задля уникнення цього, державі необхідно вжити відповідних заходів для обмеження зростання великих агрохолдингів, і в той же час для стимулювання розвитку малих та середніх сільськогосподарських підприємств.

#### **Список літератури:**

1. Микроэкономика: Учебник / Общередакция Тарасевича Л. С. Изд. 2-е, перераб. и доп. Издательство СПбГУЭФ, — 1998.
2. Оценка земельных ресурсов: Учебное пособие / Под общей ред. В.П. Антонова и П.Ф. Лойко и др. — М.: Институт оценки природных ресурсов. 1999. — 364 с.

**Бонарев Володимир Валерійович**

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ**

Для української економічної науки поняття трансакційних витрат є новим. У нашій економіці підприємства налагоджують та розширюють відносини з іншими підприємствами (діловими партнерами), а це призводить до збільшення трансакційних витрат. Трансакційні витрати впливають на імідж, прибуток і конкурентоспроможність підприємства, що і робить проблему трансакційних витрат актуальною для інтенсивних наукових досліджень в обліковій системі.

В ході дослідження проблеми трансакційних витрат присвячено значна кількість наукових розробок як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як: С. Архієреєва, О. Вільямсона, Н. Іванова, Р. Капелюшнікова, Р. Коуза, Г. Кірейцева, В. Кокоревича, В. Кузьменка, С. Малахової, В. Милошика, Д. Норта, Г. Олейника, М. Пушкаря, А. Шастітко, М. Шигун, Ж. Ющак.

Вперше концепцію трансакційних витрат розроблено в працях Дж. Коммонса і Р. Коуза [1; 3]. Трансакційні витрати ідентифікуються ними як такі, що виникають в результаті взаємодії суб'єктів господарювання з приводу економічного обміну товарами і послугами в умовах існуючого інституційного середовища [4].

Оскільки трансакційні витрати обмежують можливості взаємовигідної співпраці, економічні агенти виявляються зацікавленими в їх скороченні та будуть готові застосовувати необхідні для цього заходи. З погляду трансакційного підходу різні форми організації діяльності людей – це не що інше як знаряддя з економії трансакційних витрат [2, с.85].

У традиційному бухгалтерському обліку трансакційні витрати не виділені окремою групою витрат і здебільшого відображаються у складі адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Тому при визначенні трансакційних витрат потрібно враховувати такі витрати:

- адміністративні витрати (витрати на оплату праці апарату управління підприємством (працівникам маркетингового, юридичного та комерційного відділів); витрати на службове відрядження; податки та збори; витрати за послуги сторонніх організацій (комісійні банку, транспортні послуги, перекладацькі послуги, аудиторські послуги, інформаційно-консультаційні послуги, послуги навчання та атестації, нотаріальні послуги, експертні послуги, публікація оголошень, послуги страхування));

- витрати на збут (транспортні витрати, витрати на проведення рекламних, передпродажних заходів та витрати на дослідження ринку стосовно товарів (робіт, послуг); витрати на виготовлення нових видів тари; витрати на гарантійний ремонт (обслуговування); витрати пов'язані зі несплатою податків та зборів під час реалізації (збуту продукції);

- інші операційні витрати (витрати на дослідження та розробки; собівартість іноземної валюти; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей; визначені штрафи, пені, неустойки; витрати на підвищення ділового іміджу підприємства).

Трансакційні витрати існують не тільки в операційній діяльності, а й у фінансовій (наприклад, як довгострокове повернення основної суми кредитів, позик, погашення зобов'язань, які брали в ході укладання певних контрактів) та інвестиційній діяльності (в процесі придбання необоротних активів, доцільність придбання яких можна прив'язати з певними партнерами).

У класифікації трансакційних витрат стосовно системи бухгалтерського обліку Ж.М. Ющак і С.І. Мельник виділяють такі два типи: контрольовані (ті, що відображаються, або можуть відобразитися в бухгалтерському обліку) та неконтрольовані (ті, що не відображаються в бухгалтерському обліку).

До контрольованих трансакційних витрат вони відносять такі витрати: на пошук інформації; на проведення переговорів; на укладання угод; витрати вимірювання; витрати специфікації; витрати на утримання. До неконтрольованих витрат включають: витрати захисту від третіх осіб; витрати опортуністичної поведінки; витрати, пов'язані з "ціною позалегалності" [5, с.158].

З облікової точки зору трансакційні витрати можна визначити, як специфічні витрати по налагодженню угод обміну і відносин, як всередині підприємства, так і зовнішні, витрати пов'язані з пошуком інформації, проведенням переговорів, укладання угод та інше.

Отже, трансакційні витрати в обліку відіграють ключову роль у процесі інформаційного забезпечення управління підприємствами, через те, що трансакційні витрати в тому чи іншому вигляді беруть участь у діяльності підприємства. Надзвичайно важливим є збирання поточної інформації та забезпечення правильного обліку трансакційних витрат підприємства, а також формування необхідної бухгалтерської звітності з обов'язковим його аналізом, оскільки повна та достовірна бухгалтерська інформація (звітність) про виникнення та структуру трансакційних витрат дає змогу розглянути діяльності підприємства та прийняти ефективні управлінські рішення, своєчасно та активно впливати на процеси господарсько-виробничої діяльності підприємства, яке діє в умовах ринкової економіки.

#### **Список літератури**

1. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192с.
2. Буримська К. П. До проблеми відображення зовнішнього середовища в системі рахунків бухгалтерського обліку: реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ptmbo/2011\\_1/8.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/8.pdf).
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

4. Тимофіїв С. В. Трансакційні витрати як об'єкт обліку і контролю: мікро- та макроекономічний підходи / С. В. Тимофіїв // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 4(1), 2010. – С. 103-108.

5. Ющак Ж. М., Мельник С. І. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/1\\_13/16.pdf](http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/1_13/16.pdf).

**Цюга Марина Миколаївна**

*Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, м. Чернівці*

### **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПРИРОДООХОРОННИХ ВИТРАТ**

Якісний рівень здійснення природоохоронної діяльності на підприємстві залежить від багатьох еколого-економічних факторів, серед яких важливо виділити повноту відображення природоохоронних витрат в бухгалтерському обліку та чіткість подання інформації про них у звітності підприємств.

Дослідженню питань, пов'язаних з визначенням сутності та класифікацією витрат на природоохоронну діяльність підприємств, присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема С. В. Макара, Л. Г. Мельника, В. Н. Кіслового, Т. А. Дьоміної, О. П. Москаленка, Є. В. Лапіна, О. Думнова, І. Потравного, К. Г. Гофмана та ін. Однак, різні точки зору, представлені в цих працях, породжують все більше спірних питань і виявляють певні суперечності, які потребують вирішення.

В науковій літературі зустрічаються багато визначень поняття витрат, пов'язаних з охороною навколишнього середовища та природоохоронною діяльністю підприємства. Вони відрізняються як у термінологічному, так і в змістовному плані. Так, К. Г. Гофман, Н. Пахомова, А. Ендерс, К. Ріхтер виділяють витрати забруднення, В. Н. Кіслий, О. Думнов, І. Потравний та С. В. Макар називають екологічні витрати, витрати природоохоронного призначення, суспільні природоохоронні витрати; Т. А. Дьоміна, О. Ф. Балацький та ін. – витрати на охорону природи. Тобто в економічній літературі ці поняття недостатньо розмежовані. Вони є спорідненими, але їх не слід ототожнювати, бо в такому випадку буде викривлений економічний зміст витрат на природоохоронну діяльність підприємства.

Визначення природоохоронних витрат повинно проводитись, на думку вчених-дослідників, в рамках процесу планування господарської діяльності на наступних етапах: постановка екологічних та економічних цілей (із зазначенням у внутрішніх робочих нормативних документах, наприклад в обліковій екологічній політиці); визначення ролі (місця) капітальних вкладень (чи реальних інвестицій) екологічного напрямку в довгостроковій



програмі технічного і технологічного переобладнання, їх відповідність призначенню підприємства та концепції його стратегічного розвитку; визначення вихідних (базових) параметрів виробничого циклу (на якому рівні знаходиться підприємство); виявлення альтернатив раціонального використання ресурсів (виокремлення методики більш швидкого досягнення поставлених на підприємстві завдань); адаптація техніко-економічної основи природоохоронних заходів до структури та особливостей виробничого циклу підприємства (перевірка їх на протиріччя загальної політики підприємства); аналіз сильних та слабких сторін природоохоронних заходів з використання експертних та математичних методів; вибір оптимального варіанту реалізації екологічної політики підприємства; визначення можливостей коригування планів [4].

Розгляд та аналіз природоохоронних витрат необхідно, на нашу думку, починати з визначення переліку можливих природоохоронних заходів та класифікації загальної сукупності природоохоронних витрат за різними ознаками. На основі вивчених літературних джерел [1,2,3] їх критичного аналізу і практичного досвіду можна запропонувати наступну класифікацію природоохоронних заходів та природоохоронних витрат, які до них відносяться.

*Активні заходи* – до них можна віднести: а) очистку шкідливих викидів підприємств через установку фільтра, використання очисних споруд, переробку відходів та ін.; б) усунення причин забруднення в рамках діючих виробних процесів шляхом розробки маловідходних технологій, переводу технологічних процесів на замкнутий цикл, комплексного використання сировини. *Запобіжні заходи* – представляють собою платежі, які встановлені законодавством, за користування природними ресурсами та забруднення навколишнього середовища. *Попереджувальні заходи* – сукупність дій на підготовчих стадіях впровадження виробничих процесів: відмова від використання окремих видів сировини, екологічна експертиза нового обладнання і т.п. *Компенсаційні заходи* – направлені на отримання юридичними та фізичними особами максимальної компенсації шкоди, заподіяних ними екологічними аваріями і плановими викидами шкідливих речовин підприємствами – забруднювачами навколишнього середовища.

Причини по яким інформацію, що пов'язана з природоохоронною діяльністю та охороною навколишнього природного середовища, потрібно включати самостійними розділами в бухгалтерський облік, наступні: бухгалтерські рахунки підприємства повинні відображати ставлення підприємства до НТП, екології, а також вплив витрат, ризиків, зобов'язань, пов'язаних з природоохоронною діяльністю на фінансові вкладення підприємства; необхідність виявляти і розподіляти природоохоронні витрати для того, щоб продукцію можна було правильно оцінити та рішення, які приймаються базувались на реальних витратах та вигодах.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є: впровадження на підприємстві екологічного обліку; складові економічної системи управління природоохоронними витратами на підприємствах та

використання таких інструментів впливу, як економічне оцінювання, систематичний екологічний аудит, екологічне страхування, моніторинг природоохоронної діяльності; заходи управлінського та фінансово-економічного забезпечення системи управління природоохоронними витратами на підприємствах.

#### **Список літератури:**

1. Демина, Т.А. Учет и анализ затрат предприятий на природоохранную деятельность / Т.А. Демина. - М.: Изд-во «Наука», 1999. – 235 с.
2. Думнов А. Экологические затраты: проблемы сопоставления и анализа / А. Думнов, И. Потравный // Вопросы экономики. — 1998. — № 6. — С. 122–131.
3. Мосягин В.И. Планирование и учет природоохранной деятельности. Текст лекций / В.И. Мосягин. – Л.: ЛТА, 1989.
4. Саенко К.С. Учет экологических затрат. Монография – М.: Финансы и статистика, 2005. – 376 с.: ил.

**Іванова Надія Ярославівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІН НА ІНФОРМАЦІЙНІ ПРОДУКТИ**

Все більш актуальним стає розвиток і вдосконалення теорії, методології та практики ціноутворення як одного з найбільш важливих елементів функціонування ринку інформаційних товарів та послуг. На сучасному етапі розвитку українського інформаційного ринку проблеми ціноутворення набувають особливої важливості, особливо в сфері своєчасної підготовки науково обґрунтованих стратегічних і тактичних рішень, пов'язаних з розробкою ефективної системи знижок і формуванням адекватного рівня цін. Результативність цих рішень істотно залежить від правильності визначення рівня ціни, розрахованого на підставі обраного методу ціноутворення. У зв'язку з цим, проблема формування ціни на інформаційні продукти особливо значуща.

Треба зазначити, що, на відміну від зарубіжного, український інформаційний ринок має свої особливості. Зокрема, це відсутність стабільності при пріоритеті на ньому закордонних виробників і неоднорідність ринку в розрізі регіонів країни. Держава на ринку виступає в якості основного споживача, тобто формує ринок, не виступаючи на ньому як виробник. Крім того, на вітчизняному інформаційному ринку слабо розвинений сектор особистого споживання і, відповідно, не розвинена індустрія послуг, орієнтованих на задоволення потреб населення. Слабкість правового регулювання інформаційного ринку також накладає серйозні

обмеження на його розвиток. Тому при побудові економіко-математичної моделі ціноутворення на інформаційні продукти потрібно враховувати специфічні чинники впливу на ціну, і саме тому жодна із існуючих зарубіжних моделей ціноутворення не буде адекватно відображати процес ціноутворення на українському ринку.

Існуючі методичні підходи до формування ціни на інформаційні продукти не повною мірою відповідають вимогам вже сформованого інформаційного ринку. Основним їх недоліком є недосконалість через специфіку об'єкту ціноутворення – безпосередньо інформаційних продуктів. Адже проблема оцінки якості та важливості інформаційних продуктів недостатньо досліджена з методологічної точки зору. Для вирішення даної проблеми необхідно побудувати ефективну та адекватну економіко-математичну модель формування ціни, яка використовуватиметься як інструмент управління рівнем цін.

На початковій стадії побудови такої моделі необхідно дотримуватися виконання таких етапів:

теоретичний підготовчий етап передбачає розробку єдиної класифікації інформаційних продуктів і створення рекомендацій щодо її застосування при визначенні ціни; формулювання основних принципів ціноутворення; визначення послідовності реалізації етапів формування ціни на інформаційні продукти;

другим етапом розробки моделі є вибір об'єкту дослідження – підприємств, що займаються створенням та комерційним розповсюдженням інформаційних продуктів на масовому конкурентному ринку;

третьою етапом передбачає визначення найбільш важливих якісних параметрів і розрахунок показників якості інформаційних продуктів та рівня витрат підприємств-виробників.

На сьогоднішній день вітчизняний ринок інформаційних технологій, продуктів і послуг є одним з найбільш динамічних секторів загального українського ринку, і така тенденція його розвитку продовжуватиметься і надалі. Тому дослідження проблеми ціноутворення на інформаційні продукти є актуальним завданням на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

#### **Список літератури:**

1. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2010. – 320 с.

2. Спичка А. А. К вопросу о моделировании цен на информационные продукты и услуги / А. А. Спичка // Современные проблемы экономики и управления народным хозяйством: Сб. науч. ст. асп. СПбГИЭУ. Вып. 7 / Отв. ред. А.К. Казанцев. – СПб. : СПбГИЭУ, 2000. – С. 118–123.

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ

Становлення ринкових відносин та ствердження ринкового курсу економічних реформ в Україні вимагають напрацювання принципово нових схем дослідження ринкового середовища. Прагнення здійснити комплексне дослідження фармацевтичного ринку спонукає звернутись до надбання теорії і практики маркетингу. У практиці господарювання дослідження ринку з метою отримання інформації, необхідної для успішного функціонування певного підприємства, відомі так звані маркетингові дослідження [1]. Маркетингові дослідження потрібно розглядати як підсистему чи складову маркетингової діяльності. Оскільки маркетинг орієнтований на задоволення потреб кінцевих споживачів, то маркетингова діяльність завжди починається з дослідження ринку.

Модель маркетингової діяльності передбачає дослідження ринку, розроблення комплексу маркетингу і функціональне забезпечення маркетингової діяльності [1,2].

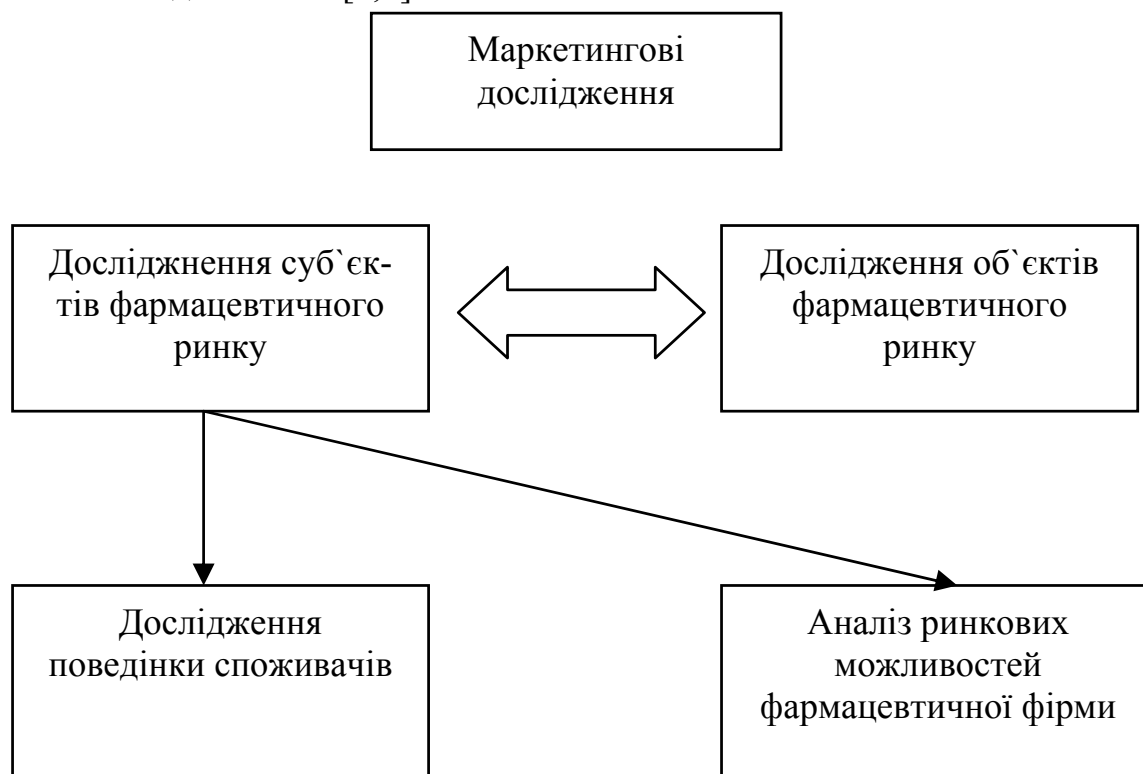


Рис. 1. Функціональна структура маркетингових досліджень

Маркетингові дослідження – це система збирання, оброблення та аналізування інформативних даних про ситуацію на ринку з метою

зменшення ризику підприємницької діяльності і прийняття відповідно обґрунтованих маркетингових рішень [3].

Залежно від інформації, яка використовується, способів її отримання, аналізу та узагальнення результатів маркетингові дослідження мають свою специфічну функціональну структуру (рис. 1).

При дослідженні суб'єктів ринкового середовища вивчають поведінку покупців на споживчому ринку, проводять збір та аналіз інформації про діяльність кращих підприємств-партнерів та конкурентів, імідж та можливості постачальників, посередників, збутових і транспортних організацій.

Дослідження об'єктів фармацевтичного ринку може включати: аналіз та визначення потреби в лікарських засобах, дослідження кон'юнктури та сегментації ринку, визначення місткості ринку, дослідження умов конкуренції, ціноутворення, вивчення оптимальних способів просування лікарських засобів.

Здійснення маркетингового дослідження вимагає дотримання певних принципів, що гарантуватиме результативність його проведення. До таких основних принципів належать:

- системність;
- комплексність;
- економічність;
- оперативність;
- реальність;
- точність;
- об'єктивність;
- регулярність.

Визначення проблеми і формулювання цілей дослідження є першочерговим у процесі маркетингового дослідження. Ефективне використання інформації залежить від здатності чітко визначити, яка власне інформація необхідна.

Процес маркетингового дослідження проходить у декілька етапів, які схематично зображені на рис. 2 [3].

На першому етапі процесу маркетингового дослідження фахівці фармацевтичного підприємства формулюють предмет дослідження та узгоджують цілі. Із сукупності проблем вибирають основну, розв'язання якої визначатиме перспективу всієї діяльності.

На другому етапі здійснюють аналіз вторинної маркетингової інформації, яку збирають із внутрішніх і зовнішніх джерел (вторинна - інформація, що є результатом інших досліджень або зібрана для реалізації якихось інших завдань). Однак у більшості випадків вторинні дані не можуть надати всієї необхідної інформації і фармацевтичне підприємство повинне зібрати первинні дані. Первинна інформація збирається спеціально для досягнення конкретної мети певного дослідження

Підведені підсумки та результати аналітичних досліджень окремих елементів та розділів досліджуваної проблеми об'єднують за сферами та напрямками.



Рис. 2. Модель процесу маркетингового дослідження

На основі отриманих результатів розробляють пропозиції щодо вдосконалення системи збуту, товаропотоку, ціноутворення лікарських засобів, реалізації, рекламування, розширення номенклатури,

післяпродажного обслуговування та інших заходів, які входять у пакет документів, спрямованих на вдосконалення та підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності фармацевтичної фірми.

Отже, схема комплексного дослідження ринку задовольняє інформаційні потреби ряду зацікавлених користувачів такої інформації, відповідає вимогам часу та виступає інструментом дослідження нового ринкового формування в економіці України.

### Список літератури

1. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: ФиС, 1991. – 304с.
2. Badania rynkowe i marketingowe. Praca zbiorowa pod redakcja Jozefy Kramer. PWE, Warszawa, 1994.
3. Громовик Б.П., Гасюк Г.Д., Левицька О.Р. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади. – Вінниця, НОВА КНИГА, 2004. – 464 с.

**Григорків Марія Василівна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

### **ЗВ'ЯЗОК МІЖ КРИВОЮ ЛОРЕНЦА ДЛЯ ЛІКВІДНИХ НАКОПИЧЕНЬ ТА ЕКОНОМІЧНОЮ СТРУКТУРОЮ СУСПІЛЬСТВА**

Крива Лоренца відображає залежність сумарної частки доходів  $\alpha_d$  від сумарної частки  $\alpha_n$  населення країни, регіону тощо ( $0 \leq \alpha_d, \alpha_n \leq 1$ ). В ідеальному випадку, тобто у випадку рівномірного розподілу населення за доходами, крива Лоренца вироджується у відрізок прямої  $\alpha_d = \alpha_n$  або діагональ квадрата, дві сторони якого лежать відповідно на осях абсцис і ординат і виходять з вершини, що є початком координат (сторона квадрата дорівнює одиниці). На практиці цей ідеальний варіант неможливий. Реальний розподіл населення і відповідних йому доходів нерівномірний і може бути проілюстрований ланкою опуклої кривої  $\alpha_d = f(\alpha_n)$ , розміщеної під діагоналлю квадрата. Диференціація доходів визначається областю, обмеженою лінією рівномірного розподілу  $\alpha_d = \alpha_n$  та кривою Лоренца  $\alpha_d = f(\alpha_n)$ .

Криву Лоренца, як правило, використовують при порівнянні розподілу доходів в різні часові періоди, зокрема в різних регіонах, країнах тощо. Соціологічний підхід до побудови кривої Лоренца полягає в розбитті суспільства на ряд груп, кожна з яких містить однакову кількість елементів (сімей чи людей). Якщо, частин п'ять, то кожна з груп називається квінтілією, якщо десять – децілією. Кожну квінтілію або децілію заповнюють

елементами суспільства, доходи яких не менші від мінімуму та не більші від максимуму величини доходів, що відповідають даній групі.

Нижче пропонується будувати криві Лоренца не за доходами, а за ліквідними накопиченнями  $Z$ , що власне дозволяє формалізувати зв'язок між економічною структурою суспільства, тобто розподілом  $\rho(z)$  елементів суспільства за ліквідними накопиченнями, та кривою Лоренца  $z = z(n)$ , де  $n$  - число елементів суспільства. Криву Лоренца  $z = z(n)$  можна побудувати аналогічно як і криву Лоренца  $\alpha_d = f(\alpha_n)$ . Ще раз підкреслимо, що крива  $z = z(n)$  - це залежність накопичень  $Z$  від числа елементів суспільства (наприклад, сімей)  $n$ , що мають накопичення не більші від  $Z$ . В математичному сенсі функція  $\rho(z)$  є щільністю або диференціальною функцією розподілу, а функція

$$n(z) = \int_0^z \rho(v) dv$$

- інтегральною функцією розподілу, що в свою чергу є функцією оберненою до  $z = z(n)$ . Це означає, що справджуються співвідношення

$$\rho(z) = \frac{dn(z)}{dz} = \frac{1}{dz(n)/dn}.$$

Останні співвідношення формалізують з одного боку зв'язок між диференціальною та інтегральною функціями розподілу, а з іншого боку - зв'язок між похідними обернених функцій (обернена функція  $n = n(z)$  до функції  $z = z(n)$  існує, оскільки остання є гладкою і строго монотонною функцією).

Таким чином, крива Лоренца дозволяє відновити (реконструювати) економічну структуру суспільства, роль якої у функціонуванні економіки надзвичайно важлива. Зауважимо також, що описаний вище підхід до реконструкції або відновлення розподілу  $\rho(z)$  неєдиний, однак інструментарій, що базується на застосуванні кривої Лоренца та її аналогів ефективно апробований при дослідженні соціально-економічних і соціологічних систем, де крива Лоренца використовується для характеристики економічної поляризації суспільства.

Знаючи криву Лоренца, можна побудувати розподіл  $\rho(z)$  і навпаки – на основі розподілу  $\rho(z)$  можна уточнити відповідну криву Лоренца. Така взаємна відповідність між кривою Лоренца і економічною структурою суспільства, тобто розподілом  $\rho(z)$ , дозволяє при вивченні суто економічних явищ (процесів тощо) успішно використовувати наукові



результати соціологів, а при вивченні соціологічних проблем – результати дослідників економіки, що є необхідним з позиції системного аналізу.

**Савко Олександр Ярославович**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

## **ОГЛЯД МЕТОДІВ ТА МЕТОДИК АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Одним із найважливіших напрямків вивчення підприємства є оцінка його фінансового стану. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства потрібно систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити слабкі ланки у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. За однією із класифікацій методи фінансового аналізу можна поділити на неформалізовані та формалізовані методи.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи:

- експертних оцінок і сценаріїв,
- психологічні,
- морфологічні,
- порівняльні,
- побудови системи показників,
- побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи:

- ланцюгових підстановок,
- арифметичних різниць,
- балансовий,
- виокремлення ізольованого впливу факторів,

- відсоткових чисел,
- диференційний,
- логарифмічний,
- інтегральний,
- простих і складних відсотків,
- дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математично-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів) [1, 2].

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Складність дослідження фінансового стану підприємства, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, привело до математичного моделювання – одного з найбільш ефективних методів наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Федоренко В. І. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства// Економіка та держава. – 2004, № 1. – С. 26–29.
2. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / В. О. Подольська, О. В. Яриш. – К.: Вид-во ЦНЛ, 2007. – 488 с.

## Основні дати життя та діяльності Й. А. Шумпетера

- 8 лютого 1883 – народився в м. Тріш (Моравія, тоді – Австро-Угорщина, тепер – Чехія) в сім'ї дрібного текстильного фабриканта.
- 1893–1901 – отримав класичну освіту (давньогрецька, латинська, французька, італійська та англійська мови) у віденському аристократичному ліцеї „Терезіанум”.
- 1901–1906 – навчання на факультеті права та політичних наук Віденського університету.
- 1906 – захистив дисертацію на звання доктора права.
- 1907–1908 – займався юридичною практикою в англо-єгипетському суді в Каїрі (Єгипет).
- 1908 – видав працю: *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie.* – Leipzig : Duncker u. Humblot, 1908. За сприяння Ойгена фон Бем-Баверка була зарахована Шумпетеру, як друга дисертація (*Habilitationsschrift*).
- 1909–1911 – викладав політичну економію в університеті м. Чернівці.
- 1910 – видав працю: *Wie studiert man Sozialwissenschaft.* – Czernowitz : Im Kommissionsverlag der K. K.

- 1912 – видав працю: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. – Leipzig : Duncker u. Humblot, 1912.
- 1913 – почесний доктор Колумбійського університету.
- 1911–1913 – викладав економіку і соціологію в університеті м. Грац.
- 1914–1918 – за міжуніверситетським обміном викладав у Колумбійському університеті (США).
- 1913–1914
- 1918–1919 – радник „комісії з соціалізації” в Берліні.
- 1919 – міністр фінансів Австрійської республіки.
- 1921–1924 – президент приватного ”Бідерман Банку” у Відні.
- 1925 – професор Рейнського університету.
- 1932 – професор Гарвардського університету.
- 1924–1925 – викладацька діяльність в Японії.
- 1925–1932 – викладання курсів фінансів, грошей і кредиту, історії економічної думки та керівництво кафедрою державних фінансів Рейнського університету (м.Бонн, Німеччина), а також заснування разом з Рагнарсом Фрішем, Ірвінгом Фішером, Фрідріхом Дівізіа та Людвігом фон Борткевичем міжнародного Економетричного товариства і журналу ”Економетрика”.
- 1932 – остаточно переїхав до США.
- 1939 – видав працю : *Business Cycles*. – New York : McGraw Hill, 1939 („Економічні цикли”).

- 1940–1941 – президент Економетричного товариства.
- 1942 – видав працю : „Kapitalism, Socialism and Democracy. – New York : Harper and Row, 1942. („Капіталізм, соціалізм і демократія”).
- 1948 – першим з іноземних економістів обраний президентом Американської економічної асоціації.
- 1951 – видана праця : Ten Great Economists. – New York: Oxford University Press, 1951. („Десять великих економістів”).
- 1932–1950 – викладання курсів економічної теорії, теорії кон’юнктури, історії економічного аналізу і теорії соціалізму в Гарвардському університеті в м. Кембридж, штат Массачусетс, США.
- 8 січня 1950 – помер в м. Таконік (штат Конектикут, США).
- 1954 – видано працю: History of Economic Analysis. – New York: Oxford University Press, 1954. Дружина Елізабет Боді Шумпетер – також кваліфікований економіст, (за сприяння Василя Леонтєва) забезпечила редагування та підготовку до видавництва незавершеної праці Й. А. Шумпетера „Історія економічного аналізу”, 1954 р.
- 1986 р. – на честь заслуг вченого економіста і для вивчення його діяльності створено „Міжнародне товариство Йозефа Шумпетера”.
- 1995 р. – видано в перекладі українською мовою працю: Капіталізм, соціалізм і демократія /

- пер. з англ. Віктор Ружицький, Петро Таращук. – К. : Основи, 1995.
- 2001 р. – в Берліні засновано Інститут Шумпетера.
- 23 квітня 2003 – XIV міжнародна науково-практична конференція „Творча спадщина Йозефа А. Шумпетера та трансформація сучасної економіки України” (м. Чернівці).
- 2004 – в будинку, де народився економіст, в м. Тріш, відкрито Музей Шумпетера (Rodny dum J. A. Schumpetera).
- 2006 – видано в перекладі українською мовою працю: Як вивчають соціальні науки? / пер. з нім. Г. А. Лабовкіна ; передм. та наук. ред. М. В. Никифорак // Наук. вісн. Чернів. ун-ту : зб. наук. пр. – Чернівці : Рута , 2006. – Вип. 348: Правознавство. – С. 5–15.
- 11 квітня 2008 – VII Всеукр. наук. конф. молодих учених і студентів „Національна економіка України у світовому інтеграційному процесі” присвячена 125-річчю з дня народження Й. А. Шумпетера (м. Чернівці).
- 14–15 жовтня 2011 р. – міжнародний економічний форум „Наукова спадщина Йозефа Алоїза Шумпетера і сучасність: погляд із минулого в майбутнє”, який присвячений 100-річчю роботи в Чернівецькому університеті Йозефа Алоїза Шумпетера (м. Чернівці).

Наукове видання

**СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА  
В КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
Й.А.ШУМПЕТЕРА**

Матеріали XX міжнародної  
науково-практичної конференції

*м. Черніці, 14-15 жовтня 2011 року*

Modern economic growth in the context of the paradigm of economic development J. A. Schumpeter: Materials XX international scientific practical conference (October, 14-15, 2011). – Chernivtsi: Ruta, 2011. – 336 p.

The materials of the conference presented the results of various studies the content of scientific achievements of Joseph Alois Schumpeter. Considers modern approaches to the interpretation methodology J. A. Schumpeter in the context of the evolution of economic science, phenomenology innovation and entrepreneurship, patterns and trends of economic dynamics and dialectics of institutional nature of economic relations, financial sources of the dynamics of social welfare, the evolution of economic analysis.

Відповідальний за випук

*Нікфоров П.О.*

Підписано до друку 06.10.2011. Формат 60 x 84/16.  
Папір офсетний. Друк різнографічний. Ум.-друк. арк. 18,4.  
Обл.-вид. арк. 19,8. Тираж 100. Зам. 3-137п.  
Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету  
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №891 від 08.04.2002 р.