

ISSN 2519-4372

НАУКОВИЙ
ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 777-778

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2016

Науковий вісник Чернівецького університету : Економіка : зб. наук. пр. Вип. 777-778 / Черн. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці, 2016. – 168 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 777-778 Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2016. – 168 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств на різних видах ринків, регіональної економіки, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy, finance and credit, accounting, economic and mathematic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П. О. (д.е.н., проф., головний редактор); Лопатинський Ю. М. (д.е.н., проф., заступник головного редактора); Буднікевич І. М. (д.е.н., проф.); Галушка З. І. (д.е.н., проф.); Григорків В. С. (д.ф.-м.н., проф.); Ковальчук Т. М. (д.е.н., проф.); Швець Н. Р. (д.е.н., проф.); Шилепницький П. І. (д.е.н., проф.); Саєнко О.С. (к.е.н., доц., відп. секретар)

Загальнодержавне видання

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 820 від 11.07.2016 р.**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії:

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07

Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>

E-mail: visnyk.econ@chnu.edu.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

© Jan-Urban Sandal, 2016

Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

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

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

Keywords: *J.A. Schumpeter, motivation theory, non-Marxian states, seventh chapter, entrepreneurial profit.*

The scientific study and interest of the Entrepreneur goes a long way back in time. The same is true when it comes to the practical approach to innovation and entrepreneurship. Joseph A. Schumpeter is one of the most famous economist in the 20th century, and his work on economic development through entrepreneurship is one of the most famous and important theories from the 20th century. Many extraordinary bibliographies, economic analyzes and critics, articles and student papers have been published throughout the years. The aim of this scientific project and this article on Schumpeters life and work are no attempts to copy or magnitude any of that.

Today the global economy is characterized by rapidly growing unemployment, low interest rates, uncertainty, both among, and to a large extent, investors, governments and politicians alike, trafficking, growing corruption, and a number of other characteristics that are identified with a slowdown in the world economy. For a long time global production has been running in accordance with a static production function, to use Schumpeter's terminology, where production on a global scale outnumbers demand. Still many people live their lives for less than a dollar a day, and there are many unsolved problems globally, but at the same time new economic production regions, like China, has during the last decade contributed to abolish at least half the world poverty through static production.

However, the gap between supply and demand in the global economy cannot be solved by producing more of the same, which is the result of static production. To close the gap, new products and services must appear on the market to lift the demand. This is the reason why innovation is so important for the global economy. The new combinations in the production function will

contribute to the creation of new products, more economic and efficient products, and services, which in turn will be introduced on the market. That is exactly the role of the entrepreneur, to make the new combinations, and put the new products or services into use on the market.

Nevertheless, why is the interest of the study of innovation and the entrepreneur constantly growing all over the world in our time? Of course, there might be many reasons behind this development, but one obvious explanation is the need and wish for politicians and governments to find rapid, and solid solutions to the pressing economic situation and use those instruments as political weapons. One can hardly find any political programs or governmental plans not mentioning words like innovation and, or entrepreneurship as main basis for economic development and political activities. The same is true when it comes to larger companies and businesses, not to mention governmental based educational plans and regular schoolbooks, at least in the western world of today.

It has shown, both in politics, governmental planning and in business life, that a quick fix based on Schumpeter's theories is not an easy task.

Joseph Alois Julius Schumpeter was born in house no 52 on February 8, 1883 in Triesch in the Austrian-Hungarian Empire (now in the Czech Republic); he was baptized into the Roman Catholic faith some days later (on February 18), and was named Joseph Aloisius Julius. His mother, Johanna Schumpeter (born Grüner), came from a famous doctor family in the neighboring town Jihlava (earlier Iglau) and his father, Josef Alois Karel Schumpeter, was the twelfth generation after Valcav Schumpeter from Mildov (born 1478) who for the first time in history is mentioned when he in 1523 moved to the city of Triesch.

His social background from birth was drastically changed by an incident on January 14, 1887, which led to great consequences for his future life and gave tremendous and unforeseeable consequences for the early Joseph Schumpeter's life. His father had taken part in a hunting party outside the city and was killed by accident during the hunt. The tragedy led to the fact that his young mother, who was 25 years old when she became a widow, after a short time married the much older and recently retired field marshal lieutenant Sigismund von Kéler. They moved to Graz and after a period, the couple settled in Vienna and in that way the early Schumpeter became a student at Theresianum and gained a social class belonging, education and opportunities different from what would have been the case if his life had been prolonged in Triesch.

After finishing a five-year education in Vienna, Schumpeter received the Doctor of Law on 16 February 1906. At that time, no thesis was required to gain the doctoral degree. He traveled to Germany, France, England and other countries and practiced law at an Italian law firm at the *International Mixed Court of Egypt* in Cairo, where he also wrote his thesis (Habilitationsschrift): *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. His writing took place during his time off work. The thesis attracted great interest and Schumpeter became qualified to lecture at all university levels.

Schumpeter was called to a position as associate professor (*ausserordentlicher Professor*) at Chernowitz University (now Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University in the Ukraine Republic) and started his work autumn of 1909. At that time, Chernowitz was the capital of the Bukowina dukedom and an outpost in the Empire. By the time he entered the post, Schumpeter was the youngest professor in economy ever in the country.

Schumpeter's two years as professor at Chernowitz was obviously a good period in his life. He gave his public lectures, had an extensive social life, which he later in memories entertained his fellow colleagues and friends with, but above all it was during this period he wrote his most significant work: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Like his thesis, *Theorie* was made outside the employment, on spare time, and unsalaried.

Joseph Schumpeter argued that the creative period in a person's life is the first three decades. In Schumpeter's case, this does well. In his life the cause was primarily the private economic circumstances that lay as obstacle for independent scientific activity and barrier to personal liberty as creative creation both requires and presupposes. In business as in science, the entrepreneur and the scientist must be free and independent because both processes takes place outside the production

function, no money or order giving can direct the direction of either activity.

In *Theorie* (Schumpeter, 1912), innovation occurs when a new combination of the first and second input factors in the production factor is made. Innovation implies that a greater physical product has occurred. At the same time, innovation means that one is able to do something that was not possible previously or at least not as economically as after the introduction of the innovation. The economic result of the introduction of the innovation in the market is entrepreneurial profit. Entrepreneurial profit is not the only benefit for the entrepreneur, and Schumpeter stressed that the profit is not a motivation for the entrepreneur for undertaking all the risk and hazard; it is simply the proof that the innovation was a success. In other words, the entrepreneurial profit left out; there has not been any successful achievements. Entrepreneurial profit is a theoretical and calculated surplus over cost summing up the margins between price totals. The entrepreneur is the sole owner of the entrepreneurial profit. Furthermore, Schumpeter points to static versus dynamic production functions, whereas in the static, no change will ever occur as result of innovation, only change characterized as small-steps, or machine and product improvements will take place. In the dynamic production function, entrepreneurs introduce innovations, which have the capacity of altering the whole production mode and shift the competition to a much higher and different technological level. This phenomena is what Schumpeter calls development and it is carried out by entrepreneurs only, no government or groups of people like committees, boards of directors and so on are able to take the role of the single entrepreneur.

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

One important question arises from the theory: why should any free man undertake the risk, hazard and strenuous work if it was not only for making a profit for himself. Schumpeter answers this question by presenting a complete motivation theory,

showing the driving forces behind the entrepreneur's mindset. In the science of motivation and management, one can divide the theories in two main categories, management and motivation of the work force, which is the input factor, and management and motivation of oneself, that will be the entrepreneur, outside of the production function. The twentieth century has given us an overflow of theories on how to manage and motivate the working hands¹, but very little about the motivation and development skills of the single entrepreneur. Schumpeter's Theorie is an exception. Schumpeter underlines three motivation factors:

"First of all, there is the dream and the will to found a private kingdom, usually though not necessarily, also a dynasty. The modern world really does not know any such positions, but what may be attained by industrial or commercial success is still the nearest approach to medieval lordship possible to the modern man (...) Then there is the will to conquer: the impulse to fight, to prove oneself superior to others, to succeed for the sake, not of the fruits of the success but of success itself (...) Finally, there is the joy of creating, of getting things done, or simply of exercising one's energy and ingenuity (Schumpeter, 2008, p. 93)".

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

However, there is a much deeper approach to the first factor of the motivation theory. Isn't it true that every healthy boy on the planet in his very first living years dreams about nothing else than becoming a king? He will be obsessed of the thought and dream until the surroundings sanction him and force him into another more accepted and realistic, corresponding to the boy's social class belonging, down to earth thoughts and dreams. In kindergartens in socialist nations, children's dreams

are more pragmatic like becoming a police officer, bus driver or even the garbage run. Socialist-Marxian mindsets do not allow the individual to be something more or anything else than the average. In his Theorie, Schumpeter shows that the entrepreneur is something more and something else than the socialist average. The entrepreneur is a unique individual with unique dreams and aspirations, and is motivated by strong individual goals like reaching the top of society, which in modern understanding is not the kingdom, but the market positioning.

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

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

On the same address in Vienna, Doblhofgasse 3, where Joseph lived as a teenager also the family Reisinger lived. Reisinger was janitor of the property, and the couple had a daughter, Anna ("Annie") Josefina Reisinger. Joseph got early up a keen eye for Anna, something her parents did not mind. Already in her teens, Anna was in love with the 20-year older Joseph, and when she was at 17, they met regularly, first in secret and later with her parents' consent. Youth infatuation still ended, and it would be years before they resumed close relations with each other. Anyhow, one day in May 1925, Joseph proposed to Anna, and on 5 November, the same year the wedding took place in a Lutheran church in Vienna. Joseph would accede as professor in Bonn, which meant that they could afford to marry. They moved into the Koblenzer Strasse 39,

¹ Scientific Management, Human Relation, Hierarchy of Needs, Theory X and Theory Y, to mention a few.

one magnificent property on the shores of the Rhine. After a short time, Anna was pregnant and Joseph rejoiced to become a father. However, the joy was short-lived. His mother, whom he was very attached to, and which had been a strong role model and a very important person in Joseph's life, died on June 22, 1926. Immediately following his mother's death, Anna should give birth to their firstborn, but she and the baby died unexpectedly in childbirth on August 3, the same year.

Schumpeter could not drop his mind at Annie's death, which led to his increasingly withdrawal to the work. At the same time he had to answer for his old debt, a substantial amount of money that should be repaid after Biedermann Bank failed, and Schumpeter's debt had increased.

The unhappy circumstances; deaths in the family, the social situation, lack of concentration, the financial situation and especially involuntary grandeur of the scientific activities led to the fact that Schumpeter, and with him the heavy point for

innovation science, moved to Harvard University in 1932.

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

List of references

1. Backhaus, U. (2002), "The Economy as a Whole": the Seventh Chapter of Schumpeter's *The Theory of Economic Development*: Translation. "Industry and Innovation", vol. 9. Number 1/2.
2. Peukert, H. (2002), "Schumpeter's lost Seventh Chapter: A Critical Overview." *Industry and innovation*, vol. 9, numbers 1/2.
3. Sandal, J-U. (2003), *Jakten på Entreprenøren – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere*

og differensiere entreprenører i det 21. århundre? Stockholm: Almqvist och Wiksell International.

4. Schumpeter, J.A. (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig. Duncker & Humblot.

5. Schumpeter, J.A. (1934/2008), *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЦИКЛІВ У СВІТЛІ ТЕОРІЇ Й.ШУМПЕТЕРА

Досліджується теорія інноваційних циклів Й.Шумпетера. Обґрунтовано взаємозв'язок довгих хвиль М. Кондратьєва та технологічних хвиль Й.Шумпетера. Визначено роль інновацій у поновленні економічних циклів. Виявлено особливості сучасних концепцій інноваційного розвитку.

Ключові слова: економічний цикл, соціальний цикл, інноваційна хвиля, циклічні лінії взаємозалежності економічних і соціальних циклів.

Постановка проблеми. Циклічність руху економіки виступає як закономірність її розвитку. В економічній теорії та інших суспільних науках вона досліджується дуже інтенсивно. Головні зусилля спрямовано на виявлення причин, аналіз динаміки, термінів повторюваності, соціально-економічних наслідків. Економічні кризи як у реальному житті, так і в теорії тісно пов'язуються з природними (космічними), біологічними, технологічними, виробничими, організаційними, інституціональними та іншими причинами. Спочатку економічні кризи пояснювалися екзогенними концепціями. Наприклад, Т.Р. Мальтус (1766-1834) їх пов'язував із випереджаючими темпами зростання народонаселення у порівнянні зі зростанням засобів існування, Д.С. Мілль (1806-1873) убачав їх причину у війнах або неврожаях, У.С. Джемсон (1835-18-82) убачав їх залежність від сонячної активності. Такі ідеї мають місце і у працях сучасних дослідників. Як зазначають Ю.П. Богущкий, В. М. Шейко, «...аналіз цивілізаційно-циклічних парадигм історико-культурологічних трансформацій у добу глобалізації доводить, що суспільство, людина в процесі історико-культурологічної еволюції багато в чому залежать від механізму природних, космічних, соціальних ритмів і циклів» [2].

Уперше К. Жюглар (1819-1905) пов'язав їх з економічними процесами – термінами відновлення основної частини капіталу (7-11 років). У 1860-ті роки К.Маркс (1813-1883) розробив теорію капіталістичного перевиробництва. На рубежі XIX-XX ст. головна увага науковців сконцентрувалася на ендогенних чинниках – почалися дослідження процесів нагромадження капіталу (М. Туган-Барановський, К. Віксель, Й. Шумпетер). Вони досліджували такі чинники як рух позичкового капіталу, інноваційні зрушення. Найбільш систематизованим ученням про економічні цикли вважається теорія К-хвиль М. Кондратьєва. Дослідивши дані статистичного

й описового характеру про динаміку економічної кон'юнктури в Англії, Франції, Німеччині та США з кінця XVIII ст., він прийшов до висновку про існування великих циклів економічної кон'юнктури тривалістю близько 48-55 років. Згідно з його дослідженнями, перший такий цикл почався наприкінці 1780-х - початку 1790 -х рр. і тривав до 1844-1851 рр.; другий цикл – з 1841-1851 по 1890-1896 рр.; третій почався в 1890-1896 рр.

М.Д. Кондратьєв на початку 1920-х років розрахував дві довгі і висхідну фазу третьої хвилі, закінчення третього циклу мало припасти на 1930-ті роки. Ці прогнози справдилися, адже у 1929-1933 рр. сталася Велика депресія, яка характеризувалася як найуразливіша криза з початку дослідження циклічного розвитку світової економіки. Основну причину довгих хвиль учений убачав у механізмі нагромадження, акумулювання та розсіювання капіталу, достатнього для створення нових основних продуктивних сил (Подальшу періодизацію наведено у таблиці 1).

У XX та на початку XXI століття теорія економічних циклів наповнилася фундаментальними дослідженнями Дж. Кейнса, С. Кузнеца, А. Бернса, У. Мітчелла, М. Абрамовіца, Р. Лукаса, Ф. Кідланда, Г. Прескота, у яких головними причинами циклічних коливань визначаються такі як недостатність сукупного попиту, «будівельний цикл», зв'язок між доходами, імміграцією, житловим будівництвом і сукупним попитом, раціональні очікування, шоки у сфері пропозиції та ін. [11, с.79-84].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній науковій думці хоч і представлено подальшу періодизацію економічних циклів, однак, не склалося єдиного підходу до їх часового розмежування. Більшість підходів пов'язується із термінами оновлення капіталу в основних галузях економіки. Разом з тим, їх динаміка порушується «накладанням» на довгі коротких і середніх хвиль, а також впливом

антициклічних заходів як держави, так і крупних корпорацій, діяльність яких особливо залежить від оновлення капіталу.

З нашого погляду, важливо виявити залежність циклічності руху економіки від технологічних циклів, які досліджував Й. Шумпетер. У теоріях циклічності економічного розвитку також недостатньо уваги приділено соціальним процесам, їх особливостям та формам прояву на різних фазах економічного циклу, а також аналізу взаємозв'язку економічних і соціальних циклів. Гіпотетично має існувати механізм, який не лише об'єднує економічні та соціальні процеси, а й об'єктивно визначає можливості пом'якшення економічних криз або виходу з криз. Один із таких механізмів запропонував Й. Шумпетер, розробивши інноваційну теорію економічного розвитку.

Формулювання цілей статті. Мета статті – на основі інноваційної теорії Й. Шумпетера виявити й обґрунтувати взаємозв'язок між економічними, технологічними та соціальними циклами.

Викладення основного матеріалу дослідження. Заради справедливості зазначимо, що у працях економістів-науковців, які досліджують причини та механізми циклічного розвитку, більшою або меншою мірою вивчаються й соціальні чинники. Так, М. Туган-Барановський розробив учення про закономірність циклічності соціально-економічної динаміки, пов'язаної з періодичністю промислових криз, як чинника, який впливає на зміни в суспільно-культурному житті. Він підкреслював, що у періоди застою в економіці нагромаджується вільний грошовий капітал, що є основою пошквального промисловості, коли цей капітал витрачається. Циклічність він пояснював сукупністю явищ суспільного господарювання (законами виробництва і споживання, швидкістю нагромадження промислового і грошового капіталу, наявністю ренти як прибутку, що не пов'язаний з коливаннями промисловості) [9].

М. Кондратьєв у дослідженнях довгих хвиль в економіці довів існування певних закономірностей взаємозв'язку економічних і соціальних циклів. Зокрема, він установив чотири тенденції у розвитку великих економічних циклів: а) перед початком і на початку підвищувальної хвилі кожного великого циклу спостерігаються глибокі зміни в умовах економічного життя суспільства; вони виражаються в значних змінах техніки (чому передують значні технічні відкриття і винаходи), залученні у світові економічні зв'язки нових країн, зміні видобутку золота і грошового обігу;

б) на періоди висхідної хвилі кожного великого циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь (воєн і революцій); в) періоди знижувальної хвилі кожного великого циклу супроводжуються тривалою і яскраво вираженою депресією сільського господарства; г) у період підвищувальної хвилі великих циклів середні капіталістичні цикли характеризуються стислістю депресій та інтенсивністю підйомів; у період знижувальної хвилі великих циклів спостерігається зворотна картина. Автор підкреслив активізацію соціальних процесів протягом хвиль підвищення, але не зауважує їх зміни у низхідних хвилях [9].

Й. Шумпетер переніс категорію «хвилі Кондратьєва» у площину теорії інноваційного розвитку, поєднавши економічні цикли з інноваційною діяльністю. Він запропонував концепцію циклічного розвитку, відповідно до якої причиною довгих хвиль вважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях. На його думку, кожне базове нововведення спричинює вторинні нововведення, які вдосконалюють уже існуючі продукти (товари), формуючи вторинну хвилю.

Згідно з інноваційною теорією Й. Шумпетера, кожен цикл ділиться на дві частини: інноваційну – створення і впровадження нових технологій, та імітаційну – їх поширення. У теорії М. Кондратьєва вони відповідають підвищувальній і знижувальній стадіям циклу, однак графіки циклів довгих та інноваційних хвиль при їх зіставленні не збігаються хронологічно, вони трохи зміщені по фазі (Таблиця 1).

Й. Шумпетер вважав, що це, ймовірно, пов'язано з інерційністю суспільно-економічних процесів. Як показав досвід, особливо розбіжність стала проявлятися після другої хвилі – з 40-х рр. ХХ століття. У зв'язку зі стихійним розвитком продуктивних сил управління ними значно ускладнилося. Це виявилось також у значному відриві фінансового капіталу від промислового і відставанні наукових розробок від вимог суспільного виробництва. Й. Шумпетер зазначив, що інноваційні хвилі, відлік яких він почав з промислової революції ХVIII століття в Англії, з'являються і зникають кожні 50-60 років. Кожна нова хвиля приносить з собою початок чергової «нової економічної епохи», яка характеризується різким зростанням інвестицій, слідом за якою йде новий спад. Проте після кожної нової хвилі економіка в цілому стає все багатшою.

Періодизація великих економічних та інноваційних циклів

Цикл	Економічний (довгі хвилі М. Кондательєва)		Інноваційний (хвилі Й. Шумпетера)	
			Роки	Причини виникнення
Перший	Висхідна хвиля, роки	з 1785–1790-х до 1810–1817	з 1780-х по 1840-і	Поява парових двигунів і розвиток текстильної промисловості та металургії
	Низхідна хвиля, роки	з 1810–1817 по 1844–1851		
Другий	Висхідна хвиля, роки	з 1844–1851 до 1870–1875	1840-і – 1900 -ті	Поява залізниць і розвиток сталеливарної промисловості
	Низхідна хвиля, роки	з 1870–1875 до 1890–1896		
Третій	Висхідна хвиля, роки	з 1890–1896 до 1914–1920	1900 –ті – 1940 -ті	Поширення електрики і використання двигуна внутрішнього згорання
	Низхідна хвиля, роки	з 1914–1920 до 1929–1935		
Четвер- тий	Висхідна хвиля, роки	з 1929–1935 до 1941–1945	1950-1980-ті	Досягнення у хімічній промисловості, електроніці та аерокосмічній промисловості
	Низхідна хвиля, роки	з 1941–1945 до 1973–1975		
П'ятий	Висхідна хвиля, роки	з 1973– 1975 до середини 90-х	з 1989 -го	Поширення корпоративних мереж типу «клієнт-сервер», Інтернет і розвитку програмного забезпечення, мультимедіа та телекомунікацій
	Низхідна хвиля, роки	з середини 90-х до 2008–2010		
Шостий	Висхідна хвиля, роки	з 2008–2010 до 2050-х	з 2000 -го	Інтернет, глобальні енергосистеми екологічні системи, авіалінії; головні галузі, що її забезпечують, – це: інформатика, гена інженерія, освіта, охорона здоров'я, електроніка, комерція
	Низхідна хвиля, роки	з 2050-х до...		

Примітка. Складено авторами за : [9; 12]

Початок ХХІ ст. характеризується початком шостої хвилі технологічного розвитку, домінуючою сферою якої виступають інтернет, глобальні енергосистеми екологічні системи, авіалінії, а головні галузі, що її забезпечують, – це: інформатика, гена інженерія, освіта, охорона здоров'я, електроніка, комерція [10]. Прискорення хвиль, насамперед, пояснюється тим, що компанії перестали сподіватися на незалежних винахідників і самі активно включилися в розробку нових технологій. Крім того, розвиток аналітичних і обчислювальних систем дозволив істотно прискорити хід цих досліджень.

Й. Шумпетер вважав, що інновації – фактор виникнення недосконалої конкуренції. Досконала конкуренція – автоматично або у результаті спеціальних заходів – тимчасово руйнується і завжди руйнувалася скрізь, де з'являлось будь-що нове [12, с. 151]. Принциповим положенням теорії економічного розвитку Й. Шумпетера є також те, що нове, як правило, не виростає зі старого, а з'являється поряд із ним і витісняє його. Подальший розвиток, на думку вченого, це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами й іншими людьми.

Ці положення теорії Й. Шумпетера пізніше стали підґрунтям інноваційних концепцій, суть

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

Сучасні дослідники (С.Ю. Глазьев, Г.И. Мікерін, П.Н. Тесля та ін.) показують, що нова техніко-економічна парадигма зароджується ще у фазі росту попередньої і довгий час розвивається в умовах неадекватного оточення. Погіршення економічної кон'юнктури у фазі спаду домінуючої техніко-економічної парадигми впливає і на поширення нової. Депресія охоплює не тільки традиційні, але і нові виробництва. Лише з принциповим перетворенням інституціональної структури створюються можливості для швидкого поширення нової парадигми по всій економічній системі. Отже, життєвий цикл техніко-економічної парадигми охоплює близько 100 років і може бути представлений у вигляді двох пульсацій: одна мала, що виявляється в умовах неадекватного оточення, та інша велика, що описує поширення вже домінуючої техніко-економічної парадигми після здійснення відповідних соціально-економічних перетворень [5, 151-152].

Соціально-економічний розвиток підпорядковується динаміці економічних циклів. Разом з економічними і технологічними циклами відбуваються і соціальні цикли. Взаємозв'язок циклів і криз різної тривалості та природи походження передбачає субординацію економічних і соціальних циклів, визначення їх прямої та зворотної залежності. Як підкреслює А. Гальчинський, економіка, будучи структурним підрозділом суспільної системи, підпорядковується її специфіці та закономірностям, між циклічністю економіки і циклічністю соціальних процесів існує органічна єдність і взаємозумовленість. Зокрема, базовими циклічними лініями взаємозалежності економічних і соціальних циклів автор визначає:

1) взаємозалежність циклічності параметрів виробництва ВВП на одну особу (основний показник економічної динаміки) і циклічності динаміки реальних доходів населення; 2) циклічність технологічних нововведень і їх вплив на загальну динаміку зайнятості; 3) структурна перебудова в ході економічного циклу економіки, виділення її провідних галузей і відповідне переформування професійної структури робочої сили, визначення провідних професій, перебудова освітніх інституцій; 4) вплив економічного циклу на формування соціально-ціннісних мотивацій, що визначають співвідношення споживання та заощаджень, структуру безпосередньо споживання матеріальних і духовних благ та ін. [3, с. 92–106].

Політичні, соціальні, культурні процеси змінюють свою інтенсивність, якість та інші характеристики за фазами економічного циклу. Під час економічних криз відбуваються значні зміни у соціально-економічних відносинах – у масштабах власності, можливостях доступу представників різних соціальних груп до ресурсів, правилах і механізмах ведення бізнесу, засобах регулювання економічних відносин. Особлива роль належить політиці. «Соціальний феномен політики визначається специфічністю групових інтересів, які формуються навколо конкурентного перерозподілу нерівного доступу до різних ресурсів, що обумовлює потребу публічного регулювання цих інтересів у сфері політики. При цьому політика розглядається як організація публічної діяльності з метою досягнення певних соціальних цілей. Політика як соціальний інститут покликана регулювати публічними методами соціальну взаємодію в інтересах конкретних соціальних груп. Інститут політики оперує організаційними, економічними, правовими, символічними, культурними, інформаційними та психологічними ресурсами» [1, с.167].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Однак не лише економічні чи технологічні чинники виступають причиною циклічних коливань. Їх дослідження свідчить про значний вплив цивілізаційних, інституційних, соціальних чинників. Ще у праці Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» (1912) проглядається думка про те, що нестабільність капіталістичної системи криється в інституційних, а не в економічних факторах: не зникнення можливостей для інвестицій послаблює капіталізм, а зменшення соціальної ролі підприємця-новатора і зникнення суспільних прошарків, що «охороняють» капіталізм, зокрема «середнього класу». Такий підхід зближує погляди Й. Шумпетера з

американською інституційною традицією (Т. Веблен, В. Мітчелл).

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі мають пов'язуватися із впливом

інституціональних чинників та виявленням особливостей взаємозв'язку економічних, технологічних і соціальних циклів.

Список літератури

1. Афонін Е.А. Соціальні цикли: історико-соціологічний підхід / Е.А. Афонін, О.М.Бандурка, А.Ю. Мартинов// Українське товариство сприяння соціальним інноваціям, Українська технологічна академія. – Х.: Вид-во «Титул», 2008. – 504 с.

2. Богуцький Ю.П. Цивілізаційно-циклічні парадигми історико-культурологічних трансформацій як складові процесів самоорганізації суспільства / Ю.П. Богуцький, В. М. Шейко // Культура України. – 2014 – Випуск 45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Рабочий%20стол/цик.pdf>

3. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна. – 2009. – 392 с.

4. Гальчинський А. Методологічні основи аналізу циклічного розвитку /А.Гальчинський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/znpdme/2009_63/galchinskii.pdf

5. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. / С.Ю. Глазьев, Г.И. Микерин, П.Н. Тесля и др. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние., 1991 – 224 с.

6. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. – С. 24–83;

7. Олешко А.А. Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем/ А.А. Олешко //Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Том 1. – С.241-247.

8. Ритцер Дж. Современные социологические теории. 5-е изд. – СПб., 2002. – С.224.

9. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов / Общая теория кризисов: избранное / М. И. Туган-Барановский. – М., 1997. – 573 с.

10. Ханін І. Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765>

11. Цветков В.А. Циклы и кризисы: Теоретико-методологический аспект /В.А. Цветков. – Нестор-История. Москва-Санкт-Петербург. – 2012. – 504 с.

12. 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 и др.]. М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

Аннотация

Зоя Галушка, Валерий Соболев

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В СВЕТЕ ТЕОРИИ Й.ШУМПЕТЕР

Исследуется теория инновационных циклов Й. Шумпетера. Обосновано взаимосвязь длинных волн Н. Кондратьева и технологических волн Й. Шумпетера. Определена роль инноваций в восстановлении экономических циклов. Выявлены особенности современных концепций инновационного развития.

Ключевые слова: экономический цикл, социальный цикл, инновационная волны, циклические линии взаимозависимости экономических и социальных циклов.

Summary

Zoya Halushka, Valeriy Sobolev

CORRELATION OF ECONOMIC AND TECHNOLOGICAL CYCLES IN THE LIGHT OF THE THEORY OF J. SCHUMPETER

We examine the theory of innovation cycles of J. Schumpeter. The correlation of M. Kondratiev long waves and technological waves of J. Schumpeter is grounded. The role of innovation in economic renewal cycles is defined. The features of modern concepts of innovation are identified.

Keywords: economic cycle, social cycle, innovative wave, circular lines of economic and social cycles correlation.

© Янковий В. О., 2016

Одеський національний економічний університет, Одеса

ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО ПОЄДНАННЯ ФАКТОРІВ
У РАМКАХ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

Обговорюються теоретичні питання мікроекономіки, зокрема використання двофакторних виробничих функцій у процесі моделювання випуску продукції залежно від найважливіших факторів, представлених у вартісному вираженні. Для функцій, які узагальнені CES-функцією, досліджується оптимальна фондоозброєність, яка максимізує випуск продукції при заданих загальних витратах капіталу, величина граничної норми заміщення факторів, рівняння рівноваги виробника. Пропонується нове тлумачення граничної норми заміщення факторів як індикатора диспропорції при інвестуванні коштів у агреговані змінні «виробничі фонди» і «праця».

Ключові слова: мікроекономіка, оптимальна фондоозброєність, виробничі функції

Постановка проблеми. З мікроекономіки відомо, що проблема виробника полягає у виборі такого поєднання факторів, яке забезпечує максимізацію випуску продукції із заданими загальними витратами, або мінімізацію витрат виробництва на певний обсяг випуску. Цю проблему можна розглядати як пряму і обернену задачі пошуку оптимальної фондоозброєності K/L , де K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди; L – витрати капіталу на оплату праці.

Справді, фіксований рівень випуску продукції при різній комбінації факторів виражений в ізокванті, а постійний рівень витрат для кожної конкретної комбінації факторів відображається ізокостою певної виробничої функції (ВФ). Тому умова оптимізації фондоозброєності для неокласичної ВФ, тобто досягнення такої комбінації факторів, яка забезпечує максимальний випуск продукції при

заданих загальних витратах, або мінімальні для даного випуску продукції витрати, буде полягати в тому що:

- комбінація факторів виробництва повинна лежати на ізокості ВФ;

- нахил ізокости ВФ повинен дорівнювати нахилу ізокванти даної ВФ, яка характеризує співвідношення граничних продуктів факторів.

Отже, для заданого рівня загальних витрат $C_1 = K_1 + L_1$ (для необхідного обсягу випуску продукції Y_1) максимальний випуск (мінімальні витрати виробництва) досягається в точці B при оптимальній фондоозброєності K_1/L_1 . Оскільки дана точка є точкою дотику ізокванти й ізокости ВФ, то максимальний випуск (мінімальні витрати) досягається при рівності нахилу ізокости та ізокванти, тобто саме в точці їх дотику на карті ізоквант та ізокост цієї ВФ (див. рис. 1).

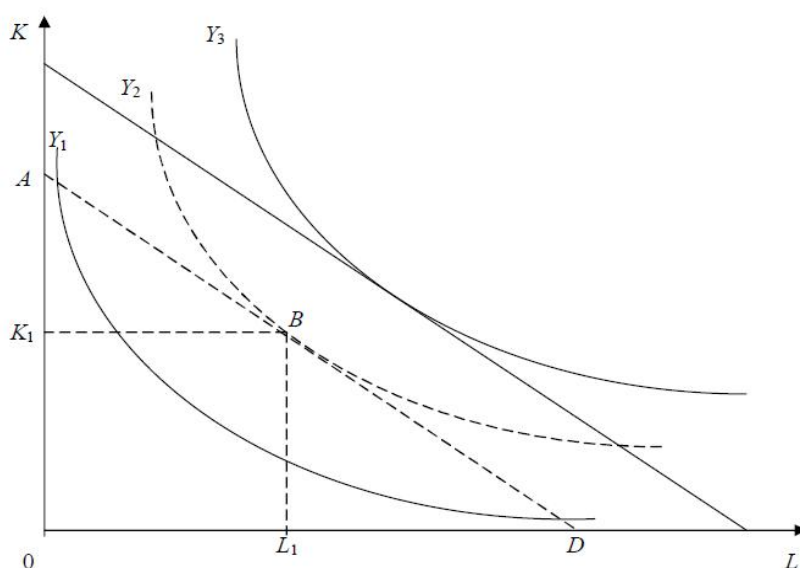


Рис. 1. Визначення оптимальної точки на карті ізоквант та ізокост для неокласичної ВФ (ізокости ABD відповідають сукупні витрати $C_1 = K_1 + L_1$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_3 > Y_2 > Y_1$)

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 216; 2; 3]

Для ВФ, що не відносяться до неокласичних (лінійна, функція Леонт'єва та ін.), ізокванти не мають форму опуклої до низу гіперболи. Тому пошук оптимальної фондоозброєності в цьому випадку дещо ускладнюється, але загальне правило зберігається: точка K_1/L_1 є точкою перетину ізокости й ізокванти досліджуваної ВФ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Д. Л. Дебертін (Debertin, 2012) розглядає алгебраїчні умови максимізації ВФ на основі аналізу знаків добутків перших й других похідних адитивних і мультиплікативних моделей сільськогосподарського виробництва. Він наводить також геометричне тлумачення наявності локальних екстремумів та глобального максимуму на базі сідлових точок поверхні ВФ. При цьому Дебертін не пов'язує проблему

$$K_1 = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} C_1; \quad L_1 = \frac{\beta}{\alpha + \beta} C_1; \quad FO = \frac{K_1}{L_1} = \frac{\alpha}{\beta}. \quad (1)$$

При цьому максимум додаткової продукції у вартісному вираженні дорівнює

$$Y_{\max} = \frac{A\alpha^\alpha \beta^\beta (K_1 + L_1)^{\alpha+\beta}}{(\alpha + \beta)^{\alpha+\beta}} = A \left(\frac{\alpha}{\beta} \right)^\alpha L_1^{\alpha+\beta} = A \left(\frac{\beta}{\alpha} \right)^\beta K_1^{\alpha+\beta}. \quad (2)$$

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Щодо функцій, які тісно зв'язані з ВФ Кобба-Дугласа (це, в першу чергу, функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів, або *CES*-функція – від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*, лінійна ВФ і функція Леонт'єва), то дана задача в літературі не розглядалась. Узагалі в мікроекономіці окрім загального геометричного підходу до розв'язання поставленої проблеми, що ілюструє рис. 1, відсутні конкретні формули для визначення оптимального поєднання факторів K і L для будь-якої ВФ, яка застосовується при аналізі випуску продукції.

формулювання цілей статті. Мета статті полягає в тім, щоб на основі підходу до пошуку точок оптимальної фондоозброєності,

максимізації випуску продукції (мінімізації загальних витрат капіталу) з визначенням рівня оптимальної фондоозброєності в рамках досліджуваних ВФ [4, с. 105-111].

При аналізі умов інвестування в уже існуюче виробництво продукції, що адекватно описується ВФ Кобба-Дугласа, ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, Є. В. Черевко [5, с. 388-390; 6], а також В. О. Янковий [7] знайшли координати точки B на рис. 1 і вивели формулу *оптимальної фондоозброєності* FO , тобто такого розподілу майбутніх загальних витрат C_1 на витрати капіталу K_1 й праці L_1 , що максимізує вартість випуску додаткової продукції. Так, в результаті пошуку максимуму ВФ Кобба-Дугласа були отримані такі співвідношення:

викладеному в роботах [5-7], визначити для ВФ Кобба-Дугласа загальні витрати капіталу, граничну норму заміщення факторів, рівняння рівноваги виробника. А також для лінійної функції, ВФ Леонт'єва і *CES*-функції знайти координати точок оптимальної фондоозброєності, що максимізують вартість випуску продукції, загальні витрати капіталу, граничну норму заміщення факторів, рівняння рівноваги виробника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо, перш за все, важливіші ВФ, які найчастіше використовуються в математико-статистичному аналізі виробництва на всіх рівнях управління економікою.

Неокласична вартісна *CES*-функція визначається так:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \quad (3)$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні; K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди; L – витрати капіталу на оплату праці; A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < A_1 <$

1); p – параметр ВФ ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Як відомо, еластичність заміщення факторів σ *CES*-функції визначається так:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \quad (4)$$

ВФ (3) залежно від значення параметра p узагальнює інші ВФ:

$$Y = A_2K + A_3L, \quad (5)$$

де A_2, A_3 – граничні продукти відповідного фактора виробництва ($0 \leq A_2, A_3$).

Еластичність заміщення ресурсів лінійної ВФ $\sigma \approx \infty$. Основний її недолік полягає в тому, що будь-який випуск продукції забезпечується

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (6)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – параметри ВФ ($0 < \alpha, \beta < 1$).

ВФ (6) відноситься до неокласичних при виконанні нерівностей, що накладені на її

$$Y = \min \left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2} \right), \quad (7)$$

де c_1, c_2 – питомі витрати відповідного фактора ($0 \leq c_1$ – фондомісткість одиниці продукції, $0 \leq c_2$ – трудомісткість одиниці продукції).

Еластичність заміщення ресурсів ВФ Леонт'єва $\sigma \approx 0$ і її можна зустріти під іншими назвами: функція з нульовою еластичністю заміщення, ВФ з постійними пропорціями. ВФ (7) призначена в основному для моделювання строго детермінованих технологій, які не

$$K = L \frac{\alpha}{\beta}; \quad C = K + L = L \left(\frac{\alpha}{\beta} + 1 \right) = L (FO + 1); \quad (8)$$

2) через витрати, що спрямовані у виробничі фонди

$$L = K \frac{\beta}{\alpha}; \quad C = L + K = K \left(\frac{\beta}{\alpha} + 1 \right) = K \left(\frac{1}{FO} + 1 \right). \quad (9)$$

Знайдемо також граничну норму заміщення ресурсів *MRS* (від англ. абрєвіатури *Marginal*

$$MRS = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \left(\frac{K}{L} \right) = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \left(\frac{\alpha}{\beta} \right) = 1. \quad (10)$$

Виразення (10) означає, що граничні продукти *MP* (*Marginal Product*) кожного фактора ВФ Кобба-Дугласа у вартісному представленні при оптимальній фондоозброєності збігаються, тобто рівняння рівноваги виробника набуває вигляд $MP_K = MP_L$.

Отже, з урахуванням формул (1), (2), (8)-(10) можна стверджувати, що в умовах, коли виробництво досить точно моделюється за допомогою ВФ (4), дослідження точки максимуму випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу цілком завершено,

$$\left\{ \begin{array}{l} Y = A_2K + A_3L \rightarrow \max \\ C = K + L \end{array} \right. \quad (11)$$

Звідси випливає

1. При $p \rightarrow -1$ отримаємо лінійну функцію, яка не належить до неокласичних:

навіть при нульових витратах одного з факторів, що нереально.

2. При $p \rightarrow 0$ вираження (3) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа

коєфіцієнти і параметри. Еластичність заміщення ресурсів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma \approx 1$.

3. При $p \rightarrow \infty$ *CES*-функція прямує до функції Леонт'єва, яка теж не відноситься до неокласичних:

допускають відхилення від встановлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції.

З урахуванням виражень (1), (2) визначимо загальні витрати капіталу для ВФ Кобба-Дугласа в умовах оптимальної фондоозброєності для випуску продукції, заданого формулою (6):

1) через витрати на оплату праці

Rate of Substitution) для ВФ (6) в умовах оптимальної фондоозброєності

зокрема, визначене оптимальне поєднання факторів *FO*.

Застосуємо розглянений підхід до пошуку координат точок оптимальної фондоозброєності до інших двофакторних ВФ, узагальнених неокласичною *CES*-функцією.

1. Лінійна ВФ. Нехай операційна діяльність виробника досить точно апроксимується лінійною функцією (5). Запишемо умову максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу:

$$Y = A_2K + A_3(C - K) \rightarrow \max. \quad (12)$$

Знайдемо першу частинну похідну вираження (12) по K і прирівняємо її до нуля:

$$Y' = A_2 - A_3 = 0. \quad (13)$$

Вираз (13) показує, що максимум випуску обраних значень K, L , але повинна виконуватись умова $A_2 = A_3$, тобто система (11) набуває вигляд

$$\begin{cases} Y/A_2 = K + L \\ C = K + L, \end{cases} \quad (14)$$

де перше рівняння визначає сімейство ізоквант, а друге – множину ізокост. Очевидно, що в цьому випадку $Y/A_2 = C$.

Рівняння системи (14) показують, що для лінійної ВФ в умовах максимізації випуску

продукції при заданих загальних витратах капіталу нахил усіх ізоквант дорівнює нахилу всіх ізокост, які являють собою паралельні прямі (рис. 2).

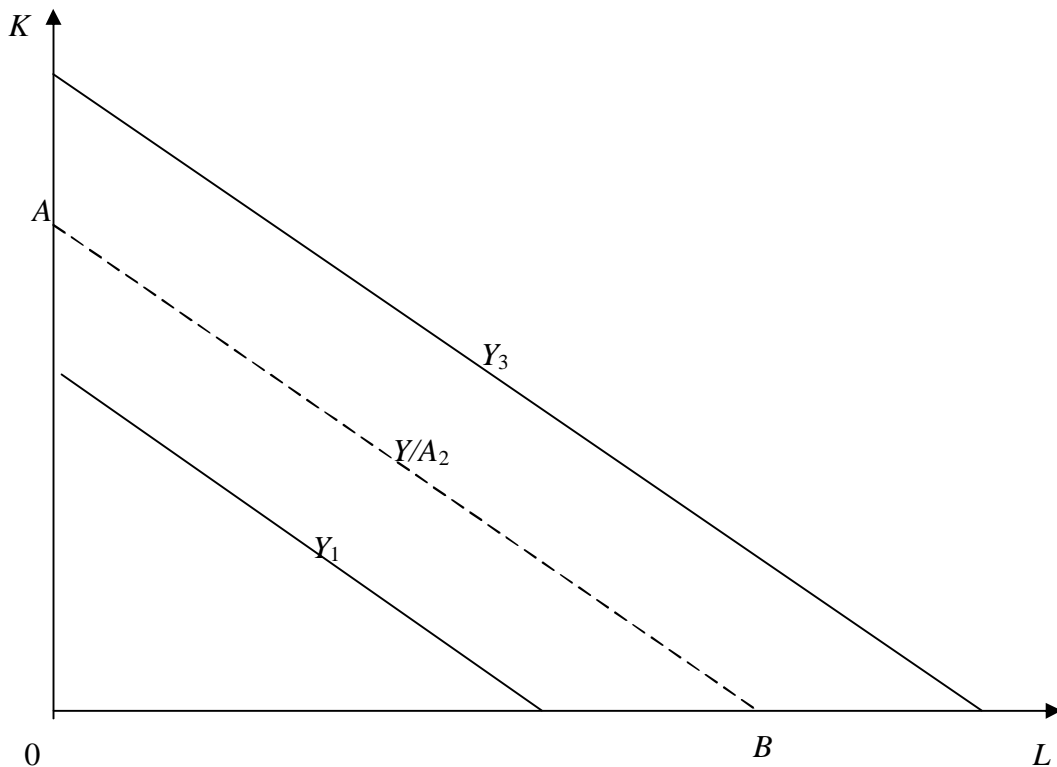


Рис. 2. Визначення множини оптимальних точок на карті ізоквант та ізокост для двофакторної лінійної ВФ (ізокості AB відповідають сукупні витрати $C = K + L$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_3 > Y/A_2 > Y_1$)

Джерело: побудовано автором

Саме лінійний вигляд ізоквант є геометричним проявом неналежності ВФ (5) до неокласичних функцій, для яких ізоквантами є гіперболи, опуклі донизу (див. рис. 1).

На рис. 2 ізокванта Y/A_2 позначена через AB . Вона збігається з ізокостою $C = K + L$ (виділена штрихом). Тобто будь-яка точка на прямій AB буде задовольняти умови (11) і поставлена задача має нескінченну множину рішень.

Оскільки граничні продукти в даному випадку збігаються ($A_2 = A_3$), то гранична норма

заміщення ресурсів MRS для ВФ (5) в умовах оптимальної фондоозброєності дорівнює одиниці й рівняння рівноваги виробника набуває вигляд $MP_K = MP_L$. При цьому максимум продукції виробника у вартісному вираженні дорівнює $Y_{\max} = A_2C$.

2. Функція Леонтєва. Нехай тепер операційна діяльність виробника досить точно моделюється функцією з нульовою еластичністю заміщення факторів (7). Запишемо умову максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу:

$$\begin{cases} Y = \min \left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2} \right) \rightarrow \max \\ C = K + L \end{cases} \quad (15)$$

Оскільки при фіксованих загальних витратах Леонтьєва буде досягаться при рівності капіталу C витрати на виробничі фонди K і на оплату праці L зв'язані між собою оберненою залежністю, то очевидно, що максимум ВФ

$$\begin{cases} \frac{K}{c_1} = \frac{L}{c_2} \\ C = K + L \end{cases} \quad (16)$$

Її розв'язком є співвідношення, що забезпечують максимізацію випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу:

$$\frac{K}{L} = \frac{c_1}{c_2}; \quad K = C \frac{c_1}{c_1 + c_2}; \quad L = C \frac{c_2}{c_1 + c_2}. \quad (17)$$

Ізокванти ВФ (7) задаються рівняннями $K = c_1 Y$; $L = c_2 Y$. На графіку всі вони перетинаються на прямій, що описується першою з формул (17) – рівнянням *оптимальної фондоозброєності*. А самі ізокванти являють собою пари взаємно

перпендикулярних відрізків, паралельних осям координат (рис. 3).

На рис. 3 координати точки E відповідають другому й третьому рівнянням (17). У цій точці максимальний випуск продукції при заданих витратах C дорівнює

$$Y_{\max} = \frac{C}{c_1 + c_2}. \quad (18)$$

І навпаки, якщо заданий певний обсяг продукції Y , що потрібно виробити, то загальні витрати капіталу визначаються за формулою

$$C = Y(c_1 + c_2). \quad (19)$$

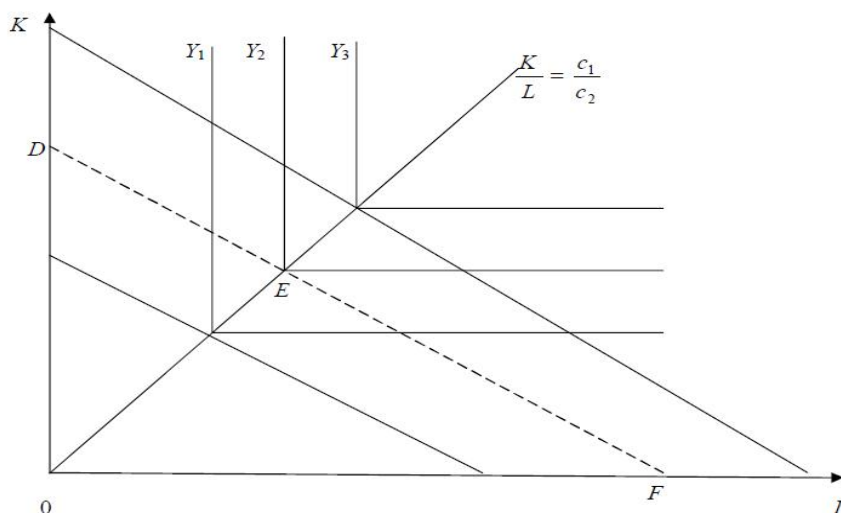


Рис. 3. Визначення оптимальної точки на карті ізоквант та ізокоств для двофакторної ВФ Леонтьєва (ізокостві DEF відповідають сукупні витрати $C = K + L$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_3 > Y_2 > Y_1$)

Джерело: побудовано автором

Знайдемо для ВФ Леонтьєва граничні продукти кожного фактора в умовах оптимальної фондоозброєності:

$$MP_K = \min\left(\frac{K+1}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) - \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) = \frac{L}{c_2} - \frac{L}{c_2} = 0;$$

$$MP_L = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L+1}{c_2}\right) - \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) = \frac{K}{c_1} - \frac{K}{c_1} = 0. \quad (20)$$

Це означає, що граничні продукти кожного фактора збігаються, тобто рівняння рівноваги виробника приймає вигляд $MP_K = MP_L = 0$, а гранична норма заміщення ресурсів MRS для ВФ Леонтьєва в даному випадку являє собою невизначеність типу $0/0$.

3. CES-функція. Нехай операційна діяльність виробника досить точно моделюється ВФ з постійною еластичністю заміщення факторів (3). Запишемо умову максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу:

$$\begin{cases} Y = A_0[A_1 K^{-p} + (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} \rightarrow \max \\ C = K + L \end{cases} \quad (21)$$

Для виконання поставленого завдання підставимо у перше рівняння (21) і будемо знайдемо L з рівняння зв'язку $L = C - K$, шукати його максимум:

$$Y = A_0[A_1 K^{-p} + (1-A_1)(C-K)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} \rightarrow \max. \quad (22)$$

Знайдемо критичні точки вираження (22), в яких перші похідні Y' по K дорівнюють 0 або ∞ :

$$Y' = \gamma A_0 [A_1 K^{-p} + (1-A_1)(C-K)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}-1} \times [A_1 K^{-p-1} - (1-A_1)(C-K)^{-p-1}]. \quad (23)$$

Після елементарних перетворень отримаємо

$$FO = \frac{K}{L} = \left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}, \quad (24)$$

де FO – оптимальна фондоозброєність.

Отже, для забезпечення максимального випуску продукції у вартісному вираженні на виробництві, що описується CES -функцією, фондоозброєність повинна визначатись за формулою (24), яку ми, за аналогією з формулою

FO із (1), будемо називати *оптимальною фондоозброєністю* для ВФ (3).

З урахуванням вираження (24) визначимо загальні витрати капіталу для CES -функції у разі оптимальної фондоозброєності:

1) через витрати на оплату праці

$$K = L \left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}; \quad C = K + L = L \left[\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}} + 1 \right] = L(FO + 1); \quad (25)$$

2) через витрати, що спрямовані у виробничі фонди

$$L = K \left(\frac{1-A_1}{A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}; \quad C = L + K = K \left[\left(\frac{1-A_1}{A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}} + 1 \right] = K \left(\frac{1}{FO} + 1\right). \quad (26)$$

Підставимо тепер значення оптимальної граничної норми заміщення ресурсів MRS для фондоозброєності з формули (24) у вираження ВФ (3):

$$MRS = \frac{1 - A_1}{A_1} \left(\frac{K}{L} \right)^{1+p} = \frac{1 - A_1}{A_1} \left[\left(\frac{A_1}{1 - A_1} \right)^{\frac{1}{1+p}} \right]^{1+p} = 1. \quad (27)$$

З формули (27) випливає, що рівняння рівноваги виробника для CES-функції в умовах оптимальної фондоозброєності має вигляд $MP_K = MP_L$.

Отримані теоретичні результати, що стосуються визначення оптимальної фондоозброєності FO для відповідної ВФ, яка узагальнена CES-функцією, представлено в табл.

Таблиця 1

Найважливіші параметри ВФ в умовах максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу

ВФ	Оптимальна фондоозброєність $FO = \frac{K}{L}$	Координати оптимальної точки K, L	Максимальний випуск продукції Y_{max}	Гранична норма заміщення факторів MRS і рівняння виробника	Загальні витрати капіталу $K + L$
A	1	2	3	4	5
1. CES-функція (3)	$\left(\frac{A_1}{1 - A_1} \right)^{\frac{1}{1+p}}$	$K = L \times FO;$ $L = K / FO$	$A_0 L^{\frac{1}{p}} [(1 - A_1)(FO + 1)]^{-\frac{1}{p}}$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	$L(FO + 1),$ або $K(1/FO + 1)$
2. Кобба-Дугласа (6)	$\frac{\alpha}{\beta}$	$K = L \times FO;$ $L = K / FO$	$A(FO)^\alpha L^{\alpha+\beta}$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	$L(FO + 1),$ або $K(1/FO + 1)$
3. Лінійна (5)	$\frac{C}{L} - 1$	усі точки ізокванти $Y/A_2 = K + L$	$A_2 C$	$MRS = 1,$ $MP_K = MP_L$	Y/A_2
4. Леонт'єва (7)	$\frac{c_1}{c_2}$	$K = FO \frac{C}{1 + FO};$ $L = \frac{C}{1 + FO}$	$\frac{C}{c_1 + c_2}$	MRS не визначена, $MP_K = MP_L = 0$	$Y(c_1 + c_2)$

Висновки та перспективи подальших досліджень. Порівнюючи рядки 1, 2 табл., приходимо до висновку, що CES-функція і ВФ Кобба-Дугласа в екстремальних умовах поведуть себе цілком тотожно. Окрім того, на основі даних стовпця 4 табл. можна стверджувати, що гранична норма заміщення факторів ВФ (3), (5), (6) в умовах оптимальної фондоозброєності дорівнює одиниці, а їх граничні продукти співпадають, тобто рівняння рівноваги виробника в даному випадку має вигляд $MP_K = MP_L$. Це означає, що одна грошова одиниця (100, 1000, 10000 ... грн.), спрямована у виробничі фонди, буде в цьому випадку забезпечувати зменшення витрат праці на точно таку ж грошову одиницю при умові незмінності випуску продукції. А невиконання співвідношення $MRS = 1$ можна розглядати як сигнал про порушення оптимальної фондоозброєності, тобто про певні

диспропорції при вкладенні коштів у агреговані виробничі фактори «капітал» і «праця».

Так, якщо $MRS > 1$, то це буде свідчити про те, що фактична фондоозброєність перевищує оптимальну. У цьому випадку можна говорити про надмірні витрати капіталу, що спрямований у виробничі фонди, в порівнянні з коштами на оплату праці. Тобто виробнику треба скорочувати основні виробничі фонди або підвищувати фонд оплати працівників, посилювати їх матеріальне стимулювання. Ясно, що в ситуації $MRS < 1$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: виробнику потрібно нарощувати фондоозброєність живої праці.

Як перспективи подальших досліджень належить запропонувати провести диференційний аналіз ВФ Аллена, Солоу, багаторежимної та інших двофакторних функцій на предмет визначення їх параметрів (див. табл.)

в умовах максимізації випуску продукції при заданих загальних витратах капіталу.

Список літератури

1. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рабинфельд. – Пер. с англ. С. Жильцов, А. Железниченко. – СПб. : Питер, 2002. – 608 с.
2. Гальперин В. М. Микроэкономика / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов. В 2-х томах. Институт "Экономическая школа". – СПб, 2004. – 482 с.
3. Perloff J. M. (2014) Microeconomics. Chapter 7 : Costs. Available at : http://wps.aw.com/bp_perloff_microecon_7/242/61990/15869495.cw/content/index.html
4. Debertin D. L. (2012) Agricultural Production Economics. *Amazon Createspace*. p. 413.
5. Економетрія : [навч. посіб. / за ред. А. Ф. Кабака, О. В. Проценка]. – Одеса : НМЦО-ОДЕУ, 2003. – 562 с.
6. Черевко Є. В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є. В. Черевко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2007. – № 26. – С. 359-365.
7. Янковий В. О. Прогнозування зони безбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2006. – № 22. – С. 410-414.

Аннотация

Владимир Янковой

ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ ФАКТОРОВ В РАМКАХ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Обсуждаются теоретические вопросы микроэкономики, в частности, использование двухфакторных производственных функций в процессе моделирования выпуска продукции в зависимости от важнейших факторов, представленных в стоимостном выражении. Для функций, обобщенных CES-функцией, исследуется оптимальная фондовооруженность, которая максимизирует выпуск продукции при заданных общих затратах капитала, величина предельной нормы замещения факторов, уравнения равновесия производителя. Предлагается новое толкование предельной нормы замещения факторов как индикатора диспропорции при инвестировании средств в агрегированные переменные «производственные фонды» и «труд».

Ключевые слова: микроэкономика, оптимальная фондовооруженность, производственные функции

Summary

Volodymyr Iankovyi

THE PROBLEM OF THE OPTIMAL COMBINATION OF FACTORS IN THE PRODUCTION FUNCTION

The theoretical questions of microeconomics, in particular, the use of two-factor production functions in the modeling process of output, depending on the most important factors presented in terms of value are discussed. We investigate the optimal capital-labor ratio for the CES-function that maximizes the output at given total cost of capital, the value of the marginal rate of the substitution of the factors, the equilibrium equation of producer. It offers a new interpretation of the marginal rate of the substitution of the factors as an indicator of the disparities in investing funds in the aggregate variables "productive assets" and "labor".

Keywords: Microeconomics, optimal capital-labor ratio, production functions

НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ В ФОРМУВАННІ ГЕОСТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Розглядаються питання, пов'язані з визначенням сутності поняття “національний інтерес”, його ролі у забезпеченні національної безпеки та формуванні державної політики. Аналізується вплив глобалізаційних процесів на характер і зміст національних інтересів країни, на розуміння сутності державного суверенітету, визначається роль геополітичного фактора в даному контексті, розглядається проблема формування сучасної української геостратегії в контексті боротьби за реалізацію національних інтересів і забезпечення національної безпеки країни.

Ключові слова: державна політика, національний інтерес, національна безпека, геополітика, зовнішня політика, глобалізація, геостратегія.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація у світі характеризується багатьма взаємопов'язаними процесами, які прямо або опосередковано впливають на стан Української держави та суспільства. Серед них домінуючу роль відіграють процеси глобалізації.

Основним змістом цих процесів є формування глобальних світових ринків, посилення взаємодії та інтеграції національних економік, утворення нових центрів економічного тяжіння і політичного впливу. Це призводить до зростання конкуренції між країнами та регіональними угрупованнями, посилення впливу транснаціональних корпорацій на економічний та суспільно-політичний розвиток національних держав, у тому числі тих, що відіграють у світовій політиці роль лідерів.

За такої ситуації більшість держав пов'язує реалізацію національних інтересів з адаптацією до процесів глобалізації й активною участю в них. Такий підхід стає необхідною запорукою сталого економічного зростання, досягнення високого рівня добробуту громадян, соціальної та політичної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття “національні інтереси” є невід'ємним складовим елементом як системи національної безпеки, так і геополітики. Американські вчені У. Ліппман, Г. Моргентгау, Г. Кіссенджер та ін. розглядають національну безпеку як частину національних інтересів. На цю проблему звертали увагу засновники геополітики Ф. Ратцель і Р. Челлен, вона знайшла своє відбиття у працях їхніх послідовників, у тому числі таких відомих політологів, соціологів і геополітиків, як С.Б. Коен, С. Шпігель, С. Хантінгтон, Ч. Лерч, А. Саїд. Проблему національних інтересів та геополітики досліджують також українські науковці В. Липкан, Г. Ситник, В. Білоус, Ф. Рудич, В. Манжола, М. Михальченко, Л. Шипілова і багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми І хоча ця проблема уже достатньо висвітлена, вона залишається об'єктом гострих теоретичних дискусій, особливо у зв'язку з тими геополітичними змінами, які відбуваються на міжнародній арені. Тим більше це стосується проблеми впливу цих змін на характер таких ключових геополітичних понять, як державний суверенітет, геополітична роль країни, її геополітика і геостратегія, співвідношення загальнолюдських і національних інтересів тощо.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення впливу глобалізаційних процесів на процес реалізації національних інтересів і формування української геостратегії.

Викладення основного матеріалу. В умовах глобалізації виникає багато питань стосовно змісту та ролі національного інтересу в житті країни. Адже зрозуміло, що в умовах тотального розвитку інтеграційних процесів, подальшої інтернаціоналізації політики і зростання ролі міжнародних організацій об'єктивно відбувається процес звуження національного суверенітету, оскільки посилюється втручання міжнародних організацій у внутрішні справи країни, яка прагне взяти участь у тих чи інших інтеграційних проектах.

Геополітичні реалії, які віддзеркалюють посилення взаємозалежності всіх суб'єктів міжнародних відносин, об'єктивно підвищують значення і роль загальнолюдського чинника в геополітичному просторі. Це змушує Україну, як і інші держави світу, виробляти у зовнішній політиці такі правила поведінки, які були б адекватними сучасній геополітичній ситуації. Проте ця обставина аж ніяк не означає зневажання чи приниження ролі національних інтересів, так само як і відмову від боротьби за їх реалізацію. Без урахування культурно-історичних традицій і національних цінностей розуміння міжнародних відносин не може бути

повним. Історичний досвід і реальна практика переконливо свідчать, що успішному розвитку будь-якої країни найбільше сприяє саме така політика, яка ґрунтується на національному інтересі.

Національний інтерес – це, по суті, інтегральне вираження інтересів усіх членів суспільства, що реалізується через політичну систему та поєднує інтереси кожної людини, інтереси національних, соціальних, політичних груп з інтересами держави. Доволі цікаве розуміння сутності національних інтересів американськими дослідниками Ч.Лерчем і А.Саїдом, які вважають, що їх цінніше наповнення ґрунтується на п'яти видах “добра”:

- 1) добро окремих громадян;
- 2) добро суспільства в цілому;
- 3) добро держави;
- 4) добро соціально зацікавлених груп у державі;
- 5) добро уряду та його членів [8, с. 11].

При визначенні системи національних інтересів України треба урахувати як історичний досвід національного і державного розвитку, так і всі аспекти сучасної геополітичної, історико-культурної, цивілізаційної ситуації. З урахуванням цього Українська держава має розробляти власну модель орієнтації у світовому просторі, повинна мати власний погляд на події, які відбуваються у світі, на близьке і віддалене оточення, з яким вона взаємодіє як самостійний суб'єкт міжнародних відносин. При цьому слід мати на увазі, що взаємодія країн і народів визначається дією кількох геополітичних рівнів безпеки – глобальної, універсальної, міжнародної, регіональної та безпеки окремо взятої держави. І тому в просторово-географічному плані сфера національних інтересів не може обмежуватися національною територією [3].

У сучасній геополітиці під національними інтересами розуміють стратегічно важливі цілі, що їх ставить перед собою кожна держава, і засоби, за допомогою яких вона розраховує їх досягти. Українські національні інтереси – це життєво важливі матеріальні, інтелектуальні та духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток. У цьому розумінні національні інтереси є важливими завданнями внутрішньої і зовнішньої політики, яка передусім спрямована на забезпечення економічного зростання, процвітання держави та благополуччя її громадян.

Турбота про національні інтереси є потужним інструментом для забезпечення підтримки в питаннях внутрішньої та зовнішньої політики, а також визначення зовнішньополітичної стратегії країни з урахуванням її потенціалу та геополітичного положення. Це має особливе значення для країни, яка будує свою державність.

Під геостратегією розуміють розробку механізму реалізації геополітичних інтересів суб'єктів геополітики, обґрунтований геополітикою напрям діяльності держави на міжнародній арені. На думку З.Бжезинського, сутність геостратегії полягає у стратегічному управлінні геополітичними процесами [2, с. 31]. Розробляючи свою геостратегію, держава має через аналіз геополітичної структури світу вміти рахуватися з чинниками, що діють в її межах, і використовувати їх у власних інтересах.

Розробка геостратегії для України має передбачати оцінку геополітичного середовища з одночасним визначенням національних інтересів на глобальному, регіональному та локальному рівнях. Формування цієї стратегії на початковому етапі характеризувалося відсутністю чіткого усвідомлення цілей на міжнародній арені та механізмів їх реалізації.

Загалом, українській державі довелося вибудовувати свою зовнішню політику з урахуванням національних інтересів у складних умовах, пов'язаних, насамперед зі змінами регіонального та світового рівнів, а також доволі напруженою внутрішньою ситуацією. Водночас ставилося питання осмислення національних інтересів як певної системи, що дала б змогу сформулювати та реалізувати зовнішню політику України.

Зовнішня політика спирається на економічний, науково-технічний, демографічний і військовий потенціал держави. Поєднання цих категорій вибудовує пріоритети в реалізації цілей і завдань зовнішньої політики. Якщо говорити про конкретні складові поняття “національні інтереси”, то можна стверджувати, що національні інтереси, наприклад, у економічній галузі передбачають створення інноваційної, конкурентоспроможної, відкритої ринкової економіки [4-5].

Зростання відкритості української економіки в умовах глобалізації й посилення її вразливості від кон'юнктури зовнішніх ринків вимагає від державної влади активного обстоювання національних економічних інтересів за реалізації зовнішньоекономічної стратегії України. У цьому контексті особливої актуальності набувають такі пріоритети.

1. Посилення ролі України у забезпеченні енергетичної безпеки європейського регіону. Україна має послідовно нарощувати свій транзитний та інфраструктурний потенціал. Поглиблення прагматизму зовнішньо-економічних взаємовідносин з суб'єктами євразійського економічного простору і конструктивна співпраця з міжнародними організаціями й об'єднаннями, зокрема СОТ, ЄС, ГУАМ, є важливим елементом досягнення пріоритету у цьому напрямі. Україна має долучитися до стратегії забезпечення енергетичної безпеки ЄС та взяти участь у заходах ЄС щодо диверсифікації джерел енергопостачання до країн Європи.

2. Паритетне співробітництво та забезпечення на цій основі високого рівня конкурентоспроможності національної економіки України на європейському просторі. Долучитися до ефективної конкурентної боротьби на європейському економічному просторі Україна може за рахунок високотехнологічного виробництва конкурентоспроможних на цьому ринку товарів і послуг. З цією метою в Україні необхідно:

- активізувати запровадження механізмів підтримки конкурентоспроможності національної економіки;
- підвищити конкурентоспроможність національних трудових ресурсів;
- посилити науково-методичне супроводження регіональних інтеграційних процесів.

Потрібно також започаткувати моніторинг можливих ризиків та загроз для національних виробників під час реалізації зазначених інтеграційних стратегій.

3. Захист і розвиток конкурентних переваг України на світових ринках. Ідеться про розробку та впровадження зрозумілої концепції захисту національних економічних інтересів України, узгодженої з нормами світового права. Актуальність відповідних заходів посилюється нагальною потребою української економіки у механізмах компенсації втрати цінової конкурентоспроможності національних виробників внаслідок лібералізації ринку енергоносіїв.

4. Підвищення ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва України та використання його результатів на внутрішньому ринку. Пріоритетами тут є якісне розширення присутності України на світових стратегічних ринках високих технологій, нарощування наукомісткості й технологічності вітчизняного виробництва та експорту шляхом поглиблення

науково-технічної кооперації. Необхідно цілеспрямовано формувати відповідну науково-технічну інфраструктуру, зокрема за рахунок реалізації спільних програм, передусім з Євросоюзом, а також зі США, державами Азії, що дозволить зберегти і зміцнити кадровий, науковий та винахідницький національний потенціал.

Здобутки міжнародного економічного співробітництва мають ефективно використовуватися національною економікою. Йдеться про прискорення споживання внутрішнім ринком результатів міжнародного науково-технічного співробітництва та кооперації, що сприятиме модернізації реального сектору національної економіки та підвищенню його конкурентоспроможності.

5. Залучення ефективних прямих іноземних інвестицій, зорієнтованих на модернізацію економіки та розбудову економіки знань. Створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення конкурентоспроможності національної економіки мають забезпечити перспективи України в конкурентній боротьбі за відповідні фінансові потоки. Водночас це не повинно спотворювати національне конкурентне середовище, що має регулюватися виключно правовими засобами. Під час залучення ПІ пріоритети мають надаватися високотехнологічним секторам економіки, оскільки наука та інновації визначають можливості становлення сучасного типу економіки – економіки знань [6-7].

Досвід розвинених країн свідчить, що модернізація виробництва найефективніше відбувається за умов його високої концентрації. Україна має врахувати цей досвід, що дозволить активізувати інноваційний розвиток.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Глобалістські тенденції у світовій економіці, жорстка конкуренція на міждержавному рівні ставлять перед нацією завдання, які в сьогоdnішньому аморфному стані українська держава вирішити не в змозі, що призведе найближчим часом до глобального відставання, деградації нації. А на тлі посилення сусідів Україна ризикує де-факто втратити суверенітет, залишившись виконувати функції транзитної території повітряного коридору. Українська держава повинна бути не лише об'єктом євроінтеграційних процесів і глобалізації в цілому, а й суб'єктом, інституцією, здатною чинити супротив економічній чи культурній експансії.

Без розробки і послідовної реалізації національної стратегії, орієнтованої на глобальні виклики, переваги й небезпеки, Україна не зможе

відстояти своє геостратегічне місце і роль в розвитку сучасної європейської і світової цивілізації. Необхідна кардинальна програма модернізації суспільства, яка б дозволила через 15-20 років говорити про “українське диво” і вивести Україну на якісно новий рівень розвитку.

Національні інтереси, незважаючи на розвиток глобалізаційних процесів, посилення взаємозалежності країн внаслідок загострення глобальних проблем, зростання ролі

інтеграційних об'єднань та їх впливу на внутрішню політику держав, продовжують відігравати вирішальну роль у формуванні державної політики, визначенні стратегії їх діяльності. Тому захист національних інтересів є домінуючою основою забезпечення національної безпеки країни, що передбачає необхідність глибокого аналізу та врахування геополітичного фактора і визначення на цій підставі геостратегії держави.

Список літератури

1. Андрущенко (Гринько) С. В. Україна в сучасному геополітичному середовищі : монографія / С. В. Андрущенко (Гринько). - К. : Логос, 2005. - 286 с.
2. Бжезинський З. Велика шахівниця. Американське панування та його геостратегічні імперативи / З. Бжезинський. - Львів ; Івано-Франківськ : Лілея - НВ, 2000. - 236 с.
3. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. вид. К.: Либідь, 2006. – 312 с.
4. Дністрянський М.С. Геополітичні доктрини і підходи: критичний аналіз методології. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. Ів. Франка, 2003. – С. 76, 91.
5. Мадісон В.В., Шахов В.А. Сучасна українська геополітика – К.: Либідь, 2003. – С. 87.
6. Пархонський Б.О. Перспективи України у системі європейської та євроатлантичної безпеки // Стратегічна панорама. – 2004. – № 4. – С. 22.
7. Пирожков С. Україна в геополітичному вимірі: деякі пріоритети // Украина в современном геополитическом пространстве. Приложение №5(10) к журналу «Персонал». – 2000. – №2(56). – С. 28.
8. Lerche Ch. Politics Concepts of International in Global Perspective / Ch. Lerche, A. Said. - USA, 1979. - 263 с.

Аннотация

Татьяна Марченко

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ В ФОРМИРОВАНИИ ГЕОСТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

Рассматриваются вопросы, связанные с определением сущности понятия “национальный интерес”, его ролью в обеспечении национальной безопасности и формировании государственной политики. Анализируется влияние глобализационных процессов на характер и содержание национальных интересов страны, на понимание сущности государственного суверенитета, определяется роль геополитического фактора в данном контексте, рассматривается проблема формирования современной украинской геостратегии в контексте борьбы за реализацию национальных интересов и обеспечения национальной безопасности страны.

Ключевые слова: государственная политика, национальный интерес, национальная безопасность, геополитика, внешняя политика, глобализация, геостратегия.

Summary

Tetiana Marchenko

NATIONAL INTERESTS IN THE FORMATION GEOSTRATEGY OF UKRAINE

The paper issues connected to the definition of the essence of the concept of “national interest”, its role in ensuring national security and public policy making. The influence of globalization on the nature and content of the national interests, the understanding of state sovereignty, defined the role of geopolitical factors in this context, the problem of the formation of the modern Ukrainian geo-strategy in the context of the struggle for the realization of national interests and national security of the country.

Keywords: public policy, national interest, national security, geopolitics, foreign policy, globalization, geo-strategy.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43:339.5

© Крисанов Д.Ф., Тур О.В., Водянка Л.Д., 2016

Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ,
Національний університет харчових технологій, Київ,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІЩЕННЯ ВЕКТОРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАХІД

Проаналізовано виклики та проблеми, які постали перед аграрним сектором в 2010-ті роки унаслідок посилення спадної тенденції експорту продукції до Російської Федерації та їх підсилення активізацією процесів зближення з Європейським Союзом. Розкрито необхідність виходу на нові ринки збуту агрохарчової продукції, ключовою умовою чого виступає формування в Україні системи харчової безпеки, за її адекватності запровадженій в ЄС системі безпеки харчових продуктів та кормів для тварин. Висвітлено ситуацію із впровадженням в Україні державного ринкового нагляду за дотриманням нормативних вимог у сфері безпеки агрохарчової продукції, оцінено стан впровадження систем НАССР на підприємствах харчової промисловості, а також вимог програм-передумов на тих виробництвах, що не потребують впровадження таких систем. Зроблено обґрунтовані висновки щодо необхідності прискореного переходу на європейську модель харчової безпеки.

Ключові слова: аграрний сектор, зовнішньоекономічна діяльність, ринковий нагляд, європейська модель харчової безпеки.

Постановка проблеми. У березні 1998 р. набрала чинності Угода Про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Союзом [1] (УПС). У лютому 1999 р. було підписано Договір про Митний союз (МС) і Єдиний економічний простір, який передбачав поетапне формування ЄЄП п'яти країн – Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизії і Таджикистану, що виявили бажання до зближення з РФ унаслідок гостроти власних економічних, політичних та оборонних проблем. Зазначимо, що цьому передувало підписання у грудні 1995 р. Угоди про Митний союз, який включав Росію, Білорусь і Казахстан. Практично у цей же період виникло міждержавне об'єднання ГУУАМ, що включало на момент утворення (1997 р.) Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан і Молдову (пізніше – ГУАМ, без Узбекистану).

Отже, Україна, проголосивши на початку політичної незалежності курс на асоціацію із ЄС (1992 р.), поступово включалась в об'єднанчі процеси із наступним створенням різних міждержавних формувань. Міждержавні об'єднання за участю України є підстави позиціонувати як відмінні від тих, що створювались за ініціативи Росії. Вбачалося, що це дозволить уникнути диктату РФ, який супроводжувався втратою різних складових політичної та економічної незалежності учасниками таких об'єднань. Однак унаслідок

тісних економічних зв'язків, що із внутрішньосоюзних трансформувались у міжреспубліканські чи, точніше, міждержавні, так швидко позбавитись економічного диктату з боку РФ не вдавалося. Більш того, країни МС були, є і залишалися важливим сегментом експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції. До того ж єдність нормативної бази, що дісталася у спадок від колишнього Союзу РСР усім пострадянським республікам, об'єктивно спонукала до підтримання тісних економічних зв'язків з Російською Федерацією, як найбільшим і традиційним імпортером вітчизняної продукції. РФ використовувала цю залежність для досягнення власних цілей. Ось чому практично усі 2000-ні роки Україна намагалася, з одного боку, всіляко використати такі переваги, а з другого, - продовжувала вести переговори з ЄС щодо підготовки та підписання другої Угоди, оскільки строк чинності першої закінчився у 2008 р. Така двохвекторність до певного часу мала своє обґрунтоване пояснення і надавала додаткові переваги, але відмова від підписання тодішнім керівництвом України Угоди про Асоціацію в листопаді 2013 р. спровокувало масове незадоволення населення, започаткування і проведення Революції Гідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності, загалом, і аграрного сектора, зокрема, були

об'єктом дослідження багатьох українських вчених. Серед них значний інтерес викликають роботи О. Білоруса, П. Власова, Т. Осташко, П. Саблука, В. Сіденка [2-6] та ін. У них аналізувалися проблеми розвитку зовнішньоекономічних відносин в умовах прихованої конфронтації ЄС з МС за вплив на Україну, оцінювалися переваги і втрати від зближення з ЄС чи МС, проводилася точка зору про те, що одне не заважатиме другому та ін. Водночас, гальмування двосторонніх торговельно-економічних відносин зі сторони РФ та активні зусилля, які з лютого 2014 р. набули відкрито агресивного характеру по відношенню до України, спричинили виникнення фактично нової ситуації. Її не могли спрогнозувати навіть високопрофесійні фахівці. Тому її глибокий аналіз повинен стати відправною точкою для розроблення пропозицій по подоланню негативних наслідків згортання торговельно-економічних відносин, що проводить РФ, а також пошуку інших напрямів активізації зовнішньоекономічної діяльності зі сторони вітчизняного аграрного сектору.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (УА Україна-ЄС) [7] у вересні 2014 року та активізація зусиль по її практичній реалізації викликали не тільки позитивні очікування, але й спровокували низку викликів. Їх виникнення є наслідком значного розриву між завданнями, що постали у цьому зв'язку перед аграрним сектором, і його реальними стартовими можливостями. Водночас, необхідність прискореного подолання викликів та проблем підсилювалося активним згортанням торговельно-економічних відносин із Російською Федерацією, а особливо щодо експорту продукції АПК України. У першу чергу це стосувалося пошуку ринків її збуту в країнах Європи, Азії та Африки. Однак виконання цього завдання стане можливим лише за умови створення сучасної системи безпечності агрохарчової продукції, що буде визнана більшістю країн світу і яка стане перепусткою на зарубіжні продовольчі ринки. У цьому зв'язку до пріоритетних завдань, які породили виклики для аграрного сектору України і без виконання яких неможливо забезпечити розв'язання інших проблем, доречно віднести:

- завершення адаптації законодавчо-нормативної бази України до засадничих принципів і вимог чинної нормативно-правової бази Співтовариства;
- завершення трансформації пострадянської регуляторної системи для

аграрного сектору з метою її зближення базовою моделлю технічного регулювання, яка запроваджена та функціонує в Європейському Союзі;

- формування вітчизняної системи агрохарчової безпеки згідно з вимогами моделі безпеки харчових продуктів та кормів для тварин, що запроваджена в агросфері країн-членів Співтовариства;

- впровадження на підприємствах аграрного сектору санітарних та фітосанітарних заходів з метою унеможливлення виникнення загроз для життя і здоров'я споживачів, флори і фауни, навколишнього середовища;

- завершення формування системи державного ринкового нагляду за дотриманням нормативних вимог у сфері безпечності харчових продуктів згідно із запровадженою в країнах-членах ЄС моделлю ринкового нагляду;

- створення мережі акредитованих органів з оцінки відповідності, що функціонують на засадах і принципах, запроваджених в країнах-членах ЄС, та забезпечення визнання Національного агентства з акредитації України європейською і міжнародними акредитаційними інституціями з метою визнання їхніх систем акредитації еквівалентними. Це створить необхідні умови для взаємного визнання сертифікатів безпечності та якості, атестатів і протоколів випробувань, проведених в Україні та країнах-членах вищезазначених європейської й міжнародних інституцій тощо.

Формулювання цілей статті. Тому мета дослідження полягає в діагностиці змін у зовнішньоекономічній діяльності аграрного сектору України між східним та західним векторами, їх об'єктивної оцінки за останні роки, виявлення причин спадної динаміки й обґрунтування низки практичних заходів задля її гальмування та подолання.

Викладення основного матеріалу. Об'єктивно ситуація склалася так, що з одного боку, найвищих результатів у зовнішньоекономічній діяльності з РФ було досягнуто на початку 2010-х років, а з іншого, - якраз з цього самого часу і почалося реальне згортання вказаного напряму міждержавних відносин. Зокрема, запровадження навесні 2011 р. на кордоні з МС жорсткого митного контролю стосовно продукції українських виробників показало, що крім політичних та економічних чинників тут мають місце і проблеми технічного регулювання. Захист внутрішнього ринку МС було започатковано прийняттям Рішення комісії Митного Союзу «Про застосування спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів на єдиній митній території Митного

Союзу в рамках ЄврАзЕС» (від 17.08.2010 р. №339). Закон Російської Федерації «Про ратифікацію Угоди про єдині принципи і правила технічного регулювання в Республіці Білорусь, Республіці Казахстан та Російської Федерації» (закон РФ №152-ФЗ від 27.06.2011 р.) фактично став рамковою Угодою, а набуття ним чинності на території МС поставило перед необхідністю створення у короткі строки єдиної для перерахованих країн системи технічного регулювання. До цього часу торгівля між країнами СНД, включаючи Україну, проводилася на основі Міждержавних (регіональних) стандартів – цей статус було надано більшості стандартів колишнього Союзу РСР (їх загальновідома аббревіатура – ГОСТ (государственный стандарт)).

Склалися певні відмінності щодо використання інструментів технічного регулювання при торгівлі сільськогосподарською і харчовою (промислово виробленою) продукцією, зокрема. Вітчизняні виробники при експорті харчової продукції на територію МС проходили вибірковий (окремих партій) або підвищений суцільний контроль на її відповідність вимогам Міждержавних стандартів (або, з часу введення у дію після 2011 р., - технічних регламентів (ТР). Експортують харчову продукцію лише ті переробно-харчові підприємства, які мають сертифіковані системи менеджменту (якості, безпечності), виробляють її за сучасними технологіями та із дотриманням вимог гармонізованих національних або ж європейських і міжнародних нормативних документів [17].

Водночас необхідно привернути увагу до специфіки продовольчої продукції, як можливого джерела небезпеки для її споживачів. Практика неодноразово засвідчувала, що торгівля сільськогосподарською продукцією при недотриманні відповідних вимог, обмежень та застережень несе в собі потенційну загрозу для життя або здоров'я населення, тварин чи рослин на території країн-імпортерів. Загрози та ризики можуть виникати унаслідок неунормованого або безграмотного використання агрохімікатів, засобів захисту рослин, антибіотиків і ветеринарних препаратів, мінеральних і біодобавок, недотримання санітарно-ветеринарних вимог вирощування тварин, птиці та риби, технічних вимог зберігання продукції тощо. Як наслідок – їх порушення, у сільськогосподарській сировині можуть бути присутні небезпечні, шкідливі та забруднюючі речовини в обсягах, що перевищують допустимі рівні, поява і збільшення концентрації токсинів або хвороботворних організмів, перенесення

разом із продукцією хвороб тварин, шкідників і насіння рослин-паразитів, їх поширення по території країн-імпортерів тощо. Це об'єктивні підстави для проведення зі сторони країн-імпортерів комплексу санітарних та фітосанітарних заходів, які будуть уможлилювати ризики та убезпечувати від виникнення та посилення загроз.

Висунення російською стороною у 2011-2013 роках претензій до харчової продукції мали своїм наслідком направлення комісій Росспоживнагляду для інспектування українських виробників [8, с. 6-7]. Їхня мета – встановити, чи чинна нормативна база та існуючий виробничий контроль на підприємствах, які перевірялися, гарантує дотримання вимог якості й безпечності, що передбачені нормативними документами РФ. За результатами перевірок було введено тимчасову заборону для низки підприємств, включаючи ті, що входили до складу зарубіжних корпорацій, на ввезення молочних, м'ясних та кондитерських виробів. Основні зауваження: недотримання санітарних вимог на виробництві, наявність слідів іржі на технологічному обладнанні, відсутність пасток для гризунів, недостатнє оцінювання сировини на відповідність санітарно-ветеринарним вимогам, відсутність документів про перевірку підприємств Держветфітослужбою України тощо. Більш суттєві порушення: використання рослинних жирів при виготовленні сирів, наявність антибіотиків у готовій продукції, невідповідність продукції мікробіологічним індикаторам (у мороженій яловичині - мезофільно-аеробні й факультативно-анаеробні мікроорганізми, у м'ясі птиці – лістерія, у сирах – бактерії групи кишкової палички) тощо.

За даними Росспоживнагляду [9], у березні 2012 р. на території Росії призупинена реалізація 32 тонн сиру, а ще більше 120 тонн української сирної продукції затримані на кордоні і не допущені в РФ. Ця заборона може обійтися Україні в 26 мільйонів доларів збитків щомісячно, вважає Тамара Осташко, головний науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України.

Зазначимо, що у зв'язку з такими діями РФ була проведена незалежна експертиза українських сирів. Результати експертизи показали, що сири не містять пальмової олії, а тому їхня назва повністю відповідає вимогам до такої продукції (продукція із вмістом пальмової олії – сирна продукція).

Водночас зняття накладених на виробників обмежень передбачає: візит інспекторів Росспоживнагляду на підприємство, експертизу технічної документації на виготовлювану

продукцію та проведення її випробування, усунення виявлених порушень, адаптація рецептур до чинних ГОСТ. Він (процес зняття обмежень) може тривати від півроку до одного року і навіть довше унаслідок бюрократичної тяганини. Фактично ж, щоб отримати право на імпорт РФ, компанії-претенденти повинні пройти інспекцію та підтвердити відповідність Міждержавним стандартам безпечності та якості. Такий дозвіл у 2013 р. мали три десятки українських виробників (молочної - 16, м'ясної - 15 підприємств) і він був чинний лише до кінця 2015 р. Після введення в дію ТР претенденти на імпорт МС повинні надати докази відповідності їхнім вимогам вироблюваної ними продукції.

Після прямої агресії РФ згорання зовнішньоекономічної діяльності набуло низхідного тренду і це стало ключовою характеристикою для системи міждержавних відносин. Що ж стосується експорту товарів до Росії, а особливо агрохарчової продукції, то тут має катастрофічний спад (табл.1). Ось чому логічно постало завдання - зменшити його негативний вплив на систему торговельно-економічних відносин України та її місце у ній.

Наведені в табл.1 статистичні дані розкривають загальну картину змін у торгівлі товарами та послугами за різними напрямками, тобто, східним (з Російською Федерацією) та західним (з країнами-членами Європейського Союзу). Такий зріз надзвичайно важливий,

оскільки через призму змін у потоках послуг і товарів між Сходом та Заходом можна чітко відстежувати процеси переходу від застарілої вітчизняної системи виробництва, що базується на дотриманні вимог пострадянської регуляторної системи, до передової європейської, яка базується на дотриманні вимог директив і технічних регламентів ЄС, європейських та міжнародних стандартів. Для першої з них спектр країн, які згодні імпортувати продукцію з України, дуже обмежений, а для другої, - за оцінками експертів, охоплює близько ста країн і постійно розширюється. Основна причина полягає у тому, що поступово увесь світ переходить на випуск продукції з дотриманням вимог міжнародно визнаних технічних регламентів, а при необхідності - і міжнародних стандартів. Продукція ж, що базується на дотриманні вимог застарілих нормативних документів, охоплює дуже вузький сегмент країн, який до того ж неухильно звужується. Тому вимога часу - необхідно переводити національну економіку на сучасну модель виробництва, в основі якої - неухильне дотримання вимог передової нормативної бази, а щодо агрохарчової продукції, - забезпечувати її виробництво згідно із моделлю безпечності харчових продуктів та кормів для тварин, що запроваджена та функціонує в ЄС.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами України за 2010-2015 рр.

(в млн. дол. США)

Показники	Роки						за 6 міс. 2016 р. Довідково	2015 до 2011, в %, пп
	2010 Довідково	2011	2012	2013	2014	2015		
ЗТО всього	129377,6	171044,2	173701,7	160728,8	124857,4	89231,3	X	52,2
у т.ч. з ЄС	38373,3	50726,4	50703,9	51560,0	44590,7	33243,0	X	65,5
частка ЄС, %	29,7	29,7	29,2	32,1	35,7	37,3	X	+7,6
у т.ч. з РФ	41565,0	55523,8	51402,1	44960,0	26872,8	15990,9	X	28,8
частка РФ, %	32,1	32,5	29,6	28,0	21,5	17,9	X	-14,6
Експорт всього	63189,9	82202,1	82337,4	76126,5	64106,8	46647,9	X	56,7
у т.ч. з ЄС	16250,3	21579,7	20876,0	20361,2	20383,1	15287,0	X	70,8
частка ЄС, %	25,7	26,3	25,4	26,7	31,8	32,8	X	+6,5
у т.ч. з РФ	18578,0	25444,9	22997,2	20489,9	13320,0	7846,5	X	30,8
частка РФ, %	29,4	30,9	27,9	26,9	20,8	16,8	X	-14,1
Імпорт всього	66187,7	88842,1	91364,3	84602,3	60750,6	42583,4	X	47,9
у т.ч. з ЄС	22123,0	29146,7	29827,9	31198,8	24207,6	17956,0	X	61,6
частка ЄС, %	33,4	32,8	32,6	36,9	39,8	42,2	X	+9,4
у т.ч. з РФ	22987,0	30078,9	28404,9	24470,1	13552,8	8144,4	X	27,1
частка РФ, %	34,7	33,9	31,1	28,9	22,3	19,2	X	-14,7
Сальдо всього	-2997,7	-6640,0	-9026,9	-8475,8	3356,2	4064,5	X	+10704,5
у т.ч. з ЄС	-5872,7	-7566,9	-8951,8	-10837,6	-3824,6	-2669,0	X	+4897,9
у т.ч. з РФ	-4409,0	-4634,0	-5407,7	-3980,2	-232,8	-297,9	X	+4336,1

**АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІЩЕННЯ
ВЕКТОРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАХІД**

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

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

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

Враховуючи викладене можна стверджувати, що під впливом низки різнопланових обставин найбільш сприятливими для зовнішньоекономічної діяльності загалом були 2011-2013 рр., а для реалізації експортних можливостей вітчизняного АПК – практично уся

перша половина 2010-их років. Однак її пік прийшовся на 2012 р., коли експорт продукції АПК перевищив 18 млрд. дол. США, з них більше 39% сумарно приходилося на РФ та ЄС. У наступні ж роки їхній загальний «внесок» істотно скорочувався.

Таблиця 2
Структура експорту продукції АПК за 2011-2015 рр.

(млн. дол. США)

	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2011, %
Продукція АПК, усього	12972,6	18041,2	17079,9	16825,6	14677,8	113,1
у тому числі:						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження усього	936,6	961,3	1083,1	1014,5	823,4	87,9
01 живі тварини	0	0	12,9	14,5	25,6	-
02 м'ясо та їстівні субпродукти	197,9	315,9	348,5	381,8	377,7	190,8
03 риба і ракоподібні	19,7	18,8	20,3	27,4	13,0	66,0
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	703,8	612,4	691,5	575,4	386,5	54,9
05 інші продукти тваринного походження	0	0	9,9	15,4	20,7	-
II. Продукти рослинного походження усього	5532,0	9213,9	8849,1	8736,1	7971,5	144,1
07 овочі	132,9	138,5	111,1	129,9	97,2	73,1
08 їстівні плоди та горіхи	217,3	199,8	137,9	148,2	154,1	70,9
09 кава, чай	14,0	12,9	10,7	14,6	10,6	75,7
10 зернові культури	3617,1	6999,9	6351,78	6544,1	6057,5	167,5
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	112,2	105,1	137,0	124,4	117,9	105,1

12 насіння і плоди олійних рослин	1434,8	1754,0	2044,8	1687,7	1475,5	102,8
14 рослинні матеріали для виготовлення	0	0	53,4	85,2	55,9	-
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3396,4	4211,5	3497,4	3822,0	3298,8	97,1
IV. Готові харчові продукти	2939,1	3493,9	3500,5	3096,3	2468,4	84,0
16 продукти з м'яса, риби	50,1	65,0	42,9	32,4	12,5	25,0
17 цукор і кондитерські вироби	241,9	341,2	259,3	147,1	169,5	70,1
18 какао та продукти з нього	675,7	662,3	555,0	322,9	187,3	27,7
19 готові продукти із зерна	339,0	377,5	412,3	390,1	267,9	79,0
20 продукти переробки овочів	228,3	323,5	404,1	297,8	183,9	80,5
21 різні харчові продукти	162,4	195,4	251,2	212,3	117,2	72,2
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	383,0	385,0	361,9	251,3	183,6	47,9
23 залишки і відходи харчової промисловості	626,6	877,7	921,3	1108,3	995,8	158,9
24 тютюн і промислові замітники тютюну	232,0	266,3	292,4	334,2	350,8	151,2
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	168,5	136,5	148,9	156,7	114,7	68,1
41 шкури	113,3	88,1	92,4	85,7	59,7	52,7
42 вироби із шкіри	43,7	34,7	40,4	39,1	37,2	85,1
43 натуральне та штучне хутро	11,4	12,8	16,1	31,9	17,8	156,1

Джерело: Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. - Київ, 2013. - С. 36-40. (99 с.). Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. - Київ, 2016. - С. 31-34. (101 с.)

Таблиця 3

Структура експорту продукції АПК до країн ЄС за 2011-2015 рр.

(тис. дол. США)

	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2011, %
Продукція АПК, усього	3340757,7	5047729,8	4607389,8	4906853,4	4155733,7	124,4
у тому числі:						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження усього	22746,5	30114,6	55194,9	136966,7	163959,7	7,2 р.б.
01 живі тварини	110,6	244,5	112,4	310,1	130,6	118,1
02 м'ясо та їстівні субпродукти	81,1	161,4	1156,2	51973,7	66507,4	у 820 р.б.
03 риба і ракоподібні	2449,1	3975,0	7226,8	9133,9	8612,5	у 3,5 р.б.
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	16074,1	21959,9	41896,8	69424,3	84299,1	у 5,2 р.б.
05 інші продукти тваринного походження	3761,5	3773,8	4802,7	6124,7	4410,1	117,2
II. Продукти рослинного походження усього	2076673,6	3333147,9	3141076,4	2936270,8	2444656,1	117,7
06 живі дерева та інші рослини	23,0	25,5	353,8	256,5	1277,2	у 55,5 р.б.
07 овочі	17815,8	33516,1	22747,9	23915,4	11890,9	66,7
08 їстівні плоди та горіхи	99289,7	78602,0	82466,4	88905,0	87536,6	88,2
09 кава, чай	3577,8	2971,1	2733,5	3109,7	2480,9	69,3
10 зернові культури	1031619,1	1982985,3	1722594,3	1805431,6	1625849,5	157,6
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2934,2	6001,2	8298,1	10204,5	14330,8	у 4,9 р.б.
12 насіння і плоди олійних рослин	919630,3	1227895,5	1248431,8	919003,2	645289,0	70,2
13 шелак природний	133,9	73,4	128,0	322,4	253,6	189,4
14 рослинні матеріали для виготовлення	1689,6	1077,8	53322,7	85122,4	55747,6	у 33 р.б.
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	666412,9	821551,3	580502,9	792967,2	678335,7	101,8
IV. Готові харчові продукти	431692,0	746552,4	781462,7	899322,9	762111,2	176,5
16 продукти з м'яса, риби	1377,5	1499,8	1900,4	3019,3	3961,3	у 2,9 р.б.
17 цукор і кондитерські вироби	38101,2	44469,4	29170,4	20862,6	32912,3	86,4

**АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІЩЕННЯ
ВЕКТОРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАХІД**

18 какао та продукти з нього	21378,5	22780,6	19447,7	25755,5	21144,9	98,9
19 готові продукти із зерна	20607,4	23380,5	26289,7	29598,6	39251,0	190,5
20 продукти переробки овочів	19608,3	89946,5	160955,8	157204,9	114146,7	у 5,8 р.б.
21 різні харчові продукти	17772,1	18209,9	21061,0	22844,6	23568,2	132,6
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	27566,4	24474,1	25391,4	28556,3	29522,7	107,1
23 залишки і відходи харчової промисловості	285169,8	520696,6	496988,0	605714,4	490584,0	172,0
24 тютюн і промислові замітники тютюну	110,7	3095,0	258,2	5766,8	7020,1	у 63,4 р.б.
УШ. Шкури необроблені, шкіра вичищена	143232,7	116363,6	129152,9	141325,8	106671,0	74,5
41 шкури	95505,5	76217,6	81257,4	76609,9	57021,3	57,7
42 вироби із шкіри	38266,9	29930,2	35187,4	34743,6	32429,9	90,0
43 натуральне та штучне хутро	9460,4	10215,8	12708,1	29972,2	17209,8	181,8

Джерело: Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2012 році / Стат.збірник. – К., 2013. – С. 24-26 (329 с.);

Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році / Стат.збірник. – К., 2014. – С.24-26 (207с.);

Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році / Стат.збірник. – К., 2015. – С.30-33 (270 с.)

Зокрема, у 2015 р. «внесок» становив лише 30,2%. За цей частка РФ знизилась з 15,6% до 1,9%, а відносно продукції АПК, що експортується до ЄС, - з 60,6% до 6,6%, тобто, майже на порядок.

Водночас необхідно привернути увагу до тієї обставини, що частка продукції АПК у всьому обсязі експорту постійно підвищувалася і за п'ять років зросла майже удвічі (до 38,5%). Це свідчить про те, що за умов надзвичайно динамічної ситуації у світі, яка негативно вплинула на зовнішньоекономічну діяльність України (обсяги експорту товарів скоротилися майже удвічі), продукція АПК меншою мірою була піддана зовнішнім впливам, і тому здійснювала стабілізуючий вплив на ситуацію.

Статистичні дані, що наведені в табл. 2 та 3, необхідно аналізувати як продовження табл.3 стосовно продуктової структури експорту агрохарчової продукції загалом та безпосередньо до країн-членів ЄС, зокрема. Майже 40% збільшення експорту агрохарчової продукції в 2012 р. порівняно з попереднім роком було досягнуто за рахунок двократного зростання обсягу продажу за групою 10 «зернові культури» (з 3,6 млрд. до 7,0 млрд. дол. США), а також приросту реалізації за групами: 15 «жири та олії тваринного або рослинного походження» (на 0,8 млрд. дол. США), 12 «насіння і плоди олійних рослин» та 23 «залишки і відходи харчової промисловості» (на 0,25 – 0,3 млрд. дол. США), 02 «м'ясо та їстівні субпродукти», 17 «цукор і кондитерські вироби» та 20 «продукти переробки овочів» (по кожній групі на 0,1 млрд. дол. США). Таким чином, оскільки практично 73% (3,7 млрд. дол. США) приросту було досягнуто за рахунок продукції рослинництва (групи 10 та 12), то логічна пропозиція стосовно забезпечення істотного зростання частки харчової продукції промислового виготовлення.

Незважаючи на загальне скорочення обсягів експорту продукції АПК, однак що ж стосується до країн-членів ЄС, то тут порівнюючи 2015 р. з 2011 р. було навіть зафіксовано приріст на чверть (хоча порівняно з 2012 р. - спад). Пом'якшення спадної тенденції за окремими видами продовольчих товарів було забезпечено за рахунок товарної експансії або збільшення обсягів експорту окремих видів продукції за такими підрозділами та нижче перерахованими товарними групами:

– підрозділ **I. Живі тварини; продукти тваринного походження усього** (02 «м'ясо та їстівні субпродукти», 03 «риба і ракоподібні», 04 «молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед») – збільшення у 7,2 рази;

– підрозділ **II. Продукти рослинного походження усього** (06 «живі дерева та інші рослини», 10 «зернові культури», 11 «продукція борошномельно-круп'яної промисловості», 14 «рослинні матеріали для виготовлення») – приріст становив майже 18 відсотків;

– підрозділ **IV. Готові харчові продукти** (16 «продукти з м'яса, риби», 19 «готові продукти із зерна», 20 «продукти переробки овочів», 21 «різні харчові продукти», 23 «залишки і відходи харчової промисловості», 24 «тютюн і промислові замітники тютюну») – збільшення майже в 1,8 рази.

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

імплементатії санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ) в нормативно-правове поле України. Враховуючи законодавчо визначені строки (до 2020 р.), а також позитивно оцінюючи процеси зближення вітчизняної СТР з базовою європейською моделлю, на певному етапі можуть виникнути об'єктивні підстави для взаємного визнання еквівалентними національної системи харчової безпеки з системою безпеки харчових продуктів та кормів для тварин, що запроваджена та функціонує в ЄС. Дотримання вимог системи харчової безпеки при виробництві продовольчої продукції стане об'єктивною підставою для її безперешкодного експорту на європейські ринки. Тому буде доцільно проаналізувати ситуацію у цій сфері.

З цією метою систематизуємо результати просування від пострадянської регуляторної системи до європейської, модель якої вперше була представлена одним із авторів у 2011 р. [10, с. 15]. Аналіз проведених робіт по кожній із шести представлених у ній складових дозволить оцінити пройдений шлях, а також що необхідно ще зробити для досягнення еквівалентності національної СТР з європейською, зокрема:

1) законодавча база – вже нараховує півсотні законів України: базових, рамкового, на окремі види продукції та щодо контролю у сфері господарської діяльності, а також більше півтора десятки законопроектів, що вимагають першочергового прийняття з метою приведення національної законодавчої бази СТР у відповідність до вимог європейського законодавства. Для порівняння зазначимо, що законодавча база Співтовариства нині включає понад 1,7 тис. директив ЄС, регламентів, рішень та поправок до них. З них відносяться безпосередньо до аграрного законодавства - 40% (сільське господарство та харчові продукти), а для реалізації Нового підходу до технічного регулювання і стандартизації (1985 р.) – було залучено більше двадцяти [11, с. 17];

2) стандарти - на початок грудня 2015 р. національний фонд нормативних документів становив біля 30 тис. стандартів (національних, міждержавних, ідентичних ГОСТ), з них близько 9,7 тис. національних стандартів, які гармонізовані з міжнародними та європейськими (32,3%). Серед них чинними є біля 13,5 тис. міждержавних стандартів ГОСТ й ДСТУ ГОСТ, ідентичних ГОСТ до 1992 р. Протягом 2006 - 2015 рр. було скасовано чинність 19,4 тис. міждержавних стандартів (з них лише у 2015 р. - 14,1 тис.). Оскільки дотримання вимог ГОСТ у радянський період носило обов'язковий характер й різною мірою

зберігається дотепер, то їх чинність продовжена до 2018 р. Однак, щоб не допустити виникнення «нормативно-правового вакууму» з 2018 р., тобто, коли їхня чинність буде скасована, необхідно розмежувати вимоги на обов'язкові (безпеки) й закріпити їх в технічних регламентах та добровільні (якості) і перенести їх в стандарти (які потрібно ще розробити й гармонізувати з європейськими). Нині ситуація ускладнюється ще з тією обставиною, що з 2015 р. держава зняла з себе відповідальність за фінансування робіт по стандартизації, розробку стандартів та їх затвердження. Тобто, фактично уся зазначена робота перекладається на професійні (галузеві) об'єднання, одні з яких фактично з цією роботою уже впорались, а інші, унаслідок їх низької фінансової спроможності, - не в змозі самостійно справитись з цією проблемою. Зазначимо, що загальна кількість стандартів, які підготовлені міжнародними та європейськими організаціями зі стандартизації, становить майже 70 тис., у т.ч. для агрохарчового сектора – понад 2,1 тис. [11, с. 17];

3) технічні регламенти - нараховується 49 ТР, з яких 45 розроблено на основі актів законодавства ЄС (40 – обов'язкові до застосування). У ньому визначено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, дотримання яких є обов'язковим. ТР може містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування [12, ст. 1, п. 84]. Відсутність ТР на харчові продукти підсилює нинішню правову неупорядкованість, а також обтяжливість проведення у цьому зв'язку додаткових регуляторних процедур. Отже, необхідно розширити обсяги робіт по ТР: завершити розроблення раніше «законсервованих» та започаткувати підготовку нових технічних регламентів (а також проектів законів України на окремі види харчової продукції);

4) акредитація органів з оцінки відповідності - її сутність полягає в засвідченні Національним агентством з акредитації України (НААУ) того факту, що конкретний орган з оцінки відповідності (ООВ) відповідає вимогам гармонізованих національних стандартів для провадження визначеної діяльності з оцінки відповідності (випробування, калібрування, сертифікація, контроль). Основне завдання НААУ полягало в приведенні системи акредитації в Україні у відповідність з вимогами Європейської асоціації з акредитації (ЄА). Результатом внутрішньої діяльності НААУ стала акредитація понад шістьсот ООВ, що функціонують в Україні, однак з простроченими

атестатами про акредитацію ще залишається більше трьохсот ООВ. Тому останні потрібно привести у відповідність з вимогами нормативних документів та провести їх акредитацію. Стосовно міжнародного визнання НААУ, то Європейська асоціація з акредитації (EA) визнала, що всі напрямки діяльності НААУ відповідають встановленим в Європі нормативним вимогам в сфері акредитації. Отже, НААУ провадить діяльність, яка отримала визнання на рівні ЄС. Водночас, НААУ є повноправним членом Міжнародної кооперації з акредитації лабораторій (ILAC) та підписантом Угоди про взаємне визнання (ILAC MRA) за напрямками акредитації випробувальних та калібрувальних лабораторій і органів з інспектування. Таким чином, акредитація, що надається НААУ у вищевказаних сферах, є еквівалентною акредитації, що надається національними органами з акредитації – підписантами ILAC MRA у 80 країнах світу. Це відкриває прямий доступ акредитованих ООВ до міжнародних та європейської передових практик щодо проведення робіт по сертифікації, сприяє усуненню технічних бар'єрів та спрощенню процедур перетину кордонів країн-членів ЄС та СОТ: наявність європейських або міжнародних сертифікатів якості/безпечності на продукцію, що експортується, виключає її повторну сертифікацію;

5) процедури підтвердження відповідності

- включають процедури відбору зразків, випробування, здійснення контролю, оцінку, перевірку, реєстрацію, акредитацію та затвердження, а також їх поєднання. Вони проводяться акредитованими ООВ. Кінцевим результатом є гарантування того, що вироблена продукція (процеси, системи, персонал, орган) відповідає встановленим законодавством вимогам. Водночас, вимога часу - взаємне визнання усіма країнами-членами ЄА атестатів акредитації, сертифікатів та протоколів випробувань, що видаються у них. До ЄА входять 26 країн-членів ЄС. В Україні створено необхідні умови, дотримання яких є гарантією еквівалентності результатів випробувань і підставою для їх взаємного визнання з країнами-членами ЄА;

б) державний ринковий нагляд за дотриманням обов'язкових вимог – заключна ланка у формуванні національної СТР, що має бути еквівалентною європейській моделі ринкового нагляду. Згідно «Блакитної настанови» [13], ринковий нагляд спрямований на забезпечення того, щоб продукція відповідала застосовним вимогам, забезпечуючи високий рівень захисту суспільних інтересів, таких як

здоров'я та безпека в цілому, здоров'я та безпека на робочому місці, захист споживачів, захист навколишнього середовища та безпеки, водночас гарантуючи, що вільний рух продукції не обмежується більше, ніж це дозволяється Гармонізованим законодавством Союзу. Ринковий нагляд гарантує громадянам рівноцінний рівень захисту на всій території єдиного ринку незалежно від походження продукції [13, с. 107]. Значимо, що продукція розміщується на ринку після проведення оцінювання її відповідності нормативним вимогам (узагальнені в законах України, технічних регламентах, стандартах, кодексах належної практики) безпосередньо виробником (у випадках низького ризику для безпеки споживачів), другою стороною (акредитованими ООВ) або ж третьою стороною (референс-лабораторіями). Для забезпечення ефективного контролю за органами ринкового нагляду повинні бути закріплені відповідні повноваження, забезпечені матеріальними і фінансовими ресурсами, кваліфікованим персоналом для реалізації закріплених функцій та виконання запланованих заходів і завдань. Однією із життєво важливих та найскладнішою сферою технічного регулювання виступає аграрний сектор економіки. Тому ситуацію в ньому й на продовольчих ринках повинен відстежувати один орган, тобто Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба) [14]. Однак лише з квітня 2016 р. Служба почала освоювати покладені на неї повноваження та функції і потрібен певний період часу, щоб їх перевірити на практиці (виявити «вузькі місця», дублювання чи неузгодженість функцій, недостатню компетентність) та внести корективи.

Отже, є достатньо підстав констатувати, що за усіма складовими СТР України спостерігаються помітні просування. Однак для завершення зближення вітчизняної СТР з базовою моделлю технічного регулювання ЄС необхідно провести комплекс заключних робіт з тим, щоб завершити її формування, а також збалансування за усіма елементами, і на цій основі забезпечити визнання еквівалентною з європейською.

Стосовно другої частини системи харчової безпечності – санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ) - то для їх імплементації було розроблено Всеохоплюючу стратегію [15]. Вона включає три розділи: 1) Громадське здоров'я; 2) Здоров'я тварин; 3) Фітосанітарні заходи. Загальна кількість заходів становить 270 найменувань, з них по розділах: 1) майже 80; 2)

біля 100; 3) більше 90 заходів; строки їхньої підготовки – 2016-2019 рр., строки впровадження – 2016-2020 рр. Впровадження заходів, тобто, іншими словами, це імплементація вимог Директив, Виконавчих директив, Регламентів, Виконавчих регламентів, Рішень, Виконавчих рішень та Рекомендацій законодавчих й інших органів ЄС в нормативно-правове поле України. Воно (поле) включає: закони України, технічні регламенти, гармонізовані стандарти (яким надані функції технічних регламентів), інструкції та рекомендації.

Зазначимо, що згідно з Угодою про СФЗ [16], заходи охоплюють усі відповідні закони, постанови, нормативні акти, вимоги та процедури, в тому числі *inter alia*, критерії кінцевого продукту; виробничі процеси та способи виробництва; процедури випробувань, інспекції, сертифікації та ухвалення; карантинні режими, в тому числі відповідні вимоги щодо перевезення тварин чи рослин або щодо матеріалів, необхідних для їх виживання під час перевезення; положення щодо відповідних статистичних методів, процедур відбору та методів оцінки ризику; вимоги щодо пакування та етикетування, які безпосередньо стосуються безпеки продуктів харчування.

Отже, можна констатувати, що за однією складовою системи харчової безпеки наближається до завершення процес зближення СТР (національної з європейською), а за другою - започатковано процес імплементації санітарних та фітосанітарних заходів в нормативно-правове поле України, що дає певні підстави для завершення переходу на європейську модель харчової безпеки в оглядовій перспективі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для забезпечення вирівнювання та подолання низхідного тренду в експорті продукції АПК на зовнішні ринки необхідно

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

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

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

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

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

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

Список літератури

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами // Офіційний вісник України. – 2006. - №24. – Ст. 1794.

2. Білорус О.Г. Глобальні трансформації торгівлі [Текст] : монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАНУ, ННЦ "Ін-т аграр. економіки". – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. - 226 с.

3. Осташко Т.О. Оцінка втрат у зовнішній торгівлі України від можливої зміни тарифних режимів режимів торгівлі у ЗВТ СНД/Т.О. Осташко, В.В. Венгер, Ю.А. Олександренко, Г.В. Ленінова // Економіка і прогнозування. – 2014. - №3. – С. 93 – 106.

4. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство [Текст] : монографія / П. Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І.

Власов. - К. : ННУ "Інститут аграрної економіки", 2011. - 632 с

5. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиття: українська модель: в 2-х т. – Т.2: Європейська інтеграція і економічне розвиття / В.Р.Сиденко; НАН України; Ін-т екон. і прогнозир. – К., 2011. – 448 с.

6. Таможенный союз и Зона свободной торговли с Европой: проблемы и перспективы для Украины. Материалы круглых столов; под ред. А Колтуновича. – Киев, 2013. – 80 с.

7. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Офіційний вісник України. – 2014. - №75. – Ст. 2125.

**АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІЩЕННЯ
ВЕКТОРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАХІД**

8. Крисанов Д.Ф. Системи технічного регулювання Європейського Союзу, України та Митного Союзу для агропродовольчої сфери: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності / Д.Ф. Крисанов // Економіст. – 2014. - №2. – С. 4 – 10.
9. Долгарева А. Роспотребнадзор: Улыбнитесь, скажите «сыр»! Этапы и последствия «сырной войны» / А. Долгарева // Независимое бюро новостей. – 2012. – 20 марта.
10. Крисанов Д.Ф. Агропродовольча продукція в координатах якості та безпечності / Д.Ф. Крисанов // Економіка АПК. – 2011. - №1. – С. 12 – 19.
11. Інклар Апекс. Технічні регламенти: рекомендації щодо їхнього удосконалення та впровадження/ Апекс Інклар//Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. - №5. – С. 16 – 20.
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів. Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-УІІ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1602-18>
13. «Блакитна настанова» із впровадження правил Європейського Союзу щодо продукції. Українська версія публікації Європейської Комісії The 'Blue Guide' on the implementation of EU product rules 2014, підготовлена Проектом «Додаткові заходи щодо виконання Програми підтримки галузевої політики
- «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та Європейським Союзом» за фінансової підтримки Європейського Союзу. – Київ, 2014. – 159 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/admin/Desktop/Version-of-Blue-Guide.pdf>.
14. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/442-2014-п>
15. Всеохоплююча стратегія імплементації Глави ІУ (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу ІУ «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» Угоди про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. №228-р/Урядовий кур'єр. – 2016. - №65.
16. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів від 15.04.1994 р.//Офіційний вісник України. - 2010. - № 84. – Ст. 2989.
17. Водянка Л.Д. Перспективи впровадження системи НАССР у процесі виробництва харчової продукції / Л.Д. Водянка, Н. Я. Кутаренко // Регіональна економіка. – 2013. - № 1. – С. 185-194.

Аннотация

Дмитрий Крысанов, Олеся Тур, Любовь Водянка

**АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВИХ СМЕЩЕННЯ
ВЕКТОРА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЗАПАД**

Проанализированы вызовы и проблемы, которые появились перед аграрным сектором в 2010-е годы вследствие усиления нисходящей тенденций экспорта продукции в Российскую Федерацию и их усилению активизацией процессов сближения с Европейским Союзом. Раскрыта необходимость выхода на новые рынки сбыта агропищевой продукции, в качестве ключевого условия для чего выступает формирование в Украине системы пищевой безопасности, за ее адекватность введенной в ЕС системе безопасности пищевых продуктов и кормов для животных. Отражена ситуация с внедрением в Украине государственного рыночного надзора за соблюдением нормативных требований в сфере безопасности агропищевой продукции, оценено состояние внедрения систем НАССР на предприятиях пищевой промышленности, а также требований программ-предпосылок на тех производствах, которые не нуждаются во внедрении таких систем. Сделаны обоснованные выводы относительно необходимости ускоренного перехода на европейскую модель пищевой безопасности.

Ключевые слова: *Аграрный сектор, внешнеэкономическая деятельность, рыночный надзор, европейская модель пищевой безопасности.*

Summary

Dmytry Krysanov, Olesya Tur, Lyubov Vodyanka

**AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IS IN THE CONDITIONS OF DISPLACEMENT
VECTOR OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE WEST**

Calls and problems that appeared before an agrarian sector in 2010 year because of strengthening of descending tendency of export of products to Russian Federation and their strengthening by activation of processes of rapprochement with European Union are analysed. The necessity of going into the new markets of agricultural production distribution is exposed as a key condition for what the formation of the food safety system comes forward in Ukraine, for its adequacies to the system of food safety and forage what are accepted in EU for animals. A situation is reflected with introduction in Ukraine of state market supervision after the observance of the legislative requirements in the field of the safety of agricultural products, the state of the introduction of the systems of HACCP on the food industry enterprises is appraised, and also requirements of programs-pre-conditions on those productions that does not need introduction of such systems. Reasonable conclusions are done in relation to the necessity of the speed-up passing to the European model of food safety.

Keywords: *Agrarian sector, foreign economic activity, market supervision, European model of food safety.*

© Лопатинський Ю.М., Меглей В.І., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються змістовна інтерпретація й основні складові концепції сталого розвитку національної економіки. Аграрний сектор розглядається як об'єкт і суб'єкт концепції сталого розвитку. Аналізується співвідношення категорій сталого розвитку та конкурентоспроможності національної економіки. Окреслені сценарні перспективи досягнення сталості.

Ключові слова: концепція, сталий розвиток, конкурентоспроможність, національна економіка, аграрний сектор.

У сучасних умовах перманентної нестабільності суспільного розвитку, зумовленої сукупністю факторів економічного, соціального й екологічного характеру, посилюється інтерес до концепції сталого розвитку, що виразно проявляється як на глобальному рівні (насамперед – у формі різноманітних заходів і рішень ООН [2-5]), так і на національних рівнях, у т.ч. й в Україні (у вигляді законів, постанов, указів, програм, парадигм, національних доповідей, концепцій, стратегій тощо [1; 6-12]).

За роки розробок і реалізації, починаючи з наукових праць В. Вернадського про ноосферу, праць Б. Уорд і Д. Медоуза, доповідей Римського клубу та багатьох інших, концепція сталого розвитку набула засад прикладного характеру, водночас змінюючись методологічно.

Серед проблем теоретико-методологічного характеру в Україні – значна кількість варіантів перекладу (трактування) англійської назви категорії «sustainable development», зокрема як сталий або усталений, стійкий, стабільний, збалансований, зрівноважений, життєздатний, підтримуваний, ноосферний розвиток тощо. На наш погляд, прийнятнішим виглядає варіант «збалансований розвиток» як такий, що уособлює необхідність одночасної гармонізації економічних, соціальних та екологічних потреб і обмежень. Проте у вітчизняній практиці закріпився термін «сталий розвиток», якого і дотримуємось.

За законодавчим визначенням, сталий соціально-економічний розвиток країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного

середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [1].

Сталий розвиток можна розглядати у триєдиному вимірі: 1) як процес (гармонізації інтегрованих компонентів); 2) як модель (бажаного стану розвитку суспільства на засадах оптимізації національного господарювання з умовами та ресурсними обмеженнями довкілля); 3) як керовану стратегічну мету (парадигму суспільного зростання).

Існують різні уявлення про те, якою має бути сама сталість – «слабкою» чи «сильною». Прихильники «сильної» сталості виступають за обмеження економічного зростання для досягнення екологічних цілей: передбачається стабілізація або зменшення масштабів господарської діяльності для формування еколого-збалансованої економіки, жорстко регульованої стосовно природних ресурсів; визнається необхідність обмеження споживання. «Слабка» сталість передбачає економічне зростання з урахуванням екологічного виміру економічних показників, досягнення цілей сталого розвитку за допомогою інструментів економічного стимулювання, зміни пропорцій в економіці, а також мотивів споживчої поведінки людей [18]. Нині більшість елементів концепції формулюється виходячи з принципів «слабкої» сталості.

Змістова інтерпретація категорії «сталий розвиток» зазвичай охоплює екологічно орієнтований розвиток за умов узгодженості економічних, екологічних і соціальних складових зі зростанням добробуту суспільства й окремих його членів нині та на перспективу, що не супроводжується погіршенням стану природних екосистем. В економічному та соціальному аспектах це характеризується категорією «зростання»; щодо екологічної складової, то тут дещо складніше, адже концепція сталого розвитку передбачає не просто збереження природно-ресурсного потенціалу у первісному стані, а можливість

його відтворення, тобто – здатність біологічних систем до самовідновлення. Можна говорити про тісне переплетіння зазначених напрямів, наприклад – про соціальну відповідальність за екологічні наслідки економічної діяльності. У цьому ж ряду категорії соціального підприємництва, соціоцентричної та зеленої економіки тощо.

Звісно, трактування поняття сталого розвитку охоплює й інші, більш конкретизовані елементи, такі як політична, законодавчо-нормотворча, а також природоохоронна, техніко-технологічна, інноваційна, організаційна, регулятивно-управлінська, корпоративної соціальної відповідальності, культурологічно-просвітницька та духовна складова. Загалом концепція сталого розвитку ґрунтується на міждисциплінарних підходах, виходячи з сучасних світоглядних бачень (трансгуманізму). При цьому, наприклад, в Україні яскраво виражена етнокультурна складова, відмінна як в регіональному аспекті, так і розшарована у площині «місто – село», що зумовлює бажаний акцент на збереження історико-культурного потенціалу сільської місцевості.

Окреслення багатьох інших елементів у концепції сталого розвитку, які ґрунтуються на нормах, правилах, звичках, традиціях конкретного суспільства, визначає, на нашу думку, необхідність розгляду впливу окремих інституцій на забезпечення сталості та виокремлення самостійного, четвертого виміру сталого розвитку – інституційної складової. Економічну, соціальну, екологічну функціональні підсистеми можна розглядати як базис сталого розвитку, інституційну – як надбудову, яка стосується кожної з трьох згаданих складових з нелінійними зв'язками між ними. При цьому інституції, за Д. Нортон [19, с. 103], діють у площині «обмеження – стимули».

Убачається доречність врахування кількісних і якісних показників сталого розвитку. За трактуванням О.Г. Янкового та О.М. Гончеренко, рівень сталого розвитку – безпосередньо невимірною латентною ознакою, яка проявляється у вигляді безлічі показників (чинників-симптомів) [20, с. 116]. Важливе значення мають критерії досягнення бажаного результату. Наприклад, З.В. Герасимчук і В.Г. Поліщук виокремлюють такі основні ознаки сталого розвитку соціо-еколого-економічної системи як рівноважність, збалансованість, гармонійність, стабільність, конкурентоспроможність, безпека, тобто – характерні властивості, що свідчать про досягнення системою сталості [21, с. 32]. При цьому сталість, на нашу думку, можна

розглядати і як результат, і як процес збільшення можливостей (ефективності) макросистеми, внаслідок чого реалізується вищий рівень спроможності забезпечувати вихідні та похідні потреби на базі організаційно-інституційного порядку, тиску і примусу як системоутворюючих факторів, які змінюються у часі та просторі.

Наявність багатьох можливих складових дослідження зумовлює слушність застосування системного підходу, зокрема на принципах системної динаміки [22]. Доцільність застосування системного підходу адекватна визнаній нелінійності сучасного суспільного розвитку, коли процеси упорядкування підпадають під вплив хаосу, що посилюється в умовах трансформаційно-еволюційних змін, які характерні для сучасної України та наслідком яких виступає соціально-економіко-екологічна нерівновага. Економічні системи за своєю сутністю якраз і характеризуються незворотними, спрямованими та закономірними змінами, що визначає категорію розвитку як такого, передбачаючи наявність альтернативних траєкторій на основі випереджальних індикаторів розвитку, подальшої суспільної трансформації та модернізації.

Водночас економічний розвиток не треба плутати з економічним ростом, а цілком має бути не статичною, а динамічною рівновагою, що ґрунтується на якісних змінах структури і пропорцій економічної системи на засадах інноваційності та принципах стратегічного управління, збалансованості державного регулювання та ринкового саморегулювання, ефективного управлінського впливу на внутрішні та зовнішні чинники негативної дії з метою мінімізації загроз, що в цілому підвищить адаптивну ефективність економіки.

Передусім необхідно подолання економічного детермінізму (первинності економічної складової розвитку), а також конкретизація цільової функції в економіці з урахуванням складної архітектури економічних систем. Тож економічні агенти повинні діяти на екзистенціальних засадах, з виокремленням як мікроекономічного рівня (підприємства), так і наноекономічного (окремої людини, працівника, підприємця-фізичної особи тощо, які виходять за межі індивідуального раціоналізму). Загалом екологізація (процесів, продуктів та ін.) повинна ґрунтуватись на нових моральних нормах і правилах, тобто інституціях. Зміни повинні відбутись у свідомості консолідованого людства на засадах розвитку громадянського суспільства.

Звісно, досягнення балансу у тріаді «довкілля – соціум – економіка» непросте

завдання, адже ця система формується з якісно відмінних елементів, охоплюючи різні сфери: природну екосистему та систему соціально-економічну, що зумовлює внутрішні суперечності концепції сталого розвитку, адже соціум виокремився з навколишнього природного середовища, хоча й споживає природні ресурси. Але, зворотного зв'язку тут немає – докільня нейтральне до свідомої цілеспрямованої діяльності людства, здебільшого тільки потерпаючи від неї. Сама людина з біологічної істоти перетворилася на соціальну, часом забуваючи про біологічність свого виду та походження, концентруючи розумову увагу на бажаннях і шляхах їхньої реалізації.

Модель сталого розвитку можна розглядати як багаторівневу, що складається з індивідуального рівня (окремої людини) і локального (колективного) рівня – соціально-еколого-економічної взаємодії людей. Це відповідає інституціонально-філософським елементам методологічного індивідуалізму та холізму, які не суперечать, але взаємодоповнюють один одного із цільовим завданням соціальної інтеграції.

Елементом холістичного підходу є трактування вагомості ролі держави (державного регулювання), необхідність чого зумовлюється зовнішніми ефектами (екстерналіями), наприклад, у досліджуваній проблематиці, це може бути якість довкілля та стан здоров'я людей. Як зазначає Н.В. Зіновчук [23, с. 194], екологічні та економічні прояви зовнішніх ефектів відбуваються мультипліційно: виникає зовнішній ефект 1-го порядку, що здійснює вплив на екологічну систему; у ній накопичуються зміни, які, у свою чергу, можуть породжувати зовнішні ефекти 2-го порядку, 3-го порядку, n -го порядку. Відповідно, формування заходів екологічної політики відбувається за ієрархічним принципом логічної послідовності визначення переліку негативних екологічних зовнішніх ефектів, розробки комплексу заходів, спрямованих на недопущення чи усунення чинників, які зумовили появу зовнішнього ефекту.

Управлінські принципи регуляторного впливу повинні охоплювати своєчасне виявлення ризиків, гарантування реалізації комплексу розроблених заходів протидії та запобігання, мінімізації загроз, використання засобів контролю та ін. Комплекс урядових заходів містить пов'язані елементи, які, зазвичай, стосуються формування загального бачення проблеми; організації збору вихідних даних і оцінки рівня небезпеки; пріоритетизації сталих

варіантів розвитку і опрацювання шляхів їхньої реалізації; розробка та здійснення політики сталого розвитку; планування та координація, а також інтеграція субнаціональних дій; моніторинг та оцінка одержаних результатів.

Реалізація державних програм повинна передбачати окреслення «точок (зон) невизначеності» подальшої траєкторії розвитку, які можуть формуватися під впливом несприятливих екологічних, соціальних і економічних факторів, та вимагають передбачення заходів, спрямованих на зменшення загального рівня невизначеності, отож – нестабільності.

Першочерговим є встановлення пріоритетних цілей і завдань відповідно до загального бачення перспектив розвитку суспільства в цілому та функціональних взаємозв'язків його підсистем.

Цільові державницькі заходи регулювання сталого розвитку охоплюють, з одного боку, сукупність політичних, законодавчо-нормативних, економічних, адміністративних інструментів як складових регуляторного механізму, з іншого боку, стосуються діяльності відповідних органів державної влади різних інституційних рівнів ієрархії – від загальнодержавних до місцевих, що особливо актуально в умовах децентралізації, формування дієвих об'єднаних територіальних громад та зростання рівня їхніх повноважень (і відповідальності). Тож важливо окреслити сукупні структурно-функціональні компоненти, такі як суб'єкти, об'єкти, ресурси, методи, важелі та способи досягнення бажаного результату.

Заходи державного регуляторного впливу як виду суспільної діяльності повинні стосуватися активізації засад розвитку соціо-еколого-зорієнтованого підприємництва, створення умов для залучення інвестицій, реалізації принципів державно-приватного партнерства загалом. Звісно, це залежить від існуючої системи розподілу прав власності у національній економіці, інституційного рівня корпоративної соціальної відповідальності, співвідношення обсягів і меж державного регулювання та ринкового саморегулювання тощо. Зазначені системні фактори мають чітко виражену секторальну (галузеву) специфіку, зокрема, особливе місце займає аграрний сектор національної економіки, який одночасно виступає і об'єктом, і суб'єктом концепції сталого розвитку.

Суб'єктом концепції сталого розвитку аграрний сектор є у зв'язку із своєю сутністю – безпосередньою залученістю у навколишнє середовище, споживанням природних ресурсів і

значним антропогенним впливом на довкілля – деградацією та забрудненням земельних і водних ресурсів, зумовлених, наприклад, нераціональним використанням добрив і хімічних засобів захисту рослин у рослинництві; значними обсягами викидів, зокрема, метану у повітря у тваринництві, що сприяє парниковому ефекту тощо. Як наслідок, вагома роль аграрного сектора стосовно впливу на зміни клімату [26], що вимагає стратегічного планування подальшого розвитку сектора.

Об'єктом концепції сталого розвитку аграрний сектор виступає в триєдиному контексті: 1) реалізує потенційну можливість зменшення рівня недоїдання та голоду у світі; 2) слугує сферою зайнятості, формуючи економічні можливості отримання доходів мешканцями сільської місцевості, знижуючи рівень бідності; 3) може забезпечити умови поліпшення управління природними ресурсами, зміну структури сільськогосподарського виробництва з метою позитивного впливу на екологічну ситуацію, збереження біорізноманіття, надання екосистемних послуг тощо. Зазначене відповідає вимогам високопродуктивного та, водночас, стійкого аграрного сектора.

Ідентифікація сільських територій як агроекосистеми, економічного простору і соціального середовища обумовлює необхідність виявлення тенденцій і побудови моделі їх розвитку, заснованих на концепціях, адекватних природі та сутнісним характеристикам цих природних і соціально-просторових утворень [27, с. 221]. Отже, потрібна адаптація вітчизняного аграрного сектора до вимог сталого розвитку, адже агросистеми загалом характеризуються нестабільністю.

Ефективна реалізація концепції сталого розвитку в аграрному секторі охоплює два, до певної міри суперечливі, блоки завдань. По-перше, нарощування обсягів виробництва, гарантування продовольчої безпеки країни, поліпшення доступу до засобів існування та зменшення рівня бідності в сільській місцевості. По-друге, раціоналізація використання водних і земельних ресурсів, розвиток людського капіталу. У цілому, реалізація даних складових вимагає узгодженості цілей, водночас, у випадку досягнення бажаного результату, підвищить не тільки рівень сталості, але і конкурентоспроможності як аграрного сектора, так і національної економіки в цілому. Звісно, зростання конкурентоспроможності стосується й окремих видів продукції і товарів, а також аграрних товаровиробників (насамперед – підприємств).

Співвідношення категорій сталого розвитку та конкурентоспроможності можна описати як рух від загального до конкретного. Крім того, хоча розвиток стосується зміни стану і орієнтований на перспективу, а конкурентоспроможність характеризує стан, властивості та можливості досліджуваної економічної системи, оцінені на засадах ретроспективного аналізу, обидві категорії динамічні.

Зв'язок досліджуваних категорій «сталий розвиток» і «конкурентоспроможність» підтверджується розробками Всесвітнього економічного форуму, а відповідно до звіту за 2014-2015 рр. [29] у рейтингу глобальної конкурентоспроможності серед компонентів і факторів впливу вагома роль відводиться забезпеченню і впровадженню саме концептуальних основ сталого розвитку.

Поза сумнівом, досягнення бажаного рівня сталого розвитку як національної економіки, так і її окремих секторів, є непростим завданням. Відповідно до здійсненого у 2016 р. дослідження з використанням системи методів експертної оцінки (передбачення) стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку України «Форсайт» щодо середньострокового (до 2020 року) і довгострокового (до 2030 року) часових горизонтів серед можливих сценаріїв суспільного розвитку ймовірність досягнення ознак сталого (збалансованого) розвитку до 2030 року оцінюється на рівні 3%, тож досягнення цього надзвичайно важке, але можливе [30, с. 147], що визначає необхідність формування комплексу середньо- та довгострокових завдань і заходів регуляторного впливу.

Ухвалення Національної стратегії сталого розвитку як основи державного зростання, розбудовування механізмів соціально-екологічної відповідальності на усіх рівнях, упровадження послідовної, виваженої та відповідальної кліматичної політики, формування дієвої законодавчо-правової компоненти державної системи екологічного керування і оподаткування уможливають зміцнення і зростання національного екосистемного потенціалу та конкурентоспроможності [30, с. 105]. Ухвалення такої стратегії слугуватиме елементом інституційного забезпечення сталого розвитку національної економіки у цілому та її секторів зокрема, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Переведення економічного зростання, яке намітилося в Україні у 2016 р., на засади сталого конкурентоспроможного розвитку можливе за умов продовження та активізації далекосяжних

перспективних реформ у зазначених економічній, екологічній, соціальній та інституційній сферах.

Тож актуальний є подальший пошук дієвих заходів реалізації концепції сталого розвитку як

фактору конкурентоспроможності національної економіки, що становить завдання наступних наукових досліджень у цьому напрямі.

Список літератури

1. Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Затверджено Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 року №2818-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
2. Будущее, которого мы хотим [Електронний ресурс] / Организация Объединенных Наций : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/12/PDF/N1147612.pdf?OpenElement>.
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Електронний ресурс] / Организация Объединенных Наций : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ummitdecl.shtml.
4. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [Електронний ресурс] // Организация Объединенных Наций : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml.
5. «Повестка дня на XXI век» [Електронний ресурс] / Организация Объединенных Наций : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» від 26.04.2003 р. № 634 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-p>.
7. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (1992-2001 рр.). – К., 2002. – 55 с.
8. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України Б.Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
9. «Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування». Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>.
10. Цілі розвитку Тисячоліття. Україна – 2013. Національна доповідь. – К. : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України / ПРООН, 2013. – 178 с.
11. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.
12. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
13. Медоуз Д.Х. Пределы роста / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, Й. Рэндерс, В.В. Беренс. – М. : МГУ, 1991. – 207 с.
14. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past / J.H. Hulse. –Ottawa: International Development Research Centre, 2007. – 390 p.
15. Kates R.W. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice [Electronic resource] / R.W. Kates, T.M. Parris, A.A. Leiserowitz // Environment: Science and Policy for Sustainable Development. – 2015. – Number 3. – P. 8-21. – Available at : https://www.hks.harvard.edu/sustsci/ists/docs/whatisSD_env_kates_0504.pdf
16. Shaker R.R. The spatial distribution of development in Europe and its underlying sustainability correlations [Electronic resource] / R.R. Shaker // Applied Geography. – 2015. – Vol. 63. – P. 304-314. – Available at : https://www.researchgate.net/publication/293212812_The_spatial_distribution_of_development_in_Europe_and_its_underlying_sustainability_correlations
17. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications / C. Allen and S. Clouth, Division for Sustainable Development, UNDESA. August 2012 [Electronic resource]. – Available at : http://www.greengrowthknowledge.org/sites/default/files/downloads/resource/GE_guidebook_issue1_UNDESA.pdf
18. Осьмова М.И., Ляменков А.К. Устойчивое развитие человеческой цивилизации: проблемы на рубеже столетия [Електронний ресурс] / М.И. Осьмова, А.К. Ляменков // РФФИ. – Режим доступу : http://www.rfbr.ru/rffi/ru/popular_science_articles/o_15586#1
19. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
20. Янковий О.Г. Латентні ознаки в економіці : монографія / О.Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.
21. Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. Теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук // Регіональна економіка. – 2011. – №4. – С. 30-47.
22. Forrester J. W. The beginning of System

Dynamics (1989) [Electronic resource]. – Available at : <http://web.mit.edu/sysdyn/sd-intro/D-4165-1.pdf>; see also : http://dinamicasistemas.usalca.cl/10_DS/The_Beginning_of_System%20Dynamics.pdf

23. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект : Монографія / Н.В. Зіновчук. – Львів : Львівський держ. аграр. ун-т, ННБК „АТБ”, 2007. – 394 с.

24. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ, 2009. – 352 с.

25. Зинчук Т.А. Устойчивое развитие сельского хозяйства Украины в условиях евроинтеграционной адаптации [Электронный ресурс] / Т.А. Зинчук // Устойчивое развитие [Болгария]. – 2014. – №15. – С. 40-45. – Режим доступа : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2319/2/UR_2014_%20e2%84%9615.pdf

26. Ostapenko A. Strategic Planning for the Development of Ukrainian Agriculture in the Face of Climate Change / A. Ostapenko // Comparative Economic Research. – 2016. – Volume 19, Number 2. – P. 43-55.

27. Павлов А.И. Идентификация и классификация

сельских территорий: теория, методология, практика : монография / А.И. Павлов. – Одеса : Фенікс, 2015. – 344 с.

28. Дубініна М.В. Інституціонально-структурні зміни в аграрному секторі економіки України: управлінський аспект : [монографія] / М.В. Дубініна. – Миколаїв, 2013. – 344 с.

29. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition. – World Economic Forum ; The Global Competitiveness and Benchmarking Network / Editor Klaus Schwab. – Geneva : World Economic Forum, 2014. – i-xiv; 549 p. – Available at : www.weforum.org/reports/

30. Форсайт та побудова стратегії соціально-економічного розвитку України на середньостроковому (до 2020 року) і довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах / наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський // Міжн. рада з науки; Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Нац. техн. ун-т «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»; Ін-т прикладного системного аналізу МОН України і НАН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку; Фондація «Аграрна наддержава». – К. : Політехніка, 2016. – 184 с.

Аннотация

Юрій Лопатинський, Віктор Меглей

КОНЦЕПЦІЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуются содержательная интерпретация и основные составляющие концепции устойчивого развития национальной экономики. Аграрный сектор рассматривается как объект и субъект концепции устойчивого развития. Анализируется соотношение категорий устойчивого развития и конкурентоспособности национальной экономики. Указаны сценарные перспективы достижения устойчивости.

Ключевые слова: концепция, устойчивое развитие, конкурентоспособность, национальная экономика, аграрный сектор.

Summary

Yurii Lopatynskyi, Viktor Megley

CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A FACTOR OF NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

The article deals with the content and interpretation of the main components of the national economy sustainable development concept. The agricultural sector is seen as an object and subject of sustainable development concept. We analyze the correlation between the categories of sustainable development and competitiveness of the national economy. Scenario prospects for achieving of sustainability are outlined.

Keywords: concept, sustainable development, competitiveness, national economy, the agricultural sector.

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДРІБНИХ АГРОФОРМУВАНЬ І ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Аналізується роль, участь і стан розвитку господарств населення в аграрному секторі. Акцентується увага на обсягах виробництва сільськогосподарської продукції домогосподарствами в зв'язку з заходами роздержавлення, паювання та приватизації земель. Вказується на недоліки земельної й аграрної реформ, які спрямовувались на задоволення соціальних запитів сільських мешканців, а не на підвищення ефективності використання, поліпшення та охорони сільськогосподарських угідь. Критично оцінюється незадіяність значної частини земель АПК господарствами населення, наявність пустуючих угідь.

Обґрунтовується потреба проведення інвентаризації незазвербуваних земельних фондів, які донині не задіяні, не зважаючи на завершення процесу паювання. Органом місцевого самоврядування пропонується надати ці землі у комунальну власність і розподілити їх серед селян з вимогою запровадження інноваційних засад розвитку, дотримання законів онтології, сплати податків до місцевого бюджету, забезпечення соціального захисту й розвитку сільських територій.

Ключові слова: інновація, домогосподарства, мотивація, дрібноземелля, держава, фінансування, приватизація.

Постановка проблеми. Нині у вітчизняному аграрному секторі недостатньо імплементуються продукти інноватики. Особливо це стосується господарств населення і малих бізнес-формувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інновації, інноваційні процеси, проблеми їх запровадження у вітчизняному аграрному секторі завжди були та продовжують знаходитися в центрі досліджень багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Особливо важливими стали інноваційні засади розвитку сільського господарства в період функціонування ринкової моделі господарства, котра радикально змінила організацію відтворювального процесу дрібними агроформуваннями та господарствами населення. Дослідження науковців засвідчують, що лівова частина з них недостатньо використовує інноваційні продукти. Це при тому, що успіх подальшого розвитку аграрного сектора залежить від досягнень науки і техніки, впровадження новацій. Сьогодні тільки через знання можна створити і розвивати економіку, здатну бути конкурентоспроможною і забезпечувати сучасний розвиток рівня життя населення. При цьому боротьба відбувається насамперед за подальше нагромадження знань, забезпечення та безпосереднього трансферу в суспільстві і матеріалізації їх в техніці й технологіях [1, с.11]. Знання, інтелект, освітній рівень є тими найважливішими складовими, які забезпечують генезу нових інноваційних продуктів, на яких у свій час наголошував відомий класик, творець інноваційної науки Й. Шумпетер. Інновація – це нова комбінація факторів виробництва і нових і поліпшених

продуктів та процесів; застосування технологій до нових галузей і одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів; засвоєння ринків збуту; нових організаційних форм виробництва й управління [2]. Щодо аграрного сектора, то тут інноваційних засад потребує організація формування, діяльності та розвитку малих і середніх агропідприємств, які було створено в процесі проведення в Україні аграрної й земельної реформи.

Аналіз досліджень учених засвідчує, що однією з найбільш значущих причин, які унеможливають імплементацию в агропідприємствах і господарствах населення новацій є неврегульованість інвестиційної діяльності, котра потребує державного втручання. У ситуації крайньої нерівності різних агроінвесторів, особливо вразливості середніх і малих сільгоспвиробників, коли йдеться про фінансові можливості, доступ до ринків, кредитних ресурсів, технологій, надзвичайної ваги набуває регуляторна роль держави. Вона має сформувати сильну систему відповідальної землевласності і землекористування (зазвичай закріплюється пріоритет місцевих сільгоспвиробників), урегулювати конкуренцію між різними категоріями інвесторів [3]. Отже імплементация інноваційної моделі в аграрному секторі потребує формування адекватної державної інвестиційної політики, котра би адресно стосувалася стратегії розвитку дрібних агроформувань і домогосподарств. При цьому особлива роль належить організації фінансового забезпечення цих суб'єктів господарювання, яке нині (і завжди таким було) не є достатнім, що створює труднощі на шляху запровадження інноваційних продуктів. Очевидно, що більшість

господарств населення і невеликих сільськогосподарських підприємств – через відсутність або, у кращому випадку, значну обмеженість фінансових ресурсів і хронічну недоступність бюджетного фінансування – практично позбавлені можливості здійснювати радикальне оновлення власної матеріально-технічної бази та використовувати передові технології агровиробництва [4, с.67].

Аналіз дає можливість стверджувати, що дослідження інноваційних засад розвитку вітчизняного аграрного сектора характеризується багатьма напрямками. Практично всі дослідники стверджують, що інноваційний розвиток сільського господарства гальмується недостатньою регуляторною діяльністю держави, нестачою інвестицій тощо. Разом з тим, на нашу думку, недостатня увага приділяється науковцями дослідженню проблем, які потрібно розв'язати в зв'язку з запровадженням інноваційних засад розвитку дрібних агроформувань і господарств населення, котрими нині забезпечується виробництво більше половини сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Проаналізувати динаміку та механізм розвитку дрібних агропідприємств і господарств населення та запропонувати шляхи, котрі слугуватимуть і стимулюватимуть необхідність організації їх діяльності з використанням інноваційних продуктів.

Результати дослідження. Зважаючи на постійне зростання значущості й важливості вітчизняного аграрного сектора природно виникає запитання щодо перспектив, цінностей, напрямків його розвитку. Особливо актуалізувалось вирішення зазначеного завдання після проголошення в Україні ринкових засад господарювання. Першим кроком на шляху його реалізації стало проведення земельної й аграрної реформ, розподіл земель колишніх сільськогосподарських підприємств серед селян, а також формування дрібних, середніх і великих агроформувань. За результатами проведених трансформацій власників і користувачів сільськогосподарських угідь стало в рази більше в порівнянні з дореформним періодом. Передусім це стосується господарств населення Карпатського макрорегіону (табл. 1).

Таблиця 1

Сільськогосподарські угіддя, що знаходяться у власності й підпорядкуванні громадян станом на 01.01.2014 р. (тис. га) *

	Кількість власників землі та землекористувачів	Сільськогосподарські угіддя					
		всього	з них				
			рілля	перелоги	багато-річні насадження	сіножаті	пасовища
Україна	25002705	15958,2	11845,8	122,6	603,6	1182,1	2204,1
Закарпатська	721830	359,5	163,3	-	21,8	76,5	97,9
Івано-Франківська	1051250	373,8	264,8	5,4	14,2	63,1	26,3
Львівська	1346537	772,4	515,2	-	20,0	109,0	128,2
Чернівецька	703854	327,1	210,0	-	25,0	32,8	59,3
Разом по макрорегіону	3823471	1832,8	1153,3	128,0	81,0	281,4	311,7

* Джерело: Державне агентство земельних ресурсів України.

Нині в їхньому підпорядкуванні й приватній власності перебуває дві третини фонду сільськогосподарських угідь. Ними забезпечується 80-90% обсягу виробництва картоплі, овочів, фруктів, молокопродуктів, шерсті, м'яса баранини тощо. Звісно, що такі результати господарювання можна оцінити позитивно. Однак, як засвідчують результати аналізу, можливості їх розвитку майже вичерпані, оскільки абсолютна більшість домогосподарств організовує відтворювальний процес на ручній, важкій фізичній праці, використовуючи при цьому відсталі технології, ігноруючи сучасними досягненнями науки й техніки. Особливо це стосується робіт використання, збереження, поліпшення й охорони приватизованих земельних ділянок, більшість із яких

забезпечуються на засадах рутинності та відсталості.

Головна помилка, допущена при проведенні заходів дрібної приватизації полягає, в тому, що вони спрямовувались на пошук гіпотичного, міфічного власника, котрий здатний забезпечити прорив у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва та використанні земельних ресурсів. Однак, як засвідчує аналіз реформування спрямовувалось передусім на подолання соціальної несправедливості щодо власності на землю, а не на покращення використання землі як базового ресурсу аграрного сектора. Головним наслідком земельної реформи є лише соціалізація землі – її перерозподіл між населенням. При цьому знехтуване значення землі як ресурсу

територіального розвитку продуктивних сил та базисного компоненту довкілля, що в сучасних умовах стало причиною виникнення низки кризових явищ економічного та екологічного характеру в землекористуванні, складність вирішення яких істотно посилюється відносинами власності [5, с.290].

Безперечно, що зростання питомої ваги обсягу валового виробництва сільськогосподарської продукції господарствами

населення треба розцінювати позитивно. Заслугує на увагу також створення додаткових робочих місць, певною мірою поліпшення матеріального добробуту в окремих домогосподарствах тощо. Однак нинішня організація сільськогосподарського виробництва домогосподарствами не сприяє, більше того – унеможлиблює імплементацію досягнень науки і техніки. Домінуючою продовжує залишатися ручна праця (табл.2).

Таблиця 2

Оброблення землі в сільських домогосподарствах у 2012 році в Карпатському макрорегіоні [6, с. 58]
(у відсотках до кількості домогосподарств, які обробляли землю)

	Домогосподарства, які використовували для обробітку землі		
	ручну працю	коней, волів	трактор
Україна	90,0	31,4	73,8
Закарпатська	77,3	60,2	43,9
Івано-Франківська	100,0	77,5	60,8
Львівська	99,5	95,1	44,8
Чернівецька	100,0	33,9	84,4

Недостатньо забезпечені нині домогосподарства технікою, котра, як правило, зроблена селянами самотужки, або придбання з-

за кордоном, як така, що морально та фізично застаріла (табл. 3).

Таблиця 3

Наявність техніки в сільських домогосподарствах у 2012 році в Карпатському макрорегіоні [6, с.57] (у відсотках)

	Домогосподарства, що мають техніку	З числа домогосподарств, що мають техніку :					
		плуг	сівалку	культиватор	трактор	комбайн	вантажний автомобіль
Україна	14,8	37,3	9,4	13,8	16,7	1,7	3,4
Закарпатська	4,8	43,2	10,7	7,1	20,5	2,3	8,6
Івано-Франківська	4,5	65,8	7,0	10,6	24,7	0,0	19,9
Львівська	14,8	70,2	5,7	14,9	15,6	1,5	2,5
Чернівецька	9,4	31,1	25,3	14,4	19,0	1,0	8,7

Статистична інформація, поміщена в табл. 2, 3 засвідчує, що розвиток господарств населення потребує запровадження інноваційних засад, оскільки ресурс подальшого їх функціонування на рутинних технологіях майже повністю вичерпався. Сформувалася своєрідна патова ситуація, суть якої полягає в тому, що нині зусилля абсолютної більшості господарств населення спрямовані на виживання, а не на організацію аграрного виробництва з використанням новітніх розробок вітчизняної науки.

В аналогічному становищі опинилися дрібні агроформування, типовими представниками котрих є фермерські господарства, виробничі кооперативи, державні сільськогосподарські підприємства, господарські товариства тощо. Більшість із них також організують відтворювальний процес на виживання, оскільки ціни на сільськогосподарську продукцію набагато нижчі по відношенню до продуктів

інноватики, і не лише. Зокрема, ціна 1 кг молока нині становить близько 3 гривень. А мінеральна вода коштує щонайменше 7-8 грн. Показники дохідності, рентабельності не дозволяють використовувати кошти на придбання й імплементацію новачій вітчизняного й зарубіжного виробництва. Особливо це стосується тваринницької галузі (табл. 4).

Судячи з даних табл. 4, тваринницька й рослинницька галузі в фермерських господарствах не забезпечують надходження достатнього обсягу коштів для придбання й імплементації новачій.

Нестачу фінансових ресурсів за результатами виробничої діяльності відчують також інші агроформування, котрі входять до групи дрібних. Отже, одним із найбільш суттєвих факторів, які унеможлиблюють імплементацію новачій у розвиток агроформувань і господарств населення в Карпатському макрорегіоні, є низький рівень їх прибутковості, рентабельності.

Таблиця 4

Результати діяльності фермерських господарств з виробництва продукції сільського господарства Карпатського макрорегіону в 2012 р. *

	Рівень рентабельності виробництва, %		
	продукція сільського господарства	у т. ч. продукції	
		рослинництва	тваринництва
Україна	27,8	30,0	1,3
Закарпатська	8,4	9,3	7,2
Івано-Франківська	19,8	22,0	4,6
Львівська	7,9	16,2	1,7
Чернівецька	38,0	42,2	-0,6

* За даними Державної служби статистики України

Втім, як засвідчують дослідження, недостатнє фінансове забезпечення далеко не єдиний (разом з тим його недооцінка буде суттєвою помилкою) чинник, який безпосередньо впливає на можливості імплементації інноваційних засад виробничої діяльності. Більш суттєвим і таким, що потребує нагального вирішення, на наше переконання залишається удосконалення організаційної структури суб'єктів діяльності в аграрному секторі. Ідеться про потребу переформатування (перезавантаження) діючих дрібних агропідприємств і господарств населення.

Дослідження й аналіз функціонування реально функціонуючих суб'єктів господарювання в сільському господарстві переконливо засвідчують про потребу здійснення організаційних і структурних трансформацій, які би стали підґрунтям переходу на інноваційні засади розвитку. Мова йде про проведення заходів по об'єднанню, злиттю, укрупненню дрібних агрогосподарств, деприватизацію земельних ділянок і площ у тих суб'єктів господарювання, котрі не лише не можуть, а й не хочуть організувати виробництво сільськогосподарської продукції, використовуючи при цьому новітні досягнення вітчизняної й зарубіжної науки.

Реальне й дієве запровадження інноваційних засад розвитку дрібних агроформувань і домогосподарств потребує поділу їх на три групи. І-ша, охоплюватиме суб'єкти господарювання, які уже нині успішно використовують новачі; 2-га – утворює групу господарств, які при наданні їм адекватної фінансової й організаційної допомоги зможуть забезпечити організацію відтворювального процесу відповідно до вимог ринкових засад господарювання; 3-тя група, охоплюватиме господарства, що ні за яких умов не зможуть

забезпечити організацію виробництва сільськогосподарської продукції згідно з вимогами сучасності. Такий поділ, на нашу думку є аксіоматичним на шляху переведення національного аграрного сектора на інноваційні засади розвитку. При цьому найбільш важливим і найбільш потрібним, одним із найскладнішим заходів постане реприватизація й деприватизація земельних паїв, орендованих земель. Ми не пропонуємо повністю вилучити землю в суб'єктів господарювання, що відносяться до 3-ої групи, оскільки такі перетворення можуть призвести до загострення соціальної напруженості на селі. Ідеться про необхідність повернення до розміру землекористування 0,25 га на одно домогосподарство, який успішно використовувався у вітчизняному аграрному секторі в дореформений період.

З метою подолання, зменшення напруженості в зв'язку з деприватизацією й реприватизацією, вищими органами держави та місцевого самоврядування слід розробити заходи, котрі би унеможливили антагоністичні суперечності, переконали селян, що в умовах посилення інтеграційних і глобалізаційних процесів, ускладнення продовольчого забезпечення єдино вірним напрямком розвитку вітчизняного аграрного сектора, є запровадження новачі, новітніх досягнень науки й техніки.

Проблемою, що лежить нині в площині імплементації інноваційною моделі розвитку АПК є також незадіяність нерозпайованих земельних фондів, які вже більше 20-ти років пустують та не використовуються в сільськогосподарському обігу. Ці землі слід передати в комунальну власність місцевих органів самоврядування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наукові дослідження та світовий досвід розвитку аграрного сектора засвідчують,

що результати його діяльності значною мірою залежатимуть від використання у відтворювальному процесі інноваційних продуктів. Особливо це стосується дрібних агроформувань і господарств населення, в підпорядкуванні котрих знаходиться лівова частка сільськогосподарських земель і забезпечується значні обсяги виробництва аграрної продукції. Аналіз засвідчує, що можливості дальнішого розвитку досліджуваних суб'єктів господарювання в Україні та Карпатському макрорегіоні зокрема практично вичерпано. У більшості з них відсутньою залишається сучасна матеріально-технічна база, нестача фінансів, низький рівень мотивації, демографічні деструктиви тощо. Складність полягає, передусім у тому, що дрібні агроформування і господарства населення не мають умов і можливостей для запровадження інноваційної моделі розвитку. Частина із них взагалі ігнорує потребами імплементації новітніх технологій у виробничий процес. Дослідження засвідчують, що практичне втілення в процеси виробництва сільськогосподарської продукції, використання та охорону земель досягнень науки і техніки потребує проведення адекватними органами таких найважливіших заходів: по-перше, проведення конкретних, адресних досліджень суб'єктів господарювання на

предмет установлення можливостей ведення відтворювального процесу на інноваційних засадах; по-друге, провести організаційну перебудову малих агроформувань і домогосподарств з метою оптимізації земельних фондів, об'єднання зусиль для створення умов успішного використання досягнень науки і техніки; по-третє, адекватним органам забезпечити заходи по деприватизації й реприватизації земельних ділянок у тих суб'єктів діяльності, котрі не в змозі ні за яких умов організувати виробництво сільськогосподарської продукції на засадах сучасності; по-четверте, створити фонд стимулювання новацій у відтворювальному процесі суб'єктів господарювання, котрі забезпечують агровиробництво з використанням новітніх досягнень науки й техніки; по-п'яте, передати землі нерозпайованого (не затребуваного) пайового фонду в підпорядкування місцевих органів самоврядування (в комунальну власність); по-шосте, в межах кожного регіону (адекватних територій) розробити конкретну програму (концепт) функціонування дрібних господарств і домогосподарств із використанням новаційних продуктів. Ці та інші заходи стануть умовою каталізації та генеруватимуть потребу організації сільськогосподарської діяльності на засадах інноватики.

Список літератури

1. Лебеда Т.Б. Вплив освіти на економічну динаміку в Україні / Т. Лебеда // Економіка і прогнозування. – 2014. - №4. – С. 110-121.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития/ Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 232 с.
3. Ольга Попова. Агроінвестиції та доступ до землі: загострення суперечностей // Дзеркало тижня // 2011. – №11.
4. Шубравська О.В. Перспективи модернізації аграрного сектора України / О. Шубравська, К. Прокопенко // Економіка України. – 2013. - №8. – С. 64-76.

5. Мартин А.Г. Стан земельних відносин як стримуючий фактор розвитку продуктивних сил України / А. Мартин, Т. Євсюков // Матеріали Міжнародної наукової конференції, Київ, 20 березня 2009 р.: у 3 ч./РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. Ч. 3 – 2009. – с. 289-292.

6. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2012 р. / Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К.: 2012 р. – 80 с.

Анотація

Михайло Щурик

ИННОВАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЛКИХ АГРОФОРМИРОВАН И ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ

Анализируется роль, участие и состояние развития хозяйств населения в аграрном секторе. Акцентируется внимание на объемах производства сельскохозяйственной продукции домохозяйствами в связи с мероприятиями разгосударствления, паевания и приватизации земель. Указывается на недостатки земельной и аграрной реформ, которые направлялись на удовлетворение социальных запросов сельских жителей, а не на повышение эффективности использования, улучшения и охраны сельскохозяйственных угодий. Критически оценивается незадеянность значительной части земель АПК хозяйствами населения, наличие пустующих угодий.

Обосновывается потребность проведения инвентаризации невостребованных земельных фондов, которые донныне не задействованы и предназначены для паевания. Органом местного самоуправления предлагается надать эти земли в коммунальную собственность и распределить их среди крестьян с требованием имплементации инновационных засад развития, выполнения требований законов онтологии, уплаты налогов местному бюджету, обеспечения социальной защиты и развития сельских территорий.

Ключевые слова: *инновация, домохозяйства, мотивация, дрибноземелля, государство, финансирование, приватизация.*

Summary

Mykhailo Schuryk

PRINCIPLES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL AGROFORMATIONS AND HOUSEHOLDS

The role, status and participation of households in the agricultural sector are grounded. Attention is focused on agricultural production households due to the deregulation measures, sharing and privatization of land. Points to the shortcomings of the land and agrarian reforms are directed at meeting social demands of rural residents, and not for efficiency, improvement and protection of farmland. The non-involment large part of the land agribusiness farms and presence of frolicking land are critically evaluated.

The need for inventory of land unclaimed funds that are still not involved, despite the completion of sharing is substantiated. Local governments offered to these lands to municipal property and distribute them among farmers demanding the introduction of innovative development principles, compliance ontology taxes to the local budget, social security and rural development.

Keywords: *innovation, households, motivation, fractional land, state funding, privatization*

© Рунчева Н.В., 2016

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, Бердянськ

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглядається сутність, зміст і здійснення інноваційної діяльності корпоративних агроформувань. Автор докладно окреслила підходи до класифікації інновацій за предметом і сферою застосування у сільському господарстві. Також визначила умови, які будуть сприяти ефективному впровадженню інновацій в аграрну сферу. Особливу увагу акцентовано на використанні наукових розробок, які би сприяли підвищенню ефективності діяльності інтегрованих господарств.

Ключові слова: науковий потенціал, інноваційний потенціал, корпоративний розвиток, аграрне виробництво.

Постановка проблеми. Вітчизняні аграрні корпоративні формування мають значний потенціал для підвищення ефективності діяльності та збільшення показників виробництва сільськогосподарської продукції, про що свідчить, наприклад, вартісний показник виробництва валової продукції на одиницю угідь сільськогосподарського призначення, який в Україні у порівнянні з країнами ЄС у 8 разів нижчий, тоді як землемісткість у 8 разів вища [1]. Світовий досвід доводить, що в Україні підвищення ефективності використання наявного потенціалу в аграрній сфері є застосування інноваційних моделей розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці проблема інновацій корпоративного розвитку агропромислового виробництва в умовах ринкової трансформації аграрного сектора є предметом досліджень багатьох відомих економістів-аграрників. Вивченню закономірностей відповідних процесів присвятили праці: Л. М. Березіна, Г. О. Житченко, С. Ю. Боліла, М. І. Губа, К. С. Нікітенко, А. І. Пригожин, Ю. В. Лаврова, Д. М. Степаненко, П. Н. Завлин, А. В. Васильєв, В. В. Горшков, Є. А. Кретова, Г. І. Уткін, Н. І. Морозова, Л. М. Морозова, С. Д. Ильєнкова, И. Т. Балабанов, О. М. Сумець, О. М. Аксьонова, А. С. Міжуй та інші вітчизняні і закордонні економісти.

Мета дослідження полягає у визначенні заходів з формування інноваційних моделей аграрних формувань в Україні.

Результати досліджень. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених сутності інноваційної діяльності в аграрному секторі, досі не існує одностайної думки щодо визначення інноваційної моделі розвитку аграрного сектору.

Так, інноваційний розвиток підприємств усіх сфер АПК розглядається як господарські

трансформації, де за існуючих умов відбувається оптимізація темпів економічного зростання, а формування конкурентних переваг та їх підтримка забезпечується широким використанням інтелектуального потенціалу [2]. Наголошується, що проблема розвитку інноваційної діяльності на засадах використання досягнень науково-технічного прогресу у підприємствах агропромислового комплексу складна і багатогранна, визначається як перспективний напрям розвитку, який створює сприятливе середовище для ефективного використання ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможності.

Сутність інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки також визначають як розробку і впровадження в аграрне виробництво прогресивних методів ведення господарства, в основі яких лежать методи ефективного виробництва продукції, застосування нового покоління техніки, використання нової кадрової політики тощо з врахуванням накопиченого наукового та інноваційного потенціалу [3].

Під інноваційним потенціалом в аграрній сфері розуміють здатність і готовність сільськогосподарських виробників здійснювати реалізацію інноваційного процесу. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, а під готовністю – достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності в аграрній сфері [4].

Інноваційний розвиток АПК вважають послідовною низкою подій від нової ідеї до її реалізації в конкретній агропромисловій продукції або технології і подальше поширення нововведення для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК і

посилення його конкурентоспроможності в національній економіці.

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

Агроінновацію трактують як нововведення в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування), що супроводжується отриманням комерційного ефекту [5].

Отже, під інноваціями в АПК належить розуміти впровадження в діяльність корпоративних агроформувань результатів досліджень і розробок, які включають: нові технології у рослинництві, тваринництві та

переробній промисловості, нову техніка, нові сорти рослин, нові породи і види тварин і птахів, нові або поліпшені продукти та матеріали, нові добрива і засоби захисту рослин та тварин, нові методи профілактики і лікування тварин та птиці, нові форми організації, управління, фінансування й кредитування аграрного виробництва, нові підходи до підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, нові підходи до якості та доступності соціальних послуг у сільській місцевості і т.д.

Тепер не існує загальноприйнятої та повної класифікації інновацій, авторами пропонуються різноманітні варіанти з використанням найрізноманітніших підходів та виділення критеріїв. Побудова класифікаційної структури інновацій здійснюється через виокремлення класифікаційних ознак, які є відмінною властивістю цієї групи інновацій, її головною особливістю. Пропонується узагальнена класифікація, яка всебічно охоплює можливі види інновацій (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до класифікації інновацій

Автор	Класифікаційна ознака	Види інновацій
Пригожин А. І. [6] (підтримує Лаврова Ю. В [7].)	Поширеність	одиночні та дифузні
	Місце у виробничому циклі	сировинні; забезпечуючі, продуктові
	Інноваційний потенціал і рівень новизни	радикальні; комбіновані та удосконалюючі
	Охоплення частки ринку	локальні, системні, стратегічні
	Наступність	скасовуючі; заміщувані; зворотні, відкриваючі; ретровведення
Степаненко Д. М. [8]	Рівень новизни	радикальні, покращуючі
	Масштаб новизни	нові у світовому масштабі, нові у республіці, нові у галузі, нові для підприємства
	Характер інновації	продуктові, процесні, організаційні, економічні, соціальні
	Частота застосування	разові, повторювані інновації
	Сфера економіки, де впроваджується	матеріальне виробництво, наука, сфера послуг
	Сфера застосування	для внутрішнього застосування або для накопичення на підприємстві, на продаж
	Форма інновації	відкриття, винаходи, патенти; раціоналізаторські пропозиції; ноу-хау; товарні знаки, торгові марки, емблеми; нові документи, технологічні, виробничі, управлінські процеси, конструкції, структури, методи
Вид одержуваного ефекту	економічний, екологічний, науково-технічний, соціальний, інтегральний	
Завлин П.Н., Васильєв А.В. [9]	Сфера застосування	управлінська, організаційна, соціальна, промислова, аграрна та ін.
	Етапи НТП, які створили інновацію	наукові, технічні, технологічні, конструкторські, виробничі, інформаційні
	Міра інтенсивності	"бум", рівномірна, слабка, масова
	Темпи здійснення	швидкі, уповільнені, затухаючі, наростаючі, рівномірні, стрибкоподібні
	Масштаби інновацій	трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, великі, середні, дрібні
	Результативність	висока, низька, середня

Автор	Класифікаційна ознака	Види інновацій
	Ефективність інновацій	економічна, соціальна, екологічна, інтегральна
Горшков В.В., Кретова Е. А. [10]	Структурна характеристика	інновації на "вході" в підприємство, інновації на "виході" з підприємства, інновації структури підприємства як системи, тобто її окремих елементів
	Цільові зміни	технологічні, виробничі, економічні, торгові, соціальні, в області управління
Уткін Е. А., Морозова Г. І., Морозова Н. І. [11]	Причини виникнення	реактивні, стратегічні
	Предмет і сфера застосування	продуктові, ринкові, інновації-процеси
	Характер потреб, що задовольняються	орієнтування на існуючі потреби, орієнтування на формування нових потреб
Ільєнкова С.Д. [12]	Технологічні параметри	продуктові, процесні
	Новизна	нові для галузі у світі, в країні, для підприємства
	Місце на підприємстві	інновації на "вході", інновації на "виході", інновації системної структури
	Глибина змін, що вносяться	радикальні (базові), покращуючі, модифікаційні
	Сфера діяльності	технологічні, виробничі, економічні, торгові, соціальні, в області управління
Балабанов І. Т. [13]	Цільова ознака	кризові інновації, інновації розвитку
	Зовнішня ознака	у формі продукту і у формі операції
	Структурна ознака	виробничо-торгові, соціально-економічні, фінансові, управлінські
Сумець О. М. [14]	Глибина запропонованих змін	радикальні (базові); комбінаторні (вико-ристання різних поєднань); часткові або модифікаційні(доповнюючі, покращуючі)
	Технологічні параметри	продуктові і процесні
	Масштаб новизни стосовно ринку	інновації світової новизни (трансконти-нентальні); нові в країні (транснаціональні); нові в регіоні (регіональні); нові в галузі (галузеві); нові для підприємства
	Місце в системі (на підприємстві)	інновації на вході підприємства (вибір і використання сировини, матеріалів, машин і обладнання, інформації тощо); інновації на виході підприємства (вироби, послуги, технології, інформація тощо); інновації системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної)
	Рівень мульти-плікативності	інновації у виробі (продуктові інновації), які сприяють виникненню нових галузей і змінюють структуру економіки; інновації у виробі, які не спричиняють виникнення нових галузей і не змінюють структуру економіки; інновації у виробничих процесах (технологічні інновації), які можуть бути використані у всіх існуючих галузях; інновації у виробничих процесах, які можуть бути використані у деяких галузях, зазвичай у традиційних

Джерело: розробка автора

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

- людський напрям;
- біологічний напрям (відмітний і важливий напрям інноваційного розвитку аграрного виробництва порівняно з іншими галузями);
- технолого-технічний напрям;
- організаційно-управлінський напрям.

Більш розширений підхід виділяє чотири типи інновацій: селекційно-генетичні; техніко-

технологічні та виробничі; організаційно-управлінські й економічні; соціально-екологічні [15]. Зазначимо, що перший тип інновацій існує лише в аграрному секторі.

Існує також значна розгалужена типологія. За предметом і сферою застосування у сільському господарстві виділяється вісім типів інновацій (табл. 2). Проте дана типологія має суттєві недоліки. Так деякі типи мають спільні ознаки, що дає підстави їх об'єднати до однієї групи, не виокремлено такого важливого інноваційного фактору, як людський (а його складові віднесено

до сфери менеджменту – нові форми організації і мотивації праці та нові методи ефективного управління персоналом), деякі види інновацій наведено безпідставно (наприклад, до інновацій

віднесено вихід на нові сегменти ринку, що, на наш погляд, некоректно вважати інноваційним напрямом).

Таблиця 2

Класифікація інновацій за предметом та сферою застосування у сільському господарстві

Ознака класифікації	Вид інновацій
Біологічні	- нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; - нові породи, типи тварин і птиці; - створення рослин і тварин, стійких до хвороб і шкідників, несприятливим факторам навколишнього середовища
Технічні	- використання нових видів техніки і обладнання
Технологічні	- нові технології обробки сільськогосподарських культур; - нові технології в тваринництві; - науково-обумовлені системи землеробства і тваринництва; - нові ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання сільськогосподарської продукції; - екологізація землеробства
Хімічні	- нові добрива і їх системи; - нові засоби захисту рослин
Економічні	- нові форми організації, планування і управління; - нові форми і механізми інноваційного розвитку підприємства
Соціальні	- забезпечення сприятливих умов для життя, праці і відпочинку сільського населення
Інновації в менеджменті	- нові форми організації і мотивації праці; - нові методи ефективного управління персоналом
Маркетингові	- вихід на нові сегменти ринку; - удосконалення якості продукції та розширення асортименту; - нові канали розподілу продукції

Джерело: [16].

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що еволюція наукової думки сприяла становленню і розвитку інноваційної діяльності, у тому числі в галузі АПК. Проте на практиці наявні розробки не отримали належного застосування. Корпоративні структури, маючи в своєму розпорядженні фінансові ресурси, не беруть участі в розвитку аграрної науки, і мають

низьку зацікавленість в отриманні її результатів та впровадженні їх у сільськогосподарське виробництво. Тоді як зарубіжний досвід свідчить, що впровадження в аграрне виробництво нових наукових розробок сприятиме підвищенню ефективності діяльності інтегрованих господарств.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/575>.

2. Березина Л. М. Формування і розвиток організаційно-економічних відносин підприємств АПК // Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04. – Луганськ: Луганський національний аграрний університет, 2013. – 17 с.

3. Житченко Г.О. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Херсон, 18-19 листопада 2013 р. – С. 311.

4. Боліла С.Ю., Губа М.І. Розвиток інноваційного потенціалу як складова конкурентоспроможності аграрного сектору //

Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Херсон, 18-19 листопада 2013 р. – С. 18.

5. Нікітенко К.С. Актуальні питання інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Херсон, 18-19 листопада 2013 р. – С. 18.

6. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: социальные проблемы инноватики. – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.

7. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг. – Харків, 2012. – 133 с.

8. Степаненко Д.М. Инновационный процесс и инновационная деятельность: понятие, сущность,

- характеристики // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 36-41.
9. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. – СПб, 1998. – 216 с.
10. Горшков В.В., Кретова Е. А. Инновационные риски. – СПб, 1996. – 455 с.
11. Инновационный менеджмент / Э. А. Уткин, Г. И. Морозова, Н. И. Морозова. – М. АКАЛИС, 1996. – 207 с.
12. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 335 с.
13. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2010. – 208 с.
14. Сумець О.М. Товарна інноваційна політика. – К.: Хай-Тек-Прес, 2010. – 368 с.
15. Аксьонова О. М. Форсайт-проект розвитку аграрного сектору як умови впровадження інноваційних технологій // Збірник наукових праць SWorld. «Сучасні напрями теоретичних і прикладних досліджень». – Одеса, 2012. – Вип. 1. – Том 21. – С 95-101.
16. Міжуй А. С. Інноваційна діяльність в сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/4_93021.doc.htm.

Аннотация

Наталья Рунчева

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рассматривается сущность, содержание и осуществление инновационной деятельности корпоративных агроформирований. Автор подробно осветила подходы к классификации инноваций по предмету и сфере применения в сельском хозяйстве. Также определила условия, которые будут способствовать эффективному внедрению инноваций в аграрную сферу. Особое внимание акцентировано на использование научных разработок, которые бы способствовали повышению эффективности деятельности интегрированных хозяйств.

Ключевые слова: научный потенциал, инновационный потенциал, корпоративное развитие, аграрное производство.

Summary

Natalya Runcheva

THE INNOVATION MODELS OF CORPORATE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article considers the essence, content and implementation of innovation corporate agricultural companies. The author elaborated the approaches to classification of innovations on the subject and scope in agriculture. Also identified conditions that will facilitate the efficient introduction of innovations in the agricultural sector. Special attention is focused on the use of scientific developments that could contribute to improving the efficiency of integrated farms.

Key words: scientific potential, innovation potential, corporate development, agricultural production.

© Медвецький І. А., 2016

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ

МІСЦЕ І РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ У РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена визначенню теоретичних і практичних засад місця та ролі бюджетного планування у розвитку держави. Розглянуто поняття «розвиток» і більш детально розкрито один з його варіантів «сталий розвиток». Серед можливих орієнтирів довгострокового розвитку держави розкрито важливість вибору «сталого розвитку». Пояснена важливість і обґрунтована реальна необхідність теоретичного вивчення «сталого розвитку» та його практичної реалізації на національному рівні за допомогою бюджетного планування країни. В контексті місця і ролі бюджетного планування у розвитку держави особлива увага приділяється дефініціям «бюджетне планування» і «фінансове планування», розглядаючи їх як поняття макрофінансового рівня. Для розкриття «бюджетного планування» і «фінансового планування» представлено певне конкретне пояснення їх взаємозв'язку, взаємовпливу і можливої різниці. Наведено деякі визначення науковців і практиків для зазначених дефініцій, а також дано власні визначення автора.

Ключові слова: сталий розвиток, сталий економічний розвиток, сталий соціальний розвиток, бюджетне планування держави, фінансове планування держави, макрофінансовий рівень, макрофінансове планування.

Постановка проблеми. Розвиток держави необхідно планувати у довгостроковій перспективі, ставлячи за ціль — конкретний довгостроковий орієнтир власного розвитку країни. Цей довгостроковий орієнтир має бути направлений на реальний конкретний результат, який необхідно у майбутньому досягти. Звичайно, необхідно, щоб поставлений довгостроковий орієнтир майбутнього розвитку був зрозумілим для суспільства. Тобто суспільство має мати певне конкретне розуміння розвитку держави у довгостроковій перспективі (відповідь на питання: куди держава рухається у своєму власному розвитку у довгостроковій перспективі?). Державі і суспільству необхідно для себе визначити правильний орієнтир свого майбутнього розвитку. Один з таких можливих орієнтирів майбутнього довгострокового розвитку держави може бути «сталий розвиток» («sustainable development»).

Для цього необхідно «сталий розвиток» («sustainable development») практично реалізовувати на національному і місцевому рівнях. У цьому значенні серед інструментів, необхідних для практичної реалізації, на нашу думку, особливу увагу треба звернути на «бюджетне планування» та «фінансове планування» країни. Вважаємо, що ці інструменти потрібно виділити у зв'язку з їх фундаментальною роллю і значенням у плануванні розвитку держави. Тобто фундаментальні інструменти довгострокового планування розвитку країни — «бюджетне планування» і «фінансове планування» можуть і мають, у значній мірі, виступити фундаментом для реальної практичної реалізації сталого розвитку («sustainable development») в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним напрямом «сталий розвиток» («sustainable development») займалися міжнародні організації, зокрема Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй (ГА ООН) прийняла Резолюцію № A/RES/70/1 «Трансформація нашого

світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року» від 25 вересня 2015 року [1]. Також важливе значення відіграла у свій час та й певну роль займає сьогодні доповідь Світової комісії з навколишнього середовища і розвитку (World Commission on Environment and Development) затверджена ГА ООН № A/42/427 на тему «Наше спільне майбутнє» («Our Common Future») від 4 серпня 1987 року [2]. Крім того напрямом «сталий розвиток» («sustainable development») займалися деякі міжнародні неурядові організації, зокрема «Римський клуб», який у 1972 році опублікував доповідь «Межі зростання» («The Limits to Growth») [3], яка з часом стала всесвітньо популярною в науці і практиці.

«Бюджетним плануванням» і «фінансовим плануванням» в різні роки як напрямами економічних досліджень в тій чи іншій мірі займалися такі науковці і практики: Александров О. М. [4], Бабашкін Л. Є. [5], Болдирев Б. Г. [6], Василик О. Д. [7;8], Волков А. М. [5], Гарбузов В. Ф. [9], Гаретовський Н. В. [10], Глушенко Н. Я [7], Гуйда Т. В. [20], Димшиц Й. А. [11], Злобін І. Д. [11;12], Колесніков В. І. [16], Коломін Є. В. [5], Лавров В. В. [13], Нікольський П. С. [20], Опарін В. М. [14], Павлюк К. В. [8], Плотніков К. Н. [15], Рабінович Г. Л. [16], Ровінський Н. Н. [4], Романенко О. Р. [17], Романовський М. В. [16], Сичов Н. Г. [6], Сучков О. К. [11], Федосов В. М. [18], Цапкін Н. В. [19], Шермєнов М. К. [20], Юрій С. І. [18] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Світ переживає ряд серйозних викликів, які ставлять під сумнів подальше його існування [21, С. 159–167]. Відповідно, сучасний глобалізований світ, з довгострокових позицій, не вірно розвивається для передачі національного багатства і природних ресурсів наступним поколінням, в тих обсягах і кількості, які отримали їх сучасні покоління. Тобто сучасний глобалізований світ не вірно розвивається з позицій того, щоб закласти необхідний фундамент для успішного майбутнього

наступних поколінь. Концепція «сталого розвитку» («sustainable development») представляє собою, в значній мірі, інші якісні характеристики і критерії для подальшого розвитку світу, зокрема, у економічному, соціальному та екологічному вимірах. На нашу думку, необхідно дослідити і охарактеризувати концепцію «сталого розвитку» («sustainable development»), а також наступні кроки для її подальшої реалізації у майбутньому.

Одним із поставлених завдань є пошук практичних інструментів для реальної реалізації концепції «сталого розвитку» («sustainable development») на національному і місцевому рівнях. Для вирішення цього важливого стратегічного завдання, вважаємо за необхідне реалізовувати сталий розвиток («sustainable development»), а саме за допомогою «бюджетного планування» та «фінансового планування» країни. Для цього, зокрема, необхідно дослідити «бюджетне планування» і «фінансове планування» з позицій володіння ними практичним інструментарієм необхідним для реалізації в державі відповідних ідей, засад, концепцій. Тобто, яким практичним інструментарієм володіє «бюджетне планування» та «фінансове планування» держави для реальної реалізації в країні концепції «сталого розвитку» («sustainable development») і яким чином можливо реально реалізувати світову концепцію «сталого розвитку» («sustainable development») за допомогою «бюджетного планування» і «фінансового планування» держави.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження теорії та практики концепції «сталого розвитку» («sustainable development»), а також: як «бюджетне планування» країни може реально практично реалізувати «сталий розвиток» («sustainable development») на національному рівні (держави загалом).

Автором поставлено завдання визначити: (1) що собою являє «сталий розвиток» («sustainable development»); (2) які критерії його визначення; (3) які інструменти для практичної реалізації цієї концепції в довгостроковій перспективі; (4) роль і місце бюджетного та фінансового планування держави в практичній реалізації «сталого розвитку» («sustainable development»); (5) «бюджетне планування» держави як практичний інструмент реалізації «сталого розвитку» («sustainable development») на національному та місцевому рівнях.

Викладення основних результатів дослідження. Світ має кілька реальних варіантів певних якісних характеристик свого майбутнього глобального розвитку. Одним з таких варіантів сучасного і майбутнього розвитку світу є «сталий розвиток» («sustainable development»). Для загального розуміння потенційних варіантів майбутнього розвитку світу необхідно зазначити, що є об'єктивне поняття «розвиток», від якого слідує інші споріднені з ним поняття, спрямовані на розвиток, в тому числі і «сталий розвиток». Тобто необхідною основою для визначення варіантів майбутнього світу має бути, в першу чергу, сам «розвиток».

Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй (ГА ООН) прийняла Резолюцію № A/RES/70/1 «Трансформація нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року» від 25 вересня 2015 року [1]. Своім рішенням ГА ООН рекомендувала світу реалізувати концепцію сталого розвитку, тобто визначила «сталий розвиток» — глобальним орієнтиром для світу загалом на період до 2030 року. Звернемо увагу на необхідність розуміння далекоглядності сталого розвитку. Концепція сталого розвитку («sustainable development») може реалізовуватись тільки у довгостроковій перспективі. Не відомо чи взагалі можливо і реально до кінця реалізувати сталий розвиток, але його точно не можливо у короткостроковій перспективі реалізувати. Саме тому ГА ООН прийняла зазначену довгострокову Резолюцію і відповідні 17 Цілей розвитку тисячоліття (The 17 Millennium Development Goals) [1].

В свою чергу, доповідь Світової комісії з навколишнього середовища і розвитку (World Commission on Environment and Development) затверджена ГА ООН № A/42/427 на тему «Наше спільне майбутнє» («Our Common Future») від 4 серпня 1987 року [2], відіграла важливу історичну роль і значення у становленні світової концепції «сталого розвитку» («sustainable development»). У цій доповіді з різних сторін життя суспільства і галузей економіки ґрунтовно пояснюється необхідність зміни свого власного розвитку для повноцінного збереження відновлювальних і невідновлювальних природних ресурсів планети Земля та передачі їх наступним поколінням.

Однією з перших фундаментальних публікацій, яка реально вплинула на розуміння населення, в якому напрямі планета Земля рухається при такому, настільки швидкому використанні, як відновлювальних, так і невідновлювальних природних ресурсів, є доповідь «Римського клубу» під назвою «Межі зростання» («The Limits to Growth»), опублікована у 1972 році [3]. Саме ця доповідь у значній мірі стала основою для побудови майбутньої концепції «сталого розвитку» («sustainable development»). У доповіді «Межі зростання» («The Limits to Growth») [3] науково обґрунтовано з фундаментальних довгострокових позицій, зокрема, таких: (1) забруднення навколишнього середовища; (2) виснаження природних ресурсів у надрах Землі та надзвичайна важливість їх раціонального використання; (3) виробництво продовольства у світі; та інших, — необхідність зміни засад власного розвитку для передачі національного багатства наступним поколінням в тих обсягах і кількості, в яких отримали їх сучасні покоління. Доповідь «Межі зростання» («The Limits to Growth») [3] відіграла фундаментально важливу роль для розуміння населення можливих реальних наслідків при такому екстенсивному і, в значній мірі, у довгостроковій перспективі нерозумному використанні природних ресурсів планети Земля.

Сьогодні, концепція сталого розвитку ще не є до кінця сформованою. Поняття про сталий розвиток, в значній мірі, може розширюватись та, в деякій мірі,

змінюватись. Довгострокова концепція сталого розвитку ще протягом певного періоду часу свого становлення може, в тій чи іншій мірі, коректуватись. А ці корективи можуть її змінювати сьогодні та у майбутньому. Також необхідно зазначити, що концепція сталого розвитку відрізняється в різних державах і регіонах світу. Тож і критерії різних держав до сталого розвитку, в тій чи іншій мірі, відрізняються. Критерії сталого розвитку, також можуть з часом змінюватись у деякій мірі, еволюціонувати. Різноманітність розуміння населення, що собою являє «сталий розвиток» («sustainable development»), та невідповідність тих чи інших держав у власних критеріях до сталого розвитку дає підстави вважати, що концепція сталого розвитку, в значній мірі, світовою спільнотою ще не до кінця сформована у певний уніфікований документ, уніфіковану концепцію свого майбутнього розвитку.

Для реалізації концепції сталого розвитку в країні необхідно виконати ряд передумов, зокрема однією з першочергових є макроекономічна і макрофінансова стабілізація в державі. Причому, стабілізація необхідна як на макрорівні, так і на мікрорівні. Необхідно розуміти, що макроекономічна і макрофінансова стабілізація має безпосередній взаємозв'язок з великим рядом макропоказників. Без здорової для національної економіки величини (індивідуально для кожної держави) цих макропоказників, неможлива макростабілізація. Це такі макроекономічні та макрофінансові показники, як рівень: (1) зростання / падіння ВВП; (2) девальвації / ревальвації національної валюти; (3) дефіциту / профіциту бюджету; (4) інфляції / дефляції; (5) державного та гарантованого державою боргу. Також, особливу увагу необхідно звернути на реальність загалом такого важливого документу як державний бюджет. Тільки досягнувши, в значній мірі, макроекономічної і макрофінансової стабілізації національної економіки, державі можна рухатися у напрямі економічного зростання в контексті сталого розвитку.

Важливе значення, на нашу думку, необхідно приділяти таким складовим сталого розвитку, як «сталий економічний розвиток» («sustainable economic development») і «сталий соціальний розвиток» («sustainable social development») країни, які можуть і мають виступати довгостроковими пріоритетами розвитку держави. У видатковій частині бюджету держави є видатки різного напрямку розвитку, один з яких — це соціальні видатки (тобто соціальна складова видаткової частини бюджету). Також одним із напрямів є видатки на економічну діяльність держави. Сталий економічний і соціальний розвиток у тій чи іншій мірі впливають на населення країни (доходи населення; рівень соціального захисту тощо). Тому державі необхідно особливо уважно ставитись до свого «сталого економічного розвитку» і «сталого соціального розвитку».

Зазначимо, що в українських реаліях, сьогодні, жодного з пріоритетів і домінант сталого розвитку реалізувати в Україні складно, якщо взагалі можливо. Це пов'язано, в першу чергу, з відсутністю в сучасних

умовах макроекономічної і макрофінансової стабілізації (як необхідної передумови сталого розвитку) та інших фундаментально важливих передумов. На нашу думку, макроекономічна і макрофінансова стабілізація національної економіки є першочерговою необхідною передумовою для реальної практичної реалізації сталого розвитку («sustainable development») та / або інших орієнтирів власного розвитку держави.

Для реалізації сталого розвитку на національному рівні його необхідно впроваджувати за допомогою інструментів «планування» розвитку національної економіки. На національному рівні є достатньо інструментів «планування» для ефективного та збалансованого розвитку країни. Для пояснення понятійного апарату за тематикою «планування» на макрорівні розмістимо ряд основних дефініцій планування розвитку національної економіки та фінансів зокрема, у послідовності від загального до конкретного: «планування» → «макроекономічне планування» → «макрофінансове планування» → «фінансове планування» → «бюджетне планування». Цілком зрозуміле і закономірне те, що основою для кожної з цих дефініцій є «планування» майбутнього розвитку.

Для розуміння системи планування розвитку національної економіки необхідно зазначити, що «бюджетне планування», «фінансове планування», «макрофінансове планування», «макроекономічне планування» та «планування» (загалом) являють собою деяку ієрархічну систему, всі складові частини якої взаємопов'язані між собою. Кожен з цих рівнів планування розвитку національної економіки впливає на загальну якість: недоліки в «бюджетному плануванні» можуть мати наслідки у «макрофінансовому плануванні» і навпаки. Тому кожному з цих рівнів необхідно приділяти достатньо фахової та професійної уваги, як у колах науки, так і економічної та фінансової практики.

Ми, розглянемо дефініції «бюджетне планування» та «фінансове планування», розкриваючи їх як поняття макрофінансового рівня, тобто планування на національному рівні (держави загалом). Для цього, в першу чергу, необхідно пояснити економічну природу цих дефініцій, їх взаємозв'язок і можливу різницю. Ряд науковців і практиків ототожнюють поняття «бюджетне планування» та «фінансове планування», вважаючи їх ідентичними. На нашу думку, зазначені поняття ототожнювати не можна, це пов'язано з їх економічною природою та глибинним змістом. Різниця ж полягає у величині поняття: «фінансове планування» — ширше, ніж «бюджетне планування», воно охоплює дефініцію «бюджетне планування». Тобто, беручи за об'єкт планування — національну економіку, ми вважаємо, що «бюджетне планування» є структурною складовою частиною «фінансового планування» розвитку країни. Деякі з нижче представлених визначень в таблиці 1 і таблиці 2 цю різницю достатньо конкретно демонструють.

Але перед певною порівняльною характеристикою дефініцій «бюджетне планування» і «фінансове планування» зазначимо, що «фінансове

планування» — це загальна дефініція, а «бюджетне планування» — більш конкретною дефініцією. Ми ж розглядаємо «бюджетне планування» і «фінансове планування» держави. В представленому дослідженні наведені в еволюційній послідовності у часових

рамках ХХ–ХХІ століть (по наш час) деякі визначення науковців і практиків для дефініції «бюджетне планування» (у таблиці 1) та «фінансове планування» (у таблиці 2).

Таблиця 1

Еволюція визначень дефініції «фінансове планування»*

Рік	Автор(и)	Визначення
1956	Злобін І. Д., Димшиц Й. А., Сучков О. К. та інші.	«Финансовое планирование является органической частью народнохозяйственного планирования, основывающегося на объективном законе планомерного развития народного хозяйства.» [11, С. 45].
1967	Плотніков К. Н.	«Одним из важнейших условий финансового планирования является соблюдение связи между показателями производственных и финансовых планов, выявление обеспеченности финансовыми ресурсами заданий народнохозяйственного плана. В процессе финансового планирования определяются источники и размеры денежных средств, направляемых на расширение социалистического производства в соответствии с народнохозяйственным планом, сосредоточивается в руках государства фонд денежных средств, необходимых для выполнения общегосударственных задач в области развития народного хозяйства, подъема культуры, благосостояния народа и укрепления обороны страны.» [15, С. 20].
1972	Цапкін Н. В.	«Важнейшая задача финансового планирования заключается в выявлении резервов и дополнительных источников доходов и накоплений, в контроле за их правильным использованием в интересах успешного выполнения народнохозяйственного плана.» [19, С. 23].
1984	Сичов Н. Г., Болдирев Б. Г.	«Финансовое планирование — относительно самостоятельное звено народнохозяйственного планирования в СССР, является одним из основных элементов финансового механизма.» [6, С. 44].
1988	Гаретовський Н. В.	«Финансовое планирование — осуществляемое социалистическим государством планомерное управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования денежных ресурсов; составная часть народнохозяйственного планирования. Финансовое планирование, как и народнохозяйственное планирование в целом, направлено на достижение пропорционального и сбалансированного развития экономики, координацию деятельности всех звеньев единого народнохозяйственного комплекса, обеспечение высоких темпов роста общественного производства, неуклонное повышение благосостояния народа.» [10, С. 318].

*Примітка: складено автором на основі зазначених праць [6, С. 44; 10, С. 318; 11, С. 45; 15, С. 20; 19, С. 23].

А також дамо власне визначення для дефініції «фінансове планування» реалізуючи його змістове наповнення на національному рівні. *Фінансове планування* — це планування розвитку фінансової системи країни загалом, який здійснює формування, акумуляцію, обмін, розподіл і використання обмежених державних, корпоративних та інших фінансових ресурсів, включаючи державні фінанси, корпоративні фінанси, фінанси домогосподарств і населення в цілому, реалізуючи загалом фінансове планування країни на відповідний конкретний період часу; фінансове планування є складовою макрофінансового планування держави.

Необхідно звернути увагу, що «фінансове планування» є ширшим інструментом практичної реалізації, ніж «бюджетне планування». Це пов'язано з величиною обсягу охоплення планування розвитку в країні, а саме:

«бюджетне планування» є структурною складовою частиною «фінансового планування» розвитку держави.

Дамо власне визначення дефініції «бюджетне планування» з врахуванням фінансових взаємозв'язків у плануванні розвитку всіх рівнів бюджетної системи. *Бюджетне планування* — це законодавчо затверджений, транспарентний для суспільства процес планування соціально-економічного розвитку країни, формування, акумуляції, обміну, розподілу та використання обмежених державних фінансових ресурсів у відповідному бюджетному періоді з напрямом орієнтування (фокусування) на законодавчо закріплені, як на національному, так і на місцевому рівнях, вектори пріоритетності та на засади світової концепції сталого розвитку, у вузькому значенні включаючи тільки складання, розгляд,

затвердження, реалізацію та виконання бюджету держави, а у широкому – також охоплюючи прогнозування як складову планування на позаплановий наступний фінансовий період; бюджетне планування є складовою фінансового та макрофінансового планування країни.

Зазираючи в економічну історію, можна сказати, що відповідно до тих завдань, які в той чи інший період часу стояли перед конкретною державою, таке і було її бюджетне та фінансове планування. Що ж стосується еволюції визначень дефініцій «бюджетне планування» та

«фінансове планування» протягом ХХ–ХХІ століть, цей історичний процес відбувався через ряд призм і тенденцій. Однією з таких є послідовне підвищення ефективності та результативності у використанні коштів державної казни (державних фінансових ресурсів) при плануванні соціально-економічного розвитку країни. Особливого значення це набувало при плануванні розвитку національної економіки на середньо- та / або довгострокову перспективу.

Таблиця 2

Еволюція визначень дефініції «бюджетне планування»*

Рік	Автор(и)	Визначення
1964	Лавров В. В.	«Бюджетное планирование осуществляется в тесной неразрывной связи с планированием развития всего народного хозяйства страны, является неотъемлемой частью, элементом народнохозяйственного планирования, служит одним из действенных рычагов планового руководства социалистической экономикой. Большое значение бюджетного планирования в планировании всего народного хозяйства вытекает из важной роли бюджета в распределении общественного продукта и национального дохода.» [13, С. 232].
1977	Шерменёв М. К., Гуйда Т. В., Нікольський П. С. та інші.	«Планирование бюджета, являющееся составной частью финансового планирования в стране, определяет финансовые взаимоотношения бюджета с народным хозяйством и между звеньями бюджетной системы.» [20, С. 264].
1984	В. Ф. Гарбузов	«Бюджетное планирование — планомерный процесс составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета социалистического государства. Обусловлено действием в социалистическом обществе экономического закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства и подчинено требованиям финансовой политики государства. Бюджетное планирование органически связано с социально-экономическим планированием и играет ведущую роль в финансовом планировании.» [9, С. 158].
1997	Василик О. Д., Павлюк К. В.	«Бюджетне планування — комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів з визначення доходів і видатків бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу. Воно є складовою частиною фінансового планування і ґрунтується на одних з ним принципах.» [8, С. 40].
2012	Федосов В. М., Юрій С. І. та інші.	«...бюджетне планування — це процес розроблення планів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади та місцевого самоврядування, з метою достовірного й достатнього визначення обсягу та джерел формування бюджетних доходів, оптимального розподілу видатків і збалансування бюджету на відповідний період.» [18, С. 83].

*Примітка: складено автором на основі зазначених праць [8, С. 40; 9, С. 158; 13, С. 232; 20, С. 264; 18, С. 83].

Зазначимо, що «бюджете планування» і «фінансове планування» держави є реальними інструментами для практичної реалізації в країні відповідних ідей, засад концепцій. Це, зокрема, пов'язано з тим, що бюджетне та фінансове планування держави є одними з фундаментальних і, можливо, найбільш ефективних інструментів її довгострокового планування розвитку. Результати бюджетного і фінансового планування вимірюються як за якісними, так і за кількісними характеристиками

та критеріями. А для реальної практичної реалізації концепції «сталого розвитку» («sustainable development») в державі необхідне використання цілого ряду інструментів, одними з яких можуть і мають бути бюджетне та фінансове планування країни. Для подальшого розвитку держави в контексті засад довгострокової концепції «сталого розвитку» («sustainable development») необхідно зазначену концепцію реалізовувати за допомогою бюджетного та фінансового планування країни.

Для ефективного розвитку держави та реалізації необхідних в ній ідей, засад концепцій надзвичайно важлива побудова на якісно високому рівні бюджетного і фінансового планування країни. Для розуміння важливості якісного «фінансового планування» та «бюджетного планування» держави, необхідно зазначити, що у цих важливих процесах, у переважній більшості, все взаємопов'язано між собою. Наприклад, невиконання плану податкових надходжень за тим чи іншим видом податку у дохідній частині державного бюджету може реально впливати, і, у переважній більшості, впливає на його видаткову частину. А для покриття непередбачуваних (незапланованих) видатків у видатковій частині державного бюджету необхідно знайти відповідні кошти — це або у дохідній частині бюджету, або в інших статтях видаткової частини бюджету (інших бюджетних програмах). Також не менш важливе значення у бюджетному плануванні держави займає його реалістичність як у дохідній, так і у видатковій частинах, особливо враховуючи їх взаємозалежність між собою.

Необхідно розуміти, що без ефективного і реального бюджетного планування не можна виконати в повній мірі, жодної функції держави. На нашу думку, для здійснення ефективного і реального бюджетного планування необхідне виконання ряду передумов, зокрема таких, як: (1) реальні і науково обгрунтовані макроекономічні та макрофінансові показники; (2) реальні мікроекономічні показники; (3) сталий макроекономічний розвиток держави; (4) сталий мікроекономічний розвиток в країні; (5) внутрішньоекономічний розвиток держави; інші важливі передумови. Ми вважаємо, що виконання зазначених передумов має позитивно якісно вплинути на ефективність і реальність бюджетного планування в країні.

Оскільки фінанси макрорівня є частиною національної економіки, тому вважаємо, що рівень якості «бюджетного планування» та «фінансового планування» має безпосередній вплив на розвиток економіки держави. На нашу думку, нестабільність і волатильність бюджетного зокрема, та фінансового загалом, планування держави, у переважній більшості, впливає на розвиток національної економіки. Тому важливо стабільність розвитку національної економіки та всіх сфер життя суспільства. Зрозуміло, що всі галузі національної економіки, сфери життя суспільства взаємопов'язані між собою. Наприклад, такий чинник, як інформаційна нестабільність в контексті сучасного

інформаційного суспільства може суттєво впливати на розвиток національної економіки.

Ми живемо в епоху інформаційного суспільства, де прозорість тої чи іншої інформації, в тому числі фінансової інформації, має важливе значення. Інформаційне суспільство торкається всього, впливає на все, в тому числі, і на бюджетне та фінансове планування держави. *Транспарентність* є вихідним принципом інформаційного суспільства. В бюджетному плануванні країни, також, прозорість має реальне суспільне значення. Закритість і нетранспарентність інформації — це певний виклик сучасності в контексті інформаційного суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи все вищезазначене, вважаємо, що «фінансове планування» та «бюджетне планування» держави є реальними інструментами для практичної реалізації «сталого розвитку» («sustainable development») в країні. Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй прийняла Резолюцію № A/RES/70/1 «Трансформація нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року» від 25 вересня 2015 року [1]. В зазначеній Резолюції ГА ООН представлені 17 Цілей розвитку тисячоліття (The 17 Millennium Development Goals) [1]. Згідно із цією Резолюцією ГА ООН для держав «сталий розвиток» («sustainable development») може і має бути певним конкретним орієнтиром свого майбутнього розвитку. Дослідженнями у галузі «сталого розвитку» («sustainable development») займалися як у колах науки, так і практики, проте, враховуючи сучасну важливість і актуальність цього напрямку, вважаємо, що він потребує подальших досліджень у майбутньому. Основна ідея концепції «сталого розвитку» («sustainable development») полягає у тому, що наступним поколінням необхідно передати в тих обсягах і кількості відновлювальні та невідновлювальні природні ресурси планети Земля, в яких їх отримали сучасні покоління. Бюджетне і фінансове планування держави можуть виступити реальними практичними інструментами реалізації світової концепції «сталого розвитку» («sustainable development») на національному рівні. Для пояснення цих інструментів на макрофінансовому рівні зазначимо, що «бюджетне планування» є структурною частиною і важливою складовою «фінансового планування» розвитку країни. Бюджетне та фінансове планування є одними з реальних практичних інструментів управління фінансовою системою держави. Вважаємо, що бюджетне і фінансове планування розвитку

країни має виступати реальними практичними інструментами реалізації «сталого розвитку» («sustainable development») на національному рівні (держави загалом).

Список літератури

1. Resolution № A/RES/70/1 on the topic of «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» adopted by the General Assembly of the United Nations on 25 September 2015. The site on the Internet. [Electronic resource] — Access mode : http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1
2. Report № A/42/427 on the topic of «Our Common Future» of the World Commission on Environment and Development adopted by the General Assembly of the United Nations on 4 August 1987. — New York : Oxford University Press, 1987. — 383 p. — ISBN 019282080X.
3. Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J. & Behrens III, W. W. The Limits to Growth (A Report for The Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind) : Universe Books [Text] / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens III. — New York, US., 1972. — 205 p. — ISBN 0-87663-165-0.
4. Александров А. М., Ровинский Н. Н. Финансы СССР [Текст] : Учеб. пособие для финансово-экономических институтов и факультетов / А. М. Александров ; Под ред. Н. Н. Ровинского. — Москва : Госфиниздат, 1952. — 468 с.
5. Коломин Е. В., Бабашкин Л. Е., Волков А. М. Финансы и кредит в системе управления народным хозяйством [Текст] : Учеб. для системы подготовки и повышения квалификации руководящих кадров нар. хоз-ва / Е. В. Коломин, Л. Е. Бабашкин, А. М. Волков и др.; Под общ. ред. А. М. Волкова. — М. : Экономика, 1987. — 245 с.
6. Сычев Н. Г., Болдырев Б. Г. Финансы СССР [Текст] : Учеб. для студентов вузов по спец. «Финансы и кредит» / Н. Г. Сычев [и др.] ; под. ред.: Н. Г. Сычев, Б. Г. Болдырев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Финансы и кредит, 1984. — 303 с.
7. Василик О. Д., Глущенко Н. Я. Государственный бюджет СССР [Текст] : Учеб. пособие для студентов экон. ин-тов. обуч. по спец. «Финансы и кредит» / О. Д. Василик ; Под ред. Н. Я. Глущенко. — К. : Вища школа, 1982. — 279 с.
8. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України [Текст] : Навч. посібник. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. — К. : Вища шк., 1997. — 383 с. — ISBN 5-11-004676-X.
9. Гарбузов В. Ф. Финансово-кредитный словарь [Текст] : В 3-х т. Т. I : А — Й / Гл. ред. В. Ф. Гарбузов. — М. : Финансы и статистика, 1984. — 511 с.
10. Гаретовский Н. В. Финансово-кредитный словарь [Текст] : В 3-х т. Т. III : Р — Я / Гл. ред. Н. В. Гаретовский. — М. : Финансы и статистика, 1988. — 511 с.
11. Злобин И. Д., Дымшиц И. А., Сучков А. К. Финансы и кредит СССР [Текст] : Учебное пособие для экономических вузов и факультетов / И. Д. Злобин, И. А. Дымшиц, А. К. Сучков и др. — М. : Госфиниздат, 1956. — 444 с.
12. Злобин И. Д. Финансы СССР [Текст] : [учебник для вузов по специальности «Финансы и кредит»] / под рук. проф. И. Д. Злобина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы, 1971. — 375 с.
13. Лавров В. В. Финансы и кредит СССР : учеб. для студентов экономических специальностей вузов / [В. В. Лавров и др.] ; под ред. проф. В. В. Лаврова. — М. : Финансы, 1964. — 448 с.
14. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст] : навч. посіб. / В. М. Опарін ; Київський національний економічний ун-т. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К. : КНЕУ, 2001. — 240 с. — ISBN 966-574-285-X.
15. Плотников К. Н. Финансы и кредит СССР [Текст] : Учеб. пособие / под общ. ред. К. Н. Плотникова. — М. : Мысль, 1967. — 262 с.
16. Рабинович Г. Л., Романовский М. В., Колесников В. И. Государственный бюджет СССР [Текст] : [Учебник для вузов по спец. «Финансы и кредит» / Г. Л. Рабинович, М. В. Романовский, В. И. Колесников и др.] ; под ред. Г. Л. Рабиновича, М. В. Романовского. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 1988. — 382 с. — ISBN 5-279-00073-6.
17. Романенко О. Р. Фінанси [Текст] : Підручник / О. Р. Романенко. — 4-те вид. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 312 с. — ISBN 978-966-364-788-3.
18. Федосов В. М., Юрій С. І. Бюджетна система : підручник / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. — К. : Центр учбової літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. — 871 [1] с. — ISBN 978-617-674-088-0.
19. Цапкин Н. В. Финансы и кредит СССР [Текст] : Учеб. пособие / под общ. ред. Н. В. Цапкина. — М. : Мысль, 1972. — 271 с.
20. Шерменев М. К., Гуйда Т. В., Никольский П. С. Финансы СССР [Текст] : [учебник для вузов по специальности «Финансы и кредит» / под ред. М. К. Шерменева ; проф. М. К. Шерменев, доценты Т. В. Гуйда, П. С. Никольский и др.]. — М. : Финансы, 1977. — 360 с.
21. Medvetskyi I. A. Theoretical Principles of Budget Planning in the Context of the Dimensions of World Concept of Sustainable Development [Text] / I. A. Medvetskyi // Actual Problems of International Relations : Scientific journal. — Kyiv : Institute of International Relations of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2015. — Release 126 (part II). — P. 159-167.

МЕСТО И РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена определению теоретических и практических основ места и роли бюджетного планирования в развитии государства. Рассмотрено понятие «развитие» и более подробно раскрыто один из его вариантов «устойчивое развитие». Среди возможных ориентиров долгосрочного развития государства раскрыто важность выбора «устойчивого развития». Объяснена важность и обоснована реальная необходимость теоретического изучения «устойчивого развития» и его практической реализации на национальном уровне с помощью бюджетного планирования страны. В контексте места и роли бюджетного планирования в развитии государства особое внимание уделяется дефинициям «бюджетное планирование» и «финансовое планирование», рассматривая их как понятия макрофинансового уровня. Для раскрытия «бюджетного планирования» и «финансового планирования» представлено определенное конкретное объяснение их взаимосвязи, взаимовлияния и возможной разницы. Приведены некоторые определения ученых и практиков для указанных дефиниций, а также даны собственные определения автора.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивое экономическое развитие, устойчивое социальное развитие, бюджетное планирование государства, финансовое планирование государства, макрофинансовый уровень, макрофинансовое планирование.

Summary

Ivan Medvetskyi

PLACE AND ROLE OF BUDGET PLANNING IN THE DEVELOPMENT OF THE STATE

The article is devoted to the methods of specification of theoretical and practical basics of place and role of budget planning in the development of the state. We have considered the notion «development» and another notion «sustainable development» has been examined thoroughly. Among possible landmarks of the long-term development of the state the importance of the choice of «sustainable development» has been determined. The article has explained and substantiated the importance of practical necessity of theoretical research of «sustainable development» and its practical implementation on a nationwide scale by the means of budget planning of the country. In the context of the place and role of budget planning in the development of the state special attention is focused on the definitions «budget planning» and «financial planning», considering them as the notions of the macro-financial level. To illustrate the notions «budget planning» and «financial planning» we have presented investigation of their interrelationship, inter-influence and possible distinction. The article also has examined the place, role and subject matter of «budget planning» as some important part of the «financial planning». The article has highlighted some definitions of the above-mentioned notions made by other scientists and practitioners and has given the author's personal ideas on that question presented in the article.

Keywords: sustainable development, sustainable economic development, sustainable social development, budget planning of the state, financial planning of the state, macro-financial level, macro-financial planning.

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ
В ПОСТАВТОРИТАРНИХ УМОВАХ

Розглядаються основні передумови, складові компоненти та результати формування тенденцій трансформації економічної влади в поставторитарних умовах. Обґрунтовується безперспективність тих підходів до реалізації економічної влади, які існували в умовах командно-адміністративної системи. Проаналізовано причини та наслідки застосування і тривалої стійкості даних підходів в умовах формування ринково зорієнтованої економічної системи. Продемонстровано значну шкідливість як збереження даних підходів в незмінному стані, так і їхньої трансформації в напрямку імпортозаміщуючої моделі.

Ключові слова: економічна влада, поставторитарні трансформації, імпортозаміщуюча модель, збереження статус-кво, системні ефекти

Постановка проблеми. В умовах сучасної економічної науки все більшу і більшу вагу привертає проблема влади, її економічної природи, формування та розподілу. Окремим популярним контекстом даної проблеми стали закономірності трансформації економічної влади в поставторитарних умовах. Важливим фактором актуалізації даної проблеми є, безумовно, продовжувані процеси децентралізації влади, перш за все економічної, та роздержавлення економіки. Безумовно, в умовах сучасного світу сильна економічна влада центральних органів в особі уряду і центрального банку є ключовою складовою ефективного розвитку національних економік. У розвинених демократичних країнах воно однозначно виступає запорукою успішного функціонування системи трансформаційного суспільства в цілому. Тим не менше, в умовах сучасної України ми можемо спостерігати ще досить багато складних, неоднозначних і далеко не завжди позитивних процесів у динаміці трансформації економічної влади.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблематики функціонування системи влади в цілому, то тут фаворитами вітчизняних досліджень виступають наукові школи на чолі з професорами В. В. Дементьевим [1] та А.І.Ігнатюк [2]. Тим не менше, на нашу думку, в даних дослідженнях недостатньо уваги приділялося саме закономірностям поставторитарних трансформацій економічної влади.

Мета і завдання дослідження. У сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема забезпечення швидкого і успішного формування ефективної системи економічної влади в умовах перманентних ринкових трансформацій. Відповідно до цього метою нашого дослідження буде з'ясування тенденцій та закономірностей формування та функціонування економічної влади в поставторитарних умовах, зокрема в контексті визначення ефективних пріоритетів і засобів їхньої реалізації.

Виклад основного матеріалу. Важливою особливістю економіки як науки є відсутність чисто абстрактної форми, тобто усі опубліковані і доступні для нас міркування представників різних

епох, які ми сприймаємо в контексті історії економічної науки, завжди були реакцією їхніх авторів на конкретні реалії оточуючого повсякденного життя. Дана особливість зумовлює ряд важливих методологічних наслідків. З одного боку, ця особливість означає, що економічна наука не є наукою класичному розумінні науки. Проте з іншого боку, дана риса зумовлює особливу привабливість економічної науки як специфічної сфери досліджень, безпосередньо пов'язаної з усіма особливостями динаміки нашого повсякденного життя. Очевидно, що в такій ситуації постійні зміни у функціонуванні економічних механізмів нашого повсякденного життя об'єктивно повинні зумовлювати неминучу зміну предмета досліджень економічної науки.

Раніше ми уже розглядали проблему трансформації предмета економічної науки в контексті концепції економіки влади, зокрема влади економічної. Поставторитарні трансформації національних економік, особливо це стосується України, є достатньо чітким і яскравим прикладом для ілюстрації проблем економіки влади, підходів до їхнього тлумачення та перспектив їхнього розв'язання.[3,с.154-156]

Влада являє собою здатність впливати на реалізацію інтересів різних економічних суб'єктів. Суб'єктом влади у нашому випадку виступає держава в цілому, тобто всі органи державної влади й управління. Основним завданням влади є забезпечення ефективного розв'язання суперечностей економічних інтересів суб'єктів національної економіки, що втілення таких форм, методів і засобів узгодження інтересів, які, по суті, являють собою механізм функціонування національної економіки. Найголовніше у вирішенні суперечностей, які випливають із суті трансформаційної економіки, полягає в знаходженні форм їхнього руху, шляхів поєднання протилежних сторін. Головною формою вирішення суперечностей економічних інтересів є удосконалення існуючих або застосування нових, більш раціональних механізмів економічної влади, які сприяють підвищенню її ефективності. Це виступає об'єктивною основою узгодження всієї системи економічних інтересів сучасного суспільства. Такий підхід дає змогу забезпечити

оптимальне поєднання особистих інтересів, інтересів колективів, різних соціальних груп, регіонів та країни в цілому і, таким чином, використати їх як рушійну силу зростання національної економіки.

Найпростіша модель економічної влади як системи узгодження інтересів передбачає їх підпорядкування панівному інтересу, наприклад, введення жорсткого державного контролю за економічною діяльністю різних суб'єктів, зокрема за перерозподілом ресурсів. Даний перерозподіл в колишньому СРСР здійснювався з метою якнайміцнішого “зв’язування” економік окремих регіонів через забезпечення максимальної кількості економічних взаємозв’язків між окремими регіонами, особливо найбільш віддаленими. Очевидно, що дані взаємозв’язки далеко не завжди відповідали вимогам раціональності. Водночас таке рішення сприяло накопиченню нерозв’язаних суперечностей. Наприклад, на думку деяких авторів, соціалістична економіка розвивалась відносно незалежно від рішень державних органів, бо вже в 30-ті роки народне господарство було надто складним для оптимального управління з єдиного центру, внаслідок чого внести корективи у пропорції економічної системи країни в цілому та на менших економічних рівнях можна лише шляхом довготривалих цілеспрямованих зусиль.[4,с.9]

Для подолання величезної кількості швидко нагромаджуваних суперечностей функціонування економічної влади в 60-их роках в Радянському Союзі вводиться інститут Рад народного господарства. Раднаргоспи були покликані забезпечувати розв’язання суперечностей економічної влади на принципах комплексності. Комплексність (в перекладі з лат. - зв’язок, сполучення) в енциклопедичному тлумаченні означає сполучення, сукупність предметів, явищ або властивостей, що утворюють одне ціле. За означенням академіка М. Паламарчука, “комплексність означає взаємозв’язки, взаємообумовленість окремих елементів, компонентів об’єкта дослідження..., передбачає, наприклад, розвиток різних виробництв, їх поєднання на конкретних територіях у відповідності з необхідністю найкращого використання наявних ресурсів, задоволення економічних потреб суспільства з мінімальними витратами. Різноманітність компонентів, галузей лише зовнішній прояв комплексності. Однак передусім вона — наслідок взаємозв’язків та взаємобумовленостей.”[5,с.37] Проте дана політика раднаргоспів не принесла очікуваних результатів, що пояснюється кількома причинами. По-перше, раднаргоспи не отримали необхідної повноти влади, так як залишалися в основному дорадчо-консультативним органом. По-друге, не ставилася за мету забезпечення системності наявної в них економічної влади, зокрема ліквідація багатьох непотрібних економічних взаємозв’язків. І, по-третє, всюдишусь державне

втручання і контроль за визначенням очевидно не може бути ефективним.

На жаль, незважаючи на це, в сучасних умовах досить часто спостерігається бажання зберегти і, по можливості, розвинути національну економіку в тому стані, який склався в часи панування командної економіки, тобто зберегти статус-кво. Такий напрям розвитку економічної влади передбачає повільний перехід до ринкової економіки з максимально можливим збереженням теперішнього стану речей. Формування такої моделі трансформації економічної влади базується на припущенні, що владні органи можуть підтримувати сформовану структуру власності та контролю, зберігати соціальні блага авторитарного режиму і водночас забезпечувати рух в напрямку до ринкової економіки. Аби зменшити закриття неефективних структур та звільнення працівників, їм надається відчутна підтримка, завдяки якій вони далі функціонують, забезпечують робочі місця, незважаючи на низький обсяг збуту та збитки, тобто підтримка підприємств неефективного сектора здійснюється за рахунок перекачування ресурсів від ефективних виробників через бюджетну систему. До таких високодохідних секторів часто, зокрема, відносять розробку природних ресурсів, металургію (особливо кольорову), банківську справу, розпорядження земельними ресурсами (перш за все в містах і близько розташованих до них зонах), нерухомість (контроль за ринками, ліцензування відповідної діяльності), торгово-посередницьку діяльність (особливо можливість відкриття мережі магазинів з тими чи іншими монопольними правами на локальному рівні), виробництво ряду товарів народного споживання, конкурентоздатних у порівнянні з імпортом, і з широким ринком збуту (в сьогоdnішніх умовах це товари з низьким коефіцієнтом еластичності по ціні і, як правило, захищені від імпортової конкуренції значними митними тарифами). Дана підтримка існує у вигляді прямих субсидій та податкових пільг неефективним підприємствам.

Існує, мінімум, дві причини, що сприяють розвитку такої моделі трансформації економічної влади: 1) підприємства неефективного сектора досить часто мають значний політичний вплив і користуються великими симпатіями зі сторони властей — адже до цього сектора відносяться підприємства, які ще недавно вважалися предметом гордості вітчизняної промисловості (багато підприємств машинобудування, ВПК); 2) в цьому секторі досить часто зосереджена значна частина трудових ресурсів і немала частина соціальної сфери. Щоб зберегти такий рівень витрат стосовно ВВП, необхідно або підтримувати великий дефіцит бюджету або збільшувати ставки податків.

До переваг реалізації такої моделі економічної влади належить підтримка стабільного рівня офіційної зайнятості в короткотривалому періоді. Субсидування підприємств дає змогу уникнути

тимчасового різкого спаду виробництва, яке сталося б внаслідок ліквідації пільг. Отже, така політика дає змогу уникнути масштабних звільнень державних службовців і зберегти робочі місця на нежиттєздатних підприємствах. Крім того, збереження статус-кво зменшує соціальну напругу і політичний тиск. Проте можна сказати, що підтримка даного рівня добробуту здійснюється за рахунок майбутнього економічного зростання. Розвиток економічної влади шляхом збереження "статус-кво" при всій впертості і наполегливості прихильників його проведення міг лише відсунути в часі системно-критичний стан економіки. Підтримка неефективного виробництва, а також фінансування великого державного споживання зумовлюють погіршення довгострокових перспектив економічного зростання. Зокрема, офіційний рівень зайнятості може вводити в оману. Зростання заборгованості із заробітної платні означає, що підприємства неспроможні платити своїм працівникам. За таких обставин зайнятість не є таким вже благом для працівника. Якщо підприємства, які користуються пільгами не можуть оплачувати найману працю, то такі працівники навряд чи створюють велику додану вартість. Підтримуючи зайнятість у непродуктивних галузях, економічна влада перешкоджає переміщенню працівників у ті сфери діяльності, де вони можуть створювати значно більшу додану вартість.

Звичайно, що в цій моделі економічна влада може в тій чи іншій мірі, прямо чи непрямо підтримувати і ефективний сектор, зокрема за допомогою сприятливої бюджетної політики, заходів в галузі приватизації, певної секторальної підтримки конкуренції, стимулювання розвитку інфраструктури. Проте забезпечення довготривалої стабільності та зростання буде досягнуто тільки тоді, коли, по-перше, до ефективного сектора будуть відносити підприємства, які здатні забезпечити виробництво продукції, конкурентноздатної у віддаленій перспективі як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, і, по-друге, перестане існувати підтримка неефективних підприємств.

Отже, можна сказати, що економічна влада, зорієнтована на збереження статус-кво, представляє інтереси підприємств, а не людей, і, крім того, лише в короткотривалому періоді. Кошти, які можна було б спрямувати на захист найвразливіших груп населення, потрапляють до рук тих, хто має політичний вплив. Субсидії і податкові пільги, які держава надає неефективним підприємствам, вигідні лише їхнім власникам та керівникам. Таке привілейоване становище підприємств не допомагає робітникам, які не отримують платні, хоч і не припиняють працювати. Так само субсидії та пільги шкодять споживачам, які не можуть купити потрібні їм товари і послуги, оскільки ресурси надходять до збиткових підприємств. Не одержують користі від такої економічної влади і власники та працівники

прибуткових підприємств, які змушені платити високі податки за утримання своїх збиткових сусідів. Одним із ключових довготривалих наслідків такого розвитку економічної влади, як ми це можемо добре побачити на прикладі України в пострадянський період, особливо, в останні роки, є наростання, поширення й ускладнення сепаратистських тенденцій, які, як це не парадоксально, спрямовані перш за все проти такої економічної влади.

На фоні невисокого рівня ефективності такої економічної влади в умовах поставторитарних трансформацій в Україні значного поширення набуває економічна влада, зорієнтована на формування в максимальній мірі самодостатньої економіки. Таку модель реалізації економічної влади можна було б назвати імпортозаміщуючою.

Імпортозаміщуюча модель передбачає створення підприємств по виробництву якнайбільшої кількості видів продукції. Формування такої моделі економічної влади базується на трьох основних припущеннях. По-перше, вважається, що чим більше виробляється необхідної для внутрішнього споживання продукції, тим меншою буде залежність від зовнішньої ситуації, наприклад, деякі автори стверджують, що необхідно, щоб промисловість і сільське господарство "були в змозі задовольнити потреби населення в основних продуктах харчування і щоб доля... у виробництві продовольчих ресурсів постійно зростала." [6, с.91] По-друге, при споживанні місцевої продукції зменшуються витрати на транспортування, а отже — зменшується ціна. По-третє, всі світові ринки на сьогодні чітко поділені і вступ нових виробників на них майже неможливий, а тому реалізація інтересів імпортозаміщуючого розвитку є єдино можливим засобом розширення виробництва і зайнятості.

Звичайно, в таких умовах виникатиме необхідність в захисті окремих підприємств від конкуренції зовнішніх виробників, тобто в протекціонізмі. Захист від зовнішньої конкуренції можна забезпечити різними способами, зокрема впроваджуючи тарифні та нетарифні обмеження, реалізовувані фіскальними (податкові пільги та субсидії) квазіфіскальними (допомога в отриманні банківських кредитів) та нефіскальними (складна та заплутана система контролю та регулювання) інструментами.

Отже, реалізація імпортозаміщуючої моделі економічної влади на першому етапі переважно спрямована на захист національного виробництва. Тому в початковому періоді вона досить часто успішна. Стимулюються інвестиції, зокрема і іноземних інвесторів, які хочуть проникнути за тарифну стіну, відновлюють діяльність старі заводи, з'являються нові підприємства і створюються робочі місця. Тарифне та імпортозне мито стають важливим джерелом дохідної частини бюджету.

Проте внаслідок неефективності внутрішнього

виробництва та високих імпорتنих тарифів це благо може легко перекрити вища ціна споживчих товарів. Крім того, збільшення виробництва не завжди трансформується в економічне зростання. Збільшення виробництва, яке неефективно використовує виробничі ресурси, не можна вважати зростанням. Протекціоністські заходи (особливо щодо захисту від внутрішньої, міжрегіональної конкуренції), що їх чиновники зазвичай здійснюють на власний розсуд, перетворюють такий фактор фінансового успіху підприємства, як доступ до посадових осіб та спеціальні пільги на надбагато важливіший, порівняно з ефективністю виробництва та збуту. Створення неформальних зв'язків з владними елітами, які можуть забезпечити захист від конкуренції шляхом надання пільг, стає найважливішим завданням керівників. Однак відсутність конкуренції призводить до зниження ефективності виробництва та погіршення якості благ, що вимагає дедалі більшого захисту, ціна якого невинно зростає, тобто зростає навантаження на державний бюджет і збільшується його дефіцит.

Така модель економічної влади може спрацювати в короткотерміновому періоді, але її негативні наслідки з часом обов'язково виявляться. Протекціонізм досить швидко вичерпує свій потенціал, а підприємства стають збитковими, оскільки місцеві дрібні виробники з часом, по мірі розвитку інфраструктури і зовнішньої торгівлі, будуть витіснені крупними спеціалізованими виробниками з інших країн, що є звичайним результатом зростання продуктивності внаслідок спеціалізації. Унаслідок цього виникає заборгованість із заробітної плати, скорочується пропозиція нових робочих місць, зростає безробіття. В такій ситуації країна швидко перетворюється в звичайний сировинний придаток. Отже, реалізація імпортозаміщуючої моделі економічної влади лише відсуває в часі розв'язання проблем зайнятості і може дорого коштувати працівникам.

На жаль скасування протекціоністських заходів, які вже запроваджено вимагає великих затрат. Наприклад, оскільки інвестиції в захищені підприємства вже зроблено, перетворення цих підприємств на конкурентоспроможні на національному та світовому ринках вимагатиме багато часу та коштів, що призводить до зниження життєвого рівня населення, тому програми структурної перебудови часто перетворюються на болісні та непопулярні. Проте розподілена між споживачами ціна реалізації імпортозаміщуючої моделі економічної влади зазвичай вища від переваг, які отримують захищені підприємства та їхні працівники. Зрештою цих працівників можна було б захистити набагато дешевше – шляхом здійснення виплат з безробіття і забезпечення їх навчальними програмами, які допомогли б знайти нову роботу.

Прихильники реалізації імпорто-заміщуючої моделі економічної влади називали навіть "цифри у 70-75% - таким нібито повинен бути рівень автономності вітчизняного виробництва, щоб воно твердо стало на власні ноги"[7,с.86]. Проте з часом стало цілком очевидно, що це абсурд і що без відновлення економічно ефективних в умовах ринку господарських зв'язків нам не обійтися, тому що не можна забувати, що сама імпортозаміщуюча модель економічної влади ефективно нереалізовувана в рамках замкнутої в собі економіки. Тому ми вважаємо, що поширювані погляди на самозабезпечення у всіх основних напрямках виробництва і споживання з цієї причини не можна вважати раціональними.

В цих умовах виникає логічне запитання про наслідки таких трансформацій економічної влади для її дієвості, тобто здатності суттєво впливати на динаміку процесів та явищ в національній економіці. Даний вплив, зважаючи на універсальність системного підходу як міждисциплінарного методу дослідження, можна описати на основі ряду системних ефектів (використання яких, зокрема, недавно дало можливість здійснення в Україні цікавих інноваційних технологічних відкриттів) [8].

Очевидно, що економічна влада в значно менше піддається впливу трансформаційних процесів в реальному секторі економіки. Внаслідок цього економічна влада в поставторитарних умовах, в більшості випадків будучи фактично нездатною відчутти зміну ринкових умов і тому незважаючи на неї, продовжує впливати на економіку старими методами, які, що цілком логічно, не дають ніяких наслідків в реальній економіці, тому потребують неминучих змін. Тому економічну кризу можна розглядати як фіаско сформованих на даний час механізмів економічної влади та державного регулювання економіки. Мінімальну величину цих змін можна описати за допомогою досить поширеного в технічних науках терміна „люфт” Люфт являє собою величину мінімальної зміни характеру впливу керуючої системи на керовану [9] (в нашому випадку впливу економічної влади на процеси і явища в реальній економіці), що приводить до позитивних змін в національній економіці. Якщо ж величина змін менша від величини люфту, ніяких змін не відбувається. Одним із прикладів таких люфтів у сучасних умовах можна вважати облікову політику Національного банку, яка фактично не впливає на реальний сектор, про що ми вже писали раніше [10;11].

Причиною існування люфтів є шаблонний підхід до формування економічної політики без врахування об'єктивно перманентного характеру виникнення нових і трансформації існуючих інститутів та інституцій. Раніше ми вже аналізували [12] різноманітні проблеми правильного та своєчасного вибору моделі економічної влади, оскільки неефективні рішення в процесі цього вибору можуть мати дуже

далекосяжні наслідки. Це підтверджується можливістю утворення так званого хредного (наперед визначеного) ефекту [13,с.20-47], відповідно до якого система може протягом тривалого часу продовжувати розвиватися неоптимальним шляхом, але при цьому величина люфтів зростає в геометричній прогресії. Тобто “при здійсненні процесу в одному певному напрямі зворотний рух може бути лише однією з ланок більш складного процесу” [14,с.105-106], тобто чим довше існує хредний ефект, тим важче

звернути з траєкторії через наростання інерційного середовища, виникнення і розвитку різних неформальних, “тіньових” інституційних утворень. Проте ці процеси не тільки не сповільнюють, але й стають додатковим фактором розвитку хредного ефекту. Залежно від реального стану справ досягнення об’єктивно зумовленого рівня розвитку системи вимагатиме або значно більших витрат ресурсів, або оплатиться тривалою нестабільністю економіки.

Список літератури

1. Дементьев В.В. Проблема власти и политическая экономия // Европейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С.183-189.
2. Ігнатюк А.І. Формування мережевих зв’язків між суб’єктами економіки в умовах глобалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 27, Т.2. – С. 12 – 19.
3. Сторощук Б.Д. Діалектика трансформації предмета економічної науки в контексті парадигми економічної влади // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – С.154-156.
4. Абрамов Н.М. Циклы в развитии экономики СССР / Под ред. З.И.Георгадзе. – Мн.: Наука і техніка, 1990. – 158с.
5. Паламарчук М. Регіональні дослідження: завдання і наукові підходи // Регіональна економіка. – 1996. – №1-2. – с.34-40.
6. Маршалова А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства: курс лекций / НГАЭиУ. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1998. – 192 с.
7. Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития. – К.: Наукова думка, 1997. – 263с.
8. Золотий запас України. Трансформатор. – [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.youtube.com/watch?v=4ES0iDsokdg>
9. ЛЮФТ– [електронний ресурс] – режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D1%84%D1%82>
10. Сторощук Б.Д. Грошово-кредитна система // Економічна теорія: навч. посіб. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. / За ред. З.І.Галушки. – Вид. 3-те, доповн. – Теми 4,13. – Чернівці: ДрукАрт, 2012. – С.195-217.
11. Сторощук Б.Д. Монетарні фактори економічного розвитку сучасної України // Генезис інституційної системи транзитивних економік: Матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції (7-8 травня 2008 р.). – Чернівці: Рута, 2008. – С.53-54
12. Сторощук Б.Д. Системний підхід як основа забезпечення ефективного регіонального розвитку / В кн. Трансформація економіки України у глобальному економічному середовищі / За ред. д.е.н., проф. І.Ф.Комарницького. – Чернівці: Рута, 2006. – Розділ VII. – С.145-170.
13. Шевченко В.А. Институциональный механизм системной нестабильности экономики. – С.-Пб.: О-во «Знание» Санкт-Петербурга и Ленингр. обл., 1999. – 90с.
14. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект. – К.: Світ знань, 2002. – 527с.

Аннотация

Богдан Сторощук

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В ПОСТАВТОРИТАРНЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматриваются основные предпосылки, компоненты и результаты формирования тенденций трансформации экономической власти в поставторитарных условиях. Обосновывается бесперспективность подходов к реализации экономической власти, существовавших в условиях командно-административной системы. Проанализированы причины и последствия применения и длительной устойчивости данных подходов в условиях формирования рыночно ориентированной экономической системы. Демонстрировано значительное вредность как сохранение данных подходов в неизменном состоянии, так и их трансформации в направлении импортозамещающей модели.

Ключевые слова: экономическая власть, поставторитарных трансформации, импортозамещающая модель, сохранение статус-кво, системные эффекты

Summary

Bogdan Storoschuk

LAWS OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC POWER IN POST AUTHORITARIAN CONDITIONS

This paper presents the basic premise constituents forming tendencies and results of transforming economic power in the post authoritarian conditions. Grounded futility of approaches to the implementation of economic power that existed in terms of the administrative-command system. The reasons and consequences of a long and sustainability of these approaches in the emerging market-oriented economic system. Demonstrated significant harm as a data storage approach unchanged, and their transformation towards import-substituting model.

Keywords: economic power, post authoritarian transformation, import replacement model, maintaining the status quo, systemic effects

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ЯК НАУКИ

Статтю присвячено питанню еволюції «менеджменту персоналу» як науки. Досліджено етапи розвитку наукової думки стосовно місця та ролі персоналу в організації. Узагальнено погляди зарубіжних та вітчизняних вчених та фахівців в сфері управління персоналу стосовно існуючих парадигм. Розглянено ключові відмінності та ознаки кожної парадигми, а також визначено концепції та наукові школи, які їх характеризують. Графічно структуровано часову лінію розвитку «менеджменту персоналу» як науки.

Ключові слова: менеджмент, персонал, підприємство, управління персоналом, парадигма, концепція, теорія, наукова школа.

Постановка проблеми. Управління персоналом сьогодення являє собою не лише сукупність управлінських дій, спрямованих на взаємодію з працівника, розкриття та максимальне використання їх трудового потенціалу для досягнення цілей підприємства, а й певне мистецтво, пов'язане з необхідністю не лише діяти за прописними правилами, нормативними актами та положеннями, але й вміти імпровізувати, творчо підходити до розв'язку проблем, шукати нестандартні варіанти з урахуванням мінливих умов і динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Однак такий підхід і розуміння управління персоналу існував не завжди і сформувався за рахунок еволюції поглядів на теорію та практику менеджменту в цілому та менеджменту персоналу зокрема протягом сторіччя.

Аналіз досліджень і публікацій. Сутність і завдання управління персоналом з погляду різних підходів, шкіл і концепцій розглядали у наукових працях такі закордонні та вітчизняні вчені, як: М. Армстронг, Г. Беккер, Т. Базаров, Л. Балабанова, В. Веснін, Т. Зайцева, А. Кібанов, Н. Корнеліус, Р. Майлз, Н. Маркова тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак не існує єдиного погляду на загальну послідовність та тенденцію розвитку управління персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та узагальнення існуючих парадигм управління персоналу для визначення етапу його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. В першу чергу зазначимо, що управління персоналом як наука зі своїм категоріальним апаратом, теоріями, принципами, законами та закономірностями сформувалося зовсім недавно, на початку ХХ століття, коли постала гостра необхідність якісних змін в діяльності підприємств, пов'язаних з промисловою

революцією та розвитком науково-технічного прогресу. Значними стресс-факторами для цього стали світові політичні та економічні потрясіння (перша світова війна, економічна криза в США 1929 – 1933 років, розпад імперій тощо).

З іншого боку, не можна заперечувати існування певної практики та теорії управління людськими ресурсами в більш ранні періоди і навіть античні часи, адже потреба в максимальному використанні робочої сили була завжди, а відповідно, й існували різні підходи до впливу на людей в процесі трудової діяльності для досягнення певних цілей. Так, початком, зародженням управління персоналом можна вважати етап переходу від родового устрою до рабовласницького, ключовою ознакою якого була примусова праця та експлуатація.

Однак з розподілом праці, розвитком зрарядь праці та потребою в більш складних операціях та якості виконуваної роботи, а відповідно, у більшій віддачі, даний підхід втратив свою актуальність і сенс існування. Це сприяло переходу до феодального устрою у III – V ст. н.е. Даному етапу також притаманний переважно неекономічний вплив на васала, а примус, побудований на становій нерівності.

Перевагою ж феодального устрою над рабовласницьким є те, що безпосередній виробник мав у власному розпорядженні землю, засоби виробництва тощо і був зацікавлений у результатах праці.

Наступним важливим кроком для майбутнього виокремлення «менеджменту персоналу» в самостійну науку стала поява та розвиток ринкової економіки, а з нею – етап розквіту промислового капіталізму (друга половина XVIII ст. – перша половина XIX ст.). Саме цей період, пов'язаний з накопиченням капіталів, розвитком промисловості сприяв формуванню потреби в кваліфікованих керівниках та талановитих працівниках. Однак, цей значний період часу «управління

персоналом» був невід'ємною частиною менеджменту в цілому, який, у свою чергу, певний час був невід'ємною складовою власності (капіталу), і не розглядався окремо як самостійна наука.

Отже, як відзначалося раніше, формування «управління персоналом» як науки почалося на рубежі XIX – XX ст. з індустріальною революцією, яка ознаменувала перехід від ручного, ремісничо-мануфактурного й доморобного до великого машинного фабрично-заводського виробництва [1].

Досягнення в сфері технологій сприяли зростанню продуктивності праці, яка потребувала залучення до виробництва все більшої кількості працівників. Не зважаючи на досить малу заробітну плату, яка не залежала від результатів діяльності, на даному етапі спостерігалось збільшення чисельності персоналу на одному підприємстві.

Н. Корнеліус у книзі «HR менеджмент» наводить такі дані: «наприклад, з 1838 по 1897 роки кількість персоналу на підприємствах Великої Британії зросла в середньому з 137 до 191 особу, а в галузях промисловості, які першими пройшли процес індустріалізації, чисельність працівників, зайнятих на одному підприємстві, вже у 1833 році досягала 1000 осіб» [2, С. 8]. Отже, стала нагальною потреба ефективної координації та управління такою кількістю робітників.

Важливо, що еволюція «менеджменту персоналу» відбувається й до нашого часу та характеризується значними темпами розвитку, що підтверджується великою кількістю концепцій, напрямів, підходів, шкіл, а також наявністю, мінімум, двох парадигм, які змінили одна одну. Останнє важливе з погляду діалектики науки. Адже згідно з трактуванням видатного філософа наука Томаса Куна, парадигма являє собою «визнані всіма науковими досягненнями, які протягом певного часу дають модель постановки проблем і їх розв'язків науковому співтовариству» [3].

Іншими словами, зміна парадигм свідчить про корінну зміну наукової думки, пов'язаної з неможливістю виконання існуючих завдань. Розглядаючи питання еволюції управління персоналом як науки, доволі складно визначити реальну кількість парадигм, які супроводжували цей розвиток. Причина цього – відсутність єдиного погляду вчених на трактування сутності даного поняття, ототожнення його в наукових працях з концепцією, доктриною, школою та підходом, а також стопроцентної підтримки теорії «наукових революцій» та концепції «нормальної науки» Т. Куна.

Наприклад, згідно з позицією Т. Базарова, спираючись на досвід країн Западу,

виокремлюють 2 парадигми менеджменту в цілому та управління персоналом, зокрема:

парадигма наукового управління, або наукової організації праці;

парадигма людських відносин [4].

Однак це стосується періоду між першою та другою світовими війнами. Друга половина XX ст., відповідно до думки даного вченого, характеризується «парадигмальною спрямованістю «тектонічних» зсувів у домінуючих концептуальних схемах управлінської думки» [4].

Подібної думки дотримується Ю. Красовський, згідно з якою «перша парадигма виникла як відповідь на запитання: наскільки базова раціоналістична концепція сприяє психологічній віддачі працівників в їх праці? На більш пізніх етапах розвитку управлінських відносин... виникла друга парадигма: наскільки психологічна віддача працівників в їх трудовій діяльності потребує відповідного організаційного підкріплення?» Так, на думку вченого, виникло «два підходи в управлінні персоналом: раціоналістичний та поведінковий. В першій парадигмі акцент робиться на управлінні організацією так, щоб вона (організація) могла давати максимальний ефект від трудової діяльності (концепція Ф. Телора, А. Файоля, У. Ньюмана). Друга парадигма управління персоналом враховує біхевіористський підхід в трудовій діяльності, врахування індивідуальних здібностей працівника» [5].

У книзі, одним із авторів якої є той же Т. Базаров, за редакцією Є. Клімова описано існування 4 парадигм в кадровому менеджменті в XX ст.:

1) парадигма наукової організації праці – фокус на організацію виробничих систем, через що людський потенціал розглядався як ресурс;

2) парадигма людських відносин – акцент на комунікації всередині колективу, формування сприятливого соціально-психологічного клімату, через що «людський потенціал розглядався як цілісна система, яка принципово не зводиться до суми потенціалів окремих співробітників» [6];

3) парадигма контрактації індивідуальної відповідальності – увага саме на індивідуальні властивості та здібності окремого працівника, що обумовлено потребою у підвищенні вимог до професійності діяльності, рівня відповідальності;

4) парадигма командного менеджменту – фокус на раціональному поєднанні індивідуальних якостей працівників із вмінням ефективно працювати в команді над нестандартними завданнями [6].

Аналогічний погляд на еволюцію управління персоналом та зміну парадигм має ще один російський учений В. Веснін, який у своїх працях визначає також 4 парадигми:

управління кадрами (трудовими ресурсами) (кінець XIX ст. – 20-ті рр. XX ст.);

управління персоналом (починаючи з 20 – 30-х рр. XX ст.);

управління людськими ресурсами (починаючи з 50-х рр. XX ст.);

управління людиною в соціально-культурному контексті (починаючи з 60-х рр. XX ст.) [7].

Ряд учених (М. Армстронг, Т. Базаров, Л. Балабанова, Л. Євенко, А Єгоршин, Н. Маркова) розглядають наведені парадигми як концепції, які мали місце у XX ст., і відносять їх до одного з таких підходів (парадигм):

1) економічний. Характеризується орієнтацією на технічну підготовку працівників, алгоритмізацію виробничих та управлінських процесів. Замість людини у виробництві розглядається лише його функція – праця, яка вимірюється через витрати робочого часу. Ключовою функцією є організація та оплата праці. Дана парадигма покладається на нестратегічне управління, коли внутрішньо організаційні чинники цінуються вище за чинники зовнішнього ринкового середовища [8]. В рамках даного підходу склалася концепція управління трудовими ресурсами (labour resources use), основними принципами якої, згідно з Т. Базаровим, є: наявність управлінської вертикалі, єдність керівництва, достатній обсяг контролю, баланс між владою та відповідальністю, забезпечення дисципліни, підпорядкування індивідуальних інтересів спільній справі, забезпечення рівності на кожному рівні організації [4];

2) органічний. Підхід, який визначає, що в умовах збільшення розмірів підприємств, ускладнення технологічних та управлінських процесів, а відповідно необхідності розробки організаційних структур, делегування повноважень роль працівника обумовлюється його посадою. Дана парадигма характеризується розширенням складових менеджменту персоналу (підбір та відбір персоналу, його розвиток за рахунок планування кар'єри та підвищення кваліфікації, оцінювання працівників тощо). В її межах послідовно розвинулися концепція управління персоналом (personnel management) і управління людськими ресурсами (human resource management, HRM). Однак і між цими двома концепціями є ряд відмінностей, які аналізуються багатьма вченими та фахівцями з менеджменту персоналу. Так, наприклад, згідно з дослідженнями міжнародної професійної організації для фахівців в сфері HR Chartered Institute of Personnel Development (CIPD), можна виокремити такі відмінності:

природа відносин – концепція «управління персоналом» базується на плюралістичному підході (акцент робиться більше на

індивідуалістичності, де особисті інтереси переважають колективний інтерес), тоді як «управління людськими ресурсами» будується на унітарному (на основі спільного бачення між керівництвом і персоналом формується корпоративне бачення і місія, які пов'язані з бізнес-цілями і виконанням взаємних інтересів, де потреби організації задовольняються співробітниками і навпаки);

роль лідерства (керівництва) та менеджменту. Управління персоналом наголошує більше на стилі керівництва (лідерства), який є транзакційним (зорієнтованим на слідування нормативним документам). Цей стиль керівництва бачить лідера як зорієнтовану на завдання людину, що приділяє більше уваги процедурам, яких необхідно дотримуватися, покарання за невиконання та недотримання норм і правил, а також ставить цифри і досягнення вище за людський чинник (особисті зв'язки, міжособистісні відносини, довіра, розуміння, терпимість тощо). Тоді як концепція «управління людськими ресурсами» формує гнучкого та адаптивного керівника (лідера), який заохочує бізнес-цілі, які повинні бути розділені між обома: співробітниками і керівництвом, а також є більш людино-зорієтованим. Важливість правил, процедур і регламентів відходить на другий план та замінені на спільне бачення та місію, корпоративну культуру та довіру і гнучкість, інтеграцію HR потреб до бізнес-інтересів;

трудова угода (договір). В концепції управління персоналом трудовий договір зі співробітником чітко прописаний і співробітники повинні строго дотримуватися узгодженого документа. Він не передбачає змін і модифікацій, а також компромісів, які б передбачали інші правила, нормативні документи, завдання й обов'язки. HR менеджмент, з іншого боку, не фокусується на разовому довічному контракті, де робочий час та інші умови зайнятості вважаються менш жорсткими. В даному випадку такий підхід виходить за рамки «стандартного» контракту (трудового договору), який укладається між підприємством та працівником. Новий «гнучкий підхід» заохочує проацівників вибирати різні способи збереження внеску своїх навичок, знань та вмінь в успішну діяльність підприємства.

Концепція «управління людськими ресурсами» передбачає гнучкий графік роботи, використання віддаленого робочого місця (можливість працювати з дому), створення системи «відкритого контракту», який в даний час практикується лише в деяких транснаціональних компаніях (наприклад, Siemens, GEC).

Система оплати праці та розподіл обов'язків. Політика оплати праці в концепції «управління персоналом» заснована на стимулюванні лише

тих навичок і знань, які необхідні тільки для виконання перспективної роботи. А вартість праці базується на здатності виконувати завдання та обов'язки тільки відповідно до вимог трудового договору. Вона не заохочує додаткових стимулів, які мають бути оплачені. Причиною цього є також те, що розподіл обов'язків має функціональний характер, де функції більш відділозорієнтовані, тобто закріплені за конкретним функціональним відділом.

HR-менеджмент, навпаки, рекомендує підприємствам дивитися за межі оплати за функціональними обов'язками. В даній концепції оплата праці призначена для заохочення безперервної продуктивності та якості праці, що пов'язано з активізацією таких стимулів, як: акціонерна схема участі в прибутку (розподіл акцій, які дозволяють отримувати додатковий прибуток у вигляді дивідендів), індивідуальний план стимулювання тощо. Розподіл обов'язків не функціональний, а будується за принципами колективної праці та циклічності. Концепція «управління людськими ресурсами» використовує інший підхід до конструкції робочих місць, який передбачає ротацию та горизонтальне розширення завдань, їх укрупнення, яке заохочує конкретного працівника взяти на себе більше коло завдань з метою підвищення цінності праці (вкладу) та використовувати додаткові стимули і пільги [9].

Враховуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що концепція «управління людськими ресурсами» еволюційно більш прогресивна, яка, згідно з точкою зору визнаного вченого М. Армстронга: задовольняє потребу в стратегічному підході до управління людськими ресурсами; застосовує всебічний та логічно послідовний підхід до забезпечення взаємного підтримки теоретичних методик і практик трудової зайнятості; підкреслює важливість досягнення прихильності місії та цінностям підприємства; розглядає працівників як актив, людський капітал, джерело конкурентних переваг; використовує унітарний, а не плюралістичний підхід, який передбачає, що працівник поділяє інтереси роботодавця [10, С. 20 – 21]. Отже, органічний підхід кардинально відрізняється від економічного, розглядаючи систему управління персоналом як відкриту динамічну й адаптивну, в якій інтереси групи

тотожні інтересам одного, а працівники є цінним активом підприємства.

3) гуманістичний. Дана парадигма будується на розумінні підприємства як людиноцентрованої системи, де працівник є ключовою фігурою, навколо якої здійснюється діяльність. У зв'язку з цим в рамках цієї парадигми виокремлюють концепцію «управління людиною», в якій головним чинником, який впливає на трудові відносини, діяльність працівника, є організаційна культура підприємства, яка враховує не лише бізнес-цілі підприємства, але й інтереси працівників, їх ціннісні орієнтири та індивідуальні цілі. Важливо, що компанія не просто використовує мотиви власного персоналу для виконання власних завдань, але й безпосередньо через організаційну культуру формує їх в довгостроковій перспективі. Даний підхід є відображенням японської моделі менеджменту персоналу, яка довела свою ефективність, вивішивши Японію на рівень економічно розвинених країн з високим рівнем життя.

У працях українських науковців Н. Гавкалової та Н. Маркової, окрім наведених парадигм, додано ще одну – соціально-економічну [11], в рамках якої сформувався концепція під назвою «ефективність менеджменту персоналу» [12]. Сутність даного етапу розвитку менеджменту персоналу полягає в орієнтації на знання працівників, формування та використання інтелектуального капіталу для досягнення цілей підприємства. Підтвердженням даної думки є поява в другій половині ХХ століття теорії людського капіталу, розробленої американськими вченими Т. Шульцем [13] і Г. Беккером [14], за яку вони отримали Нобелівську премію з економіки в 1979 та 1992 рр. відповідно. Також внесок у розвиток цієї наукової думки зробив ще один нобелівський лауреат, українець за походженням С. Кузнець.

Подібну позицію щодо існування п'яти вагомих етапів розвитку «менеджменту персоналу» підтримує Р. Майлз, який запропоновано 5 етапів: 1) традиційна мікроекономіка; 2) економічна теорія наукового управління ресурсами (Ф. Тейлор, А. Файоль); 3) школа людських відносин (Е. Мейо, М. Фоллет, Ч. Бернارد); 4) соціально-технічна школа (Е. Вудворт); 5) школа організаційного розвитку (Р. Майлз) [15].

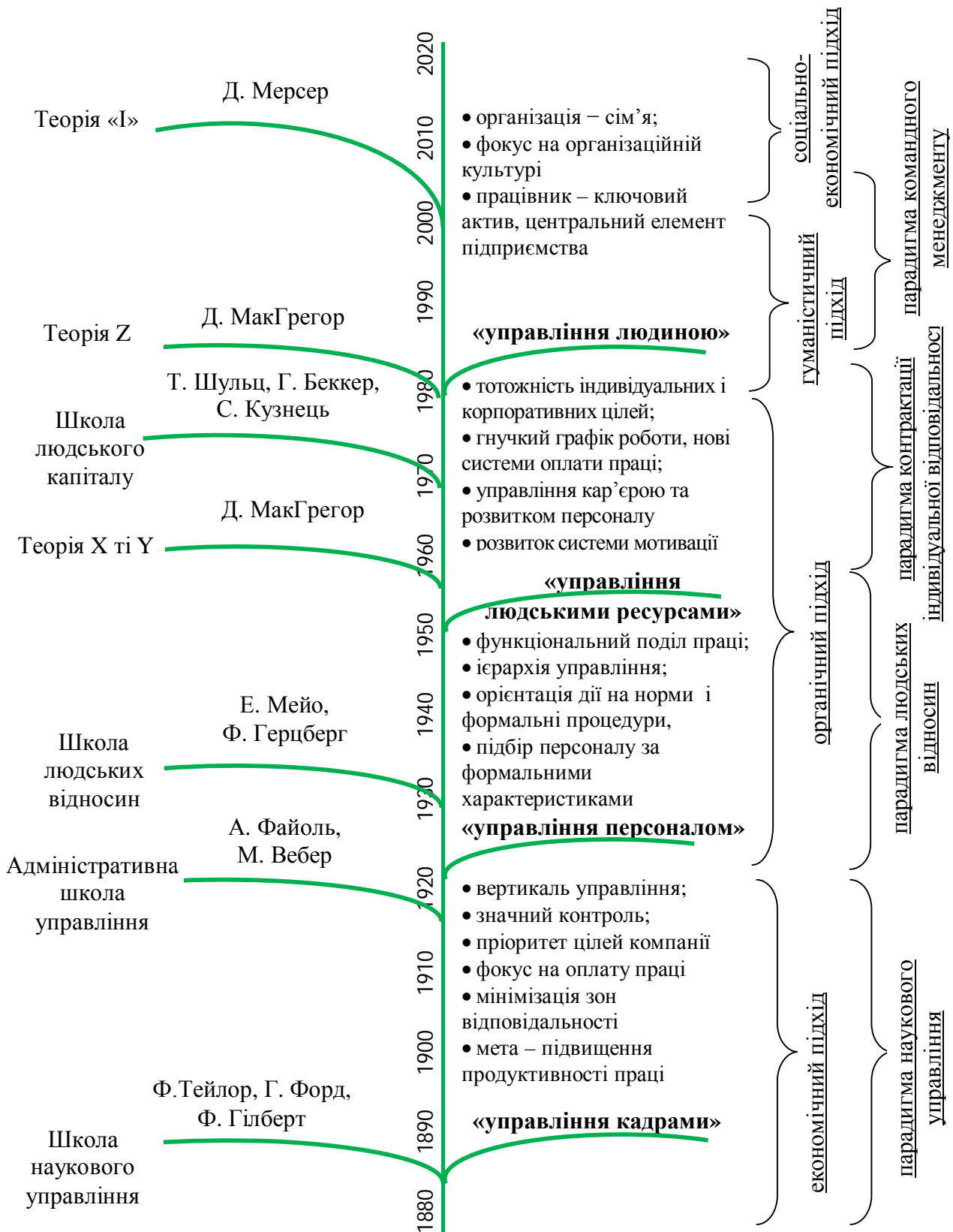


Рис. 1. Еволюція «менеджменту персоналу» як науки

Враховуючи зазначене вище, на рис. 1 подано графічне відображення еволюції «менеджменту персоналу» як науки з урахуванням парадигм і концепцій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Незважаючи на незначний

пріоритет цілей компанії; фокус на оплату праці; мінімізація зон відповідальності; мета – підвищення продуктивності праці

проміжок часу (півтора століття), відбулося формування та стрімкий розвиток «менеджменту персоналу» як науки, яка вивела на новий рівень використання найбільш цінного активу будь-якого підприємства, організації або установи сьогодення – людини з набором властивих лише

їй ділових, професійних та особистісних якостей, які дозволяють суб'єктам господарювання здійснювати ефективну діяльність.

Подальшого дослідження потребує питання аналізу домінуючої концепції управління

персоналом в Україні та можливих напрямів її удосконалення з урахуванням національних особливостей.

Список літератури

1. Сайт Wikipedia. Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>.
2. Корнелиус Н. HR менеджмент: Поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика / Н. Корнелиус / Пер. с англ. – Днепропетровк : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 520 с.
3. Kuhn T.S. The Structure of Scientific Revolutions / T.S. Kuhn. – Chicago : The University of Chicago Press, 1962. – 210 p.
4. Управление персоналом / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.
5. Красовский Ю. Д. Организационное поведение / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 488 с.
6. Психологическая диагностика в управлении персоналом: Учебное пособие для сотрудников кадровых служб / Под ред. Климова Е.А. – М. : РПО, 1999. – 183 с.
7. Веснин В. Р. Управление персоналом в схемах / В. Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 96 с.
8. Евенко Л. И. Эволюция концепций управления человеческими ресурсами / Л. И. Евенко // Бизнес-образование. Вып. 1, 1996. – С. 22 – 29.
9. Сайт CIPD hartered Institute of Personnel Development. Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk>.
10. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. 8-е издание / Пер. с англ. под ред.. С. К. Мордовина. – СПб. : Питер, 2005. – 832 с.
11. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективного менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
12. Маркова Н. С. Развитие персонала / Н. С. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с.
13. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. — N.Y., 1968, vol. 6.
14. Becker, Gary S. Human Capital. — N.Y.: Columbia University Press, 1964.
15. Miles R. E. Theories of Management: Implications for Organizational Behavior and Development. – New York: McGraw Hill, 1975. – 252 p.

Аннотация

Галина Назарова, Вячеслав Лантев

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА КАК НАУКИ

Статья посвящена вопросу эволюции «менеджмента персонала» как науки. В публикации исследованы этапы развития научной мысли относительно места и роли персонала в организации. Обобщены взгляды зарубежных и отечественных ученых и специалистов в сфере управления персоналом относительно существующих парадигм. Рассмотрены ключевые отличия и признаки каждой парадигмы, а также определены концепции и научные школы, которые их характеризуют. Графически структурирована временная линия развития «менеджмента персонала» как науки.

Ключевые слова: менеджмент, персонал, предприятие, управление персоналом, парадигма, концепция, теория, научная школа.

Summary

Halyna Nazarova, Viacheslav Laptiev

EVOLUTION OF PERSONNEL MANAGEMENT DEVELOPMENT AS A SCIENCE

The article focuses on the evolution of "personnel management" as a science. In this research stages of scientific thought development due to the place and role of personnel in the organization are investigated. Views of foreign and domestic scientists and experts in the personnel management sphere about existing paradigms are summarized. Main differences and features of each paradigm are considered and concepts and scientific schools that characterize them are identified. A timeline of "personnel management" development as a science is graphically structured.

Keywords: management, personnel, service, personnel management, paradigm, concept, theory, scientific school.

ІННОВАЦІЇ В ОСВІТІ – МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВНЗ

Розглядається сутність, зміст і здійснення інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та їх вплив на його конкурентоспроможність. Автор докладно вивчила два найперспективніших види інновацій – інформаційно-комунікаційну та соціальну, визначила їх переваги і вигоди від упровадження, окреслила умови, які будуть сприяти ефективному впровадженню інновацій в освітній процес. Особливу увагу приділено перспективам, які відкриваються в разі успішного тестування та використання освітніх інновацій.

Ключові слова: освітні інновації, інноваційні технології, навчальний процес, освітній процес

Постановка проблеми. На сьогодні у вищій школі відбуваються кардинальні перетворення: підвищуються вимоги суспільства до якості професійної освіти, безперервно оновлюються технології навчання, швидко міняються економічні умови діяльності вузів, вищим навчальним закладам надано право на вільне здійснення підприємницької діяльності всі ці обставини загострюють конкурентну боротьбу на ринку освітніх послуг, як на національному, так і на міжнародному рівні, в тому числі під тиском глобалізації та поширення транснаціональної освіти.

Внаслідок вказаних змін і тенденцій сучасна ситуація в галузі вищої професійної освіти вкрай неоднозначна і характеризується пошуком нової, оптимальної моделі, яка, без сумніву, повинна базуватися на інноваціях, оскільки застосування освітніх інновацій у вузах є найважливішим чинником розвитку інноваційного потенціалу суспільства, зміцнення положення країни у світовому масштабі, забезпечення її економічної та соціальної безпеки [1]. Останнім часом робляться досить інтенсивні зусилля для створення різноманітних організаційних структур, діяльність яких була б орієнтована на підтримку і розгортання інновацій у вищих навчальних закладах, що дозволить їм підвищити свою конкурентоспроможність і у місцевому, і у світовому вимірі.

Провідні вузи будь-якої країни є кузницею сучасних професійних кадрів, забезпечуючи молодих фахівців новітніми знаннями в найбільш передових галузях науки; навчальними центрами, що дозволяють на практиці реалізовувати і удосконалювати отримані знання; науковими містечками; інноваційними центрами і т.п. Саме ці причини зумовлюють необхідність у розвитку і розширенні сфери інноваційної діяльності у ВНЗ, а також у налаштуванні системи її управління, яка, зважаючи на трансформації, що відбуваються в освітньому просторі, вимагає значних змін.

Тож указані обставини визначають актуальність, теоретичну і практичну значимість статті, складають її концептуальний базис, зумовлюють цілі і завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблематики застосування освітніх інновацій в вищих навчальних закладах присвячено немало праць відомих вітчизняних вчених, таких як: К.В. Ангеловський, Л.М. Ващенко, О.Г. Козлова, М.М. Поташник, В.П. Андрущенко, Л.І. Даниленко, Д.І. Дзвінчук, І.А. Зязюн, В.Г. Кремень, В.І. Луговий, В.О. Огнев'юк, О.Я. Савченко, С.О. Сисоева. Такими вченими як В.А. Адольф, А.Л. Бірюков, М.В. Волинська, Н.Ф. Ільїн, В.Д. Нечаєв, Н.С. Ладижець, В.С. Лазарев, Б.П. Мартиросян, Н.І. Лапін, а також Г. Бекер, Е. Брукінг Дж. Коулман та ін. Ними активно й плідно розглядаються проблеми створення й вживання інновацій у вищій школі, аналізуються умови ефективного їх застосування, розробляються методики навчання, проектування інноваційних педагогічних технологій викладачів і студентів. Визначенням структури, закономірностей функціонування та розвитку освітніх інноваційних процесів займалися: О.В. Киричук, Н.Р. Юсуфбекова та ін.; сутність освітніх інновацій висвітлена у працях І.П. Підласого, О.Я. Савченка, М.Д. Ярмаченка та ін.; узагальнення вітчизняного та світового досвіду інноваційного спрямування у вищій школі представлено Л. П. Вовк, О. В. Глузманом, М. В. Кларіним, О. В. Поповою та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі напрацювання все ще не дозволяють однозначно з'ясувати специфіку змістовно та структурного аспектів реалізації управлінських функцій щодо впровадження освітніх інновацій у великих ланках вищої школи – вузах, що набуває в контексті ринково-трансформаційних перетворень особливої значимості для побудови методологічного базису управління

інноваційним потенціалом вищих навчальних закладів і, як наслідок, управління їх конкурентною позицією на ринку освітніх послуг.

Формулювання цілей статті. З огляду на зазначене, мета статті полягає у дослідженні та проведенні аналізу освітніх інновацій, умов та особливостей їх впровадження у вищій школі, що дозволить вузам зміцнити свою конкурентоспроможність.

Викладення основного матеріалу. Інноваційна діяльність ВНЗ передбачає цілий комплекс організаційних, наукових, технологічних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до інноваційних результатів [2]. Під інновацією в освіті належить розуміти нововведення, яке дозволяє оптимізувати навчальний процес, підвищити його якість або організувати сприятливі умови для засвоєння матеріалу [3].

Інноваційні технології у ВНЗ, тобто технології, засновані на нововведеннях, незважаючи на їх правову невизначеність у змістовному плані – це, перш за все, умови підвищення не так кількості освіти, скільки її якості, а отже, можливості підвищити конкурентоспроможність конкретного вузу на ринку освітніх послуг. Рішення тієї чи іншої проблеми вимагає від освітніх установ пошуку і впровадження тих інноваційних технологій, які допоможуть їм стати більш успішними. Отже, до розгляду особливостей впровадження освітніх інновацій у вищу школу з метою підвищення її конкурентоспроможності треба підходити як до економічно-соціальної категорії, що є ієрархічно організованою системою відносин, які знаходяться в різній мірі наближення до сутності інноваційного потенціалу ВНЗ. При цьому треба розкривати сукупність категорично не однорівневих категорій, а тих, що логічно впливають, є скоординованими відносно одна одної і в підсумку характеризують багаторівневу сутність інноваційного потенціалу вищого навчального закладу [4].

До суб'єктів інноваційної діяльності вищої школи належать структурні підрозділи університетів, юридичні особи (нові організаційні форми інноваційних процесів, установи різних організаційно-правових форм діяльності та форм власності, органи державної влади, органи місцевого самоврядування) та фізичні особи, які займаються інноваційною діяльністю в процесі реалізації стратегій інноваційного розвитку вищої школи. До об'єктів інноваційної діяльності вищої школи відносяться нові способи організації діяльності, нові технології, нові продукти, інтелектуальна

власність, інноваційні проекти та процеси, інноваційні програми та проекти, які освоюються на основі реалізації наукових досліджень чи інших розробок і з приводу яких виникають економічні та правові відносини між суб'єктами інноваційної діяльності вищих навчальних закладів [5].

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

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

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

Інформаційно-технологічні інновації в освіті отримали найбільше поширення і розвиток за кордоном. При побудові освітніх структур вузівської системи більшість провідних країн світу орієнтується на технологічний уклад, при якому ВНЗ знаходяться в безпосередній близькості від промислового гіганта, будучи, по суті, його науково-дослідним центром. У навчальні плани таких вузів внесені інноваційні форми навчання, такі як проектні розробки, тренінги, стажування на виробництві, в науково-дослідних організаціях. Наприклад, в Массачусетському університеті, який вважається одним з найвидатніших університетів світу, почали навчати студентів за проектною моделлю, готуючи фахівців не одного типу, а відразу групу різних, яким належить працювати над якимось проектом командою [6].

Інтелектуальне використання інформаційно-комунікаційних технологій дозволяє вищому навчальному закладу охопити більше студентів, поліпшити результати навчальної діяльності, забезпечити більш гнучку доступність, що в цілому дозволяє зміцнити конкурентні позиції ВНЗ на ринку.

Так, найбільші перспективи та широкі можливості для використання мають на сьогодні, хмарні технології та послуги, які несуть в собі ряд очевидних вигод для вищих навчальних закладів, що полягають в:

- економії коштів, еластичності, збільшенні доступності навчальних матеріалів завдяки першокласним ресурсам і кваліфікаціям, якими володіють постачальники «хмар»;
- концентрації на головних завданнях для освітніх установ, задоволенні потреб педагогів та

учнів, так як у них відпадає необхідність у придбанні, встановленні та оновленні додатків на своїх комп'ютерах;

– поширенні можливості для організації спільної роботи, не потрібно турбуватися про створення резервної копії даних або про їх втрату, так як інформація буде безпечно зберігатися в «хмарі» - для цього безкоштовно надається великий простір;

– доступності даних з будь-якого місця, з використанням цілого діапазону різних пристроїв, аж до мобільного телефону.

Впровадження «хмарних» технологій дозволяє вищим навчальним закладам реалізувати конкурентоспроможні програми багаторівневої підготовки фахівців в контексті виконання національних проектів та вирішенні комплексних регіональних завдань; створити експериментальний майданчик для багатоаспектного, різнорівневого та багатопрофільного відпрацювання професійних доручень із залученням вчених, практиків, представників бізнес-структур і влади.

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

На наступному етапі розглянемо більш детально соціальні інновації в освіті, які набувають унікальної якості соціального механізму реалізації освітніх програм у вищій школі.

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

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

– загальнометодичні інновації –

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

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

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

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

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

– участь університету в розробці та реалізації інноваційної стратегії регіону;

– залучення до співпраці крупних компаній та підприємств;

– наявність інфраструктури, створення на базі університету інноваційних підприємств, що забезпечують ефективну комерціалізацію наукомістких розробок і технологій та виведення їх на ринок (кількість розробок, кількість ліцензійних угод, обсяги отриманих доходів), підготовку кваліфікованих кадрів в області інноваційного та технологічного менеджменту;

– кількість семінарів підвищення кваліфікації викладачів в сфері використанні освітніх інновацій;

- розвиток науково-дослідного потенціалу, збереження кадрів;
- кількість поданих заявок на патентування, отриманих патентів, реалізованих патентів, ноу-хау, отриманих медалей та інших об'єктів інтелектуальної власності;
- участь аспірантів, студентів, наукової молоді у розробці та реалізації інноваційних проектів, в організації інноваційної діяльності на різних ролях - від розробника до керівника малої інноваційної компанії;
- кількість експонатів, представлених на інноваційних виставках різних рівнів;
- участь ВНЗ як базового вузу в експертизі проектів інноваційних конкурсів [7].

Органічне включення інновацій у навчальний процес потребує від ВНЗ виконання наступних умов:

- забезпечення високого професійного рівня професорсько-викладацького складу ВНЗ;
- раціональне поєднання в освітньому процесі усталених класичних методик викладання з активними методами навчання студентів;
- матеріально-технічне забезпечення навчального процесу;
- наявність автономної структури вузу [8].

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

- розвиток існуючих інститутів (правил, законів), що регулюють економічні відносини в інноваційній сфері;
- удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує правовідносини у сфері обігу прав на результати науково-технічної діяльності;
- забезпечення легітимних умов для введення результатів науково-технічної

діяльності в цивільний оборот.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В системі управління конкурентоспроможністю сучасного вищого навчального закладу зростаючу роль відіграють освітні інновації, їх ефективне та раціональне використання, виходячи з цього потрібно творче переосмислення вузівськими управліннями нових форм організації навчального процесу, прогресивних напрямків і методів співробітництва, як на регіональному, так і на національному та міжнародному рівнях. Навчальний заклад повинен самостійно визначати також модель управління інноваційною діяльністю і продукувати потрібні зміни.

Зростаюча конкурентоспроможність ВНЗ завдяки впровадженню освітніх інновацій, проявляється передусім у:

- наукових відкриттях як джерелах інноваційних ідей (що припускають, насамперед, можливість ефективного виходу на ринок) і нових, раніше не використовуваних засобах застосування вже наявного наукового знання;
- випускниках вузу, які є носіями цілісного професійно-освітнього продукту, що має ознаки інноваційності, та володіють не тільки поліпшеними знаннями та навичками, які найбільш задовольняють запити роботодавців, але й «випереджаючими» ці запити здібностями, потенційно здатними продукувати інновації.

Освітні інновації у вищому навчальному закладі можуть бути реалізовані як в традиційних, так і в нових технологіях організації навчального процесу. Це, в свою чергу, вимагає створення відповідної системи управління безперервною розробкою та поширенням нових педагогічних технологій, нових методів, прийомів і методик освітньої діяльності. Розвиток нових інформаційно-інноваційних технологій дозволяє суттєво модернізувати навчальний процес і підвищити ефективність освіти.

Список літератури

1. Сисоєва С. О. Освіта як об'єкт дослідження / С.О. Сисоєва // Науково-методичний журнал «Шлях освіти». – 2011. – №2(60). – С. 5–11.
2. Шевчук А. В. Аналіз факторів інноваційного розвитку регіональних освітніх систем в умовах побудови інформаційного суспільства / А. В. Шевчук // Економічний форум. – 2013. – № 1. – С. 154–160.
3. Бойко Я. М. Освіта та інноваційні технології / Бойко Я.М. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 306–309.
4. Ганаба С. О. Інноваційна спрямованість освіти як філософська проблема / С. О. Ганаба // Гілея: наук. вісн. зб. наук. праць. – К.: ВІР УАН, 2011. – Вип. 50 (№ 8). – С. 560 – 567.
5. Старицька О. П. Важливість інноваційного розвитку вищої освіти при інтеграції в європейське освітнє співтовариство / О. П. Старицька // Інноваційна економіка: Всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2012. – № 1. – С. 32–41
6. Чеха В. В. Создание инновационной

инфраструктуры в образовательном учреждении / В. В. Чеха // Справочник руководителя образовательного учреждения. – 2010. – № 11. – С. 40.

7. Семченко А. А. Новые возможности развития исследовательской и инновационной деятельности в российских вузах / А. А. Семенченко //

Современные исследования социальных проблем. – 2010. – №4. – С. 584–590.

8. Кремень В. Г. Феномен інновації: освіта, суспільство, культура / В. Г. Кремень, В. В. Ільїн, С. В. Пролєєв та ін. [за ред. В. Г. Кременя]. – К.: Педагогічна думка, 2008. – 472 с.

Аннотация

Лидия Антошкіна

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ – МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

В статье рассматривается сущность, содержание и осуществление инновационной деятельности в высшем учебном заведении и их влияние на его конкурентоспособность. Автор подробно изучила два перспективных вида инноваций – информационно-коммуникационную и социальную, определила их преимущества и выгоды от внедрения. Также обозначила условия, которые будут способствовать эффективному внедрению инноваций в образовательный процесс. Особое внимание уделено перспективам, которые открываются в случае успешного тестирования и использования образовательных инноваций.

Ключевые слова: образовательные инновации, инновационные технологии, учебный процесс, образовательный процесс

Summary

Lidiya Antoshkina

INNOVATIONS IN EDUCATION – A METHOD OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF UNIVERSITIES

Article examines the nature of the content and implementation of the activities of the higher education institution of educational innovations and their impact on the competitiveness of the university. Author studied in detail for the two most promising types of innovation HEE - information-communication and social, labeled with their advantages and benefits of implementation. Also identify conditions that will facilitate the effective implementation of innovations in the educational process. Special attention is given to the prospects opened before HEE in case of successful testing and use of educational innovations.

Keywords: educational innovation, innovative technologies, educational process, educational process

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ РЕФОРМУВАНЬ КОНТРОЛЮ У СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ

Угода про асоціацію між Україною та ЄС зобов'язує Україну розглянути питання про європейську конвергенції обліку і контролю. Європейський союз має значні теоретичні розробки та практичний досвід впровадження ефективної системи організації і методики контролю. Цей досвід дуже важливий для споживчої кооперації України при реформуванні контролю та інформаційної системи як основних компонентів ефективного управління та успішного здійснення контролю. Пропонується розпочати реформування з впровадженням організаційно-правових змін, впровадження принципів міжнародного аудиту та контролю, контролінгу.

Ключові слова: європейська інтеграція, реформування кооперації, контроль, кооперативне законодавство, міжнародні стандарти контролю, інформаційні ресурси, контролінг.

Постановка проблеми. Система споживчої кооперації України, яка відзначає у 2016 році 150-річчя утворення першого споживчого товариства, є активним членом світового кооперативного руху – Міжнародного кооперативного альянсу (ICA), Євро Кооп (Euro COOP), Кооперативів Європи (Cooperatives Europe), Світових споживчих кооперативів (CCW).

На шляху до євроінтеграції для багаторівневої системи споживчої кооперації нагальним є удосконалення менеджменту на сучасних засадах, зокрема системи контролю як складової ефективної діяльності.

Учасники конференції у ТНЕУ внутрішньому контролю відводять роль «основної координуючої ланки між всіма функціями управління» [1, с. 15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, постановка завдання. Питанням контролю, аудиту, адаптації міжнародних стандартів аудиту присвячені праці кращих вітчизняних вчених-економістів: Бачинського В.І., Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Гуцайлюка З.В., Дерія В.А., Кірейцева Г.Г., Куцика П.О., Литвина Ю.Я., Пушкаря М.С., Рудницького В.С., Усача Б.Ф., Чумаченко М.Г., Шевчука В.О. та інших.

Закон України «Про споживчу кооперацію» був прийнятий у 1992 році – на початку переходу від планова-регульованої до ринкової економіки. І хоча споживча кооперація завжди мала ринковий механізм функціонування, розвиток світової економічної теорії, удосконалення законодавчого забезпечення господарської діяльності в Україні, інформаційних технологій тощо спонукає до відповідного удосконалення контролю кооперативних підприємств як складової менеджменту, впровадження контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю споживчої кооперації є

демократичний принцип контролю за діяльністю кооперативних підприємств і організацій з боку членів кооперативних організацій – пайовиків.

Розглянемо основні економіко-правові засади кооперативного контролю у таблиці 1.

Базуючись на даних таблиці та фактичному стані контрольно-ревізійної роботи, пропонуємо наступні основні напрями євро інтеграційних реформуваль.

По-перше, відсутність у статутах споживчих товариств вертикальної демократичної підпорядкованості між рівнями кооперативного управління єдиної системи споживчої кооперації України мала б компенсуватись Договорами про делегування повноважень між рівнями управління, але вони не є статутними і сталими. Цей недолік призводить до того, зокрема, що контрольні функції Всеукраїнської спілки обмежуються рівнем обласних та районних споживспілок і не розповсюджуються на базовий, основний рівень – споживчі товариства. Підсистема контролю не є «координуючою ланкою» у системі управління, потребує організаційно-правових змін і доповнень. Статутами не передбачено такого важливого оперативного постійного інструменту контролю як спостережна рада (наглядова рада), що є дієвою практикою в акціонерних товариствах, інших видах кооперації - виробничої, кредитної, сільськогосподарської (напряму реформування - нормативно-правове врегулювання проблемних сфер).

По-друге, демократичний членський контроль у споживчій кооперації має кваліфікаційні кадрові обмеження. Наприклад, до складу ревізійної комісії можуть бути обрані лише члени споживчих товариств. Ст. 20 ж ЗУ «Про аудиторську діяльність» містить заборону на проведення аудиту (ревізії, контролю) аудитором – працівником суб'єкта господарювання, членом органів управління

тощо [5]. Відповідно до Закону аудиторів мають спеціалізовану кваліфікацію, що підтверджується як сертифікатом, так і системою її підвищення.

Таблиця 1

Економіко-правові засади побудови внутрішнього кооперативного контролю у споживчій кооперації

Компоненти контролю	Нормативно-правові засади
1. Складові мети	Ст 3 ЗУ «Про кооперацію» - розвиток самоконтролю [2].
2. Принципи	Ст.4 ЗУ «Про кооперацію» – демократичний контроль пайовиків[2].
3. Спостережна рада	Ст. 17 ЗУ «Про кооперацію» - контроль за додержанням статуту та діяльністю керівництва [2]. В інших нормативних актах і статутах спостережна рада не регламентована
4. Ревізійна комісія	Ст. 18 ЗУ «Про кооперацію» [2], ст. 15 ЗУ «Про споживчу кооперацію» [3], Статути всіх рівнів [4, с.38-129] – контроль за фінансово-господарською діяльністю.
5. Залучення аудиторських організацій	Регламентована тільки у статуті Всеукраїнської центральної спілки споживчих товариств (республіканський рівень) [4, с.128].
6. Комісії кооперативного контролю	Тільки у статутах споживчих товариств (низовий, базовий рівень) [4, с. 56].
7. Делегування контрольних функцій	У Договорах про делегування повноважень вищестоящим кооперативним організаціям – проводити ревізії та перевірки фінансово-господарської діяльності [4, с.156].
8. Зовнішній контроль	Ст. 38 ЗУ «Про кооперацію» - контроль за діяльністю кооперативних організацій здійснюють відповідні органи державної влади в межах своєї компетенції [2].
9. Кваліфікація контролерів	П. 5 Примірного положення про ревізійну комісію: до складу ревізійної комісії можуть бути обрані лише члени споживчих товариств [4, с.181].
10. Характеристика контролю	Оперативність відсутня, задекларовані для оперативного реагування і постійного контролю комісії кооперативного контролю не функціонують. Контроль носить періодичний характер. Концепція стратегічного контролю не затверджена.

Історичний досвід кооперації має багато прикладів належної організації контролю. Наприклад, при Ревізійному союзі українських кооперативів (1905-1945 р.р.) функціонували спеціальні групи ревізорів для окремих секторів кооперативів «для встановленої законом періодичної перевірки діяльності усіх видів кооперативів і ступенів на території Галичини» [6].

Тому актуальним для споживчої кооперації є запровадження у контролі принципів міжнародного аудиту - професійної компетентності, незалежності, об'єктивності, які і є складовими його результативності.

По-третє, удосконалення методологічних засад контролю. Результативна співпраця на європейському просторі залежить від конкурентоспроможності кооперативних підприємств і організацій. Тому необхідно визнати аудит ефективності пріоритетним напрямком розвитку контролю, запровадити нові засади внутрішнього аудиту через застосування загальної організаційно-методичної основи – Лімської декларації керівних принципів контролю, ухваленої Міжнародною організацією

вищих органів фінансового контролю (INTOCAI) [7].

Іншою складовою удосконалення організації і методології контролю є затверджені ІНТОСАІ Стандарти аудиту, які потребують адаптації як для країни, так і для окремих відомств, корпорацій. У споживчій кооперації внутрішній системний контроль розглядається переважно як ревізійна діяльність, а не як процес, що має значно ширші рамки.

Європейський досвід ризикоорієнтованого контролю використовується багатьма фіскальними органами в Україні. Проведення і управління ризиками є нагальним завданням для споживчої кооперації, яка характеризується множиною об'єктів з окремими галузевими властивостями та горизонтально-вертикальними відносинами, перебуває в єдиному економічному вітчизняному ринковому середовищі і має намір інтегруватись у світову економіку.

По-четверте, у споживчій кооперації розірване інформаційне забезпечення контролю між рівнями управління у тому числі і через ліквідацію спеціалізованої оперативної,

квартальної та річної звітності (форми №11, №11- ревізія, оперативні донесення тощо).

Введення у Програму реформування системи управління споживчої кооперації підсистеми ефективного контролю із застосуванням сучасного інструментарію, наприклад, однієї із моделей «COSO» (оцінка середовища контролю, оцінка ризиків, заходи контролю, інформація та комунікація, моніторинг), розроблених INTOSAI спільно з інститутом внутрішніх аудиторів (ІВА), можливе через запровадження сучасного інформаційного кооперативного управлінського поля, організаційно-методичні основи якого описані у праці автора [8, с. 155-157].

Теоретичні дослідження щодо місця та значення контролю в управлінні (один із

головних принципів управління, стадія процесу, підсистема, функція тощо) вважаємо за потрібне розвинути шляхом використання принципів і методів контролінгу, у тому числі і на етапі створення єдиного кооперативного інформаційного поля, що і буде мірилом євроінтеграції.

Отже, Споживча кооперація України має розвинути, побудовану на європейських засадах систему демократичного членського контролю, яка на євро інтеграційному шляху зобов'язана довести рівень управління кооперативними підприємствами та організаціями до рівня розвинутих країн через запровадження інноваційної концепції ефективного управління - контролінгу.

Список літератури

1. Рекомендації учасників ІУ міжнародної науково-практичної конференції «Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні». // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016.- №5. – С. 14-16.
2. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 р. № 1087 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
3. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ (редакція від 09.12.2012 р.)//Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Довідник інструктора організаційно-кооперативної роботи. – К. : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2007. – 432 с.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. №3125-ХІІ // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
7. Лімська декларація керівних принципів контролю, 1977 р. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
8. Кошкарів С. А. Фінансова звітність багаторівневої системи споживчої кооперації України, її інформаційна відповідність сучасним європейським вимогам / С.А.Кошкарів // Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи: Матеріали ХХІІІ Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 травня 2016 р.) – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2016. – 172 с.

Анотація

Степан Кошкарів

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ КОНТРОЛЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС обязывает Украину рассмотреть вопрос о европейской конвергенции учета и контроля. Европейский союз имеет значительные теоретические разработки и практический опыт внедрения эффективной системы организации и методики контроля. Этот опыт очень важен для потребительской кооперации Украины при реформировании контроля и информационной системы в качестве основных компонентов эффективного управления и успешного осуществления контроля. Предлагается начать реформирование с внедрения организационно-правовых изменений, внедрения принципов международного аудита и контроля, контроллинга.

Ключевые слова: европейская интеграция, реформирование кооперации, контроль, кооперативное законодательство, международные стандарты контроля, информационные ресурсы, контроллинг.

Summary

Stepan Koshkarov

MAIN TRENDS EUROPEAN INTEGRATION REFORM CONTROL IN THE CONSUME COOPERATIVES

The Association Agreement between Ukraine and the EU obliges Ukraine to consider European convergence of accounting and control. European Union has best practices for effective system of control implementation. This experience is very important for the consumer cooperation of Ukraine to reform its control and informational system as key components of its effective management and successful implementation of controlling. It is proposed to start reforming with the introduction of organizational and legal amendments, implementation of principles of international auditing and control, controlling.

Keywords: European integration, reforming of the cooperation, cooperative legislation, international standards of control, information resources, controlling.

© Вардеванян В.А., Бабух І.Б., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ФІРМОВИЙ СТИЛЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Розглянено суть фірмового стилю. Визначено основні елементи фірмового стилю та їх взаємозв'язок. Розглядаються особливості розробки фірмового стилю. Окреслено значення фірмового стилю як головного елементу маркетингових комунікацій банків і важливість використання фірмового стилю у комерційній діяльності банку.

Ключові слова: *фірмовий стиль, комерційна діяльність, маркетингові комунікації, реклама, логотип, слоган.*

Постановка проблеми. В умовах загострення конкурентної боротьби, посилення кризових явищ в економіці та перенасичення інформацією комунікаційних каналів перед компаніями особливо гостро стоїть проблема помітності. Пересічному споживачу надзвичайно важко орієнтуватися у великих масивах інформаційних потоків про товари та альтернативні можливості задоволення власних потреб. Часто інформація потрапляє до цільової аудиторії фрагментами, що унеможлиблює налагодження контакту із покупцем. За таких умов виграє те підприємство, яке закарбує своє повідомлення у найкоротше звернення. Цим пояснюється ефективність роботи брендів на ринку, як основного комунікаційного засобу підприємства. Водночас, саме фірмовий стиль є тим елементом маркетингових комунікацій, який об'єднує в єдину систему усі інші: рекламу, стимулювання збуту, PR, прямиї маркетинг, особистий продаж, брендинг та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фірмовий стиль як інструмент рекламної комунікації у своїх роботах досліджували І. Попова [1], С. Махнуша та Є. Косолап [2], Ф. Джефкінс [3], М. Лучак [4], О. Звягінцева [5], Дж. Россітер та Л. Персі [6, с. 354-355], А. Овруцький [7, с. 28-29], Н. Дембіч та С. Михайлов [8], Б. Шміт та А. Сімонсон [9], А. Бізюк та Д. Віткаленко [10]. У згаданих розвідках дослідники торкалися в основному питань з'ясування суті фірмового стилю у цілому, його окремих елементів та значення, яке має система фірмової ідентифікації для формування потрібного образу компанії чи торгової марки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час, фірмовий стиль у цих роботах не є об'єктом поглиблених наукових розвідок. Хоча у прикладному аспекті він виявляється базовим об'єктом для розробників рекламних кампаній. У нашому

дослідженні ми розглянемо деякі аспекти розробки фірмового стилю підприємства.

Формування цілей статті. У статті ми зупинимось на таких основних моментах:

- 1) розглянемо різні підходи до трактування суті фірмового стилю;
- 2) визначимо основні елементи фірмового стилю;
- 3) визначимо взаємозв'язок між різними елементами фірмового стилю;
- 4) окреслимо важливість використання фірмового стилю у комерційній діяльності банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фірмовий стиль є необхідним атрибутом комерційної діяльності підприємства, оскільки він забезпечує швидку ідентифікацію споживачем продукції вподобаної марки. Появу фірмового стилю пов'язують із діяльністю Петера Беренса на посту художнього директора електропромислового концерну Німеччини АЕГ (1907 – 1909 р.р.). Як наполягає В. Глазичев, саме Петеру Беренсу належить спроба уперше сформувавати яскраво виражений образ компанії з-поміж інших промислових компаній на основі єдиних художньо-стильових принципів формотворення широкого об'єктного ряду – від логотипу компанії, графіки, її документації та реклами, продукції, що випускається, до архітектури виробничих будівель та торговельних представництв [8, с. 382].

Н. Дембіч та С. Михайлов зауважують, що у лексиконі радянських економістів поняття «фірмовий стиль» з'явилося у 1960-1970-х роках. Фірмовий стиль на той час розглядали як сукупність візуально сприйнятих ознак, що викликають у споживача стійкий стереотип конкретної промислової чи торговельної компанії [8, с. 382]. За А. Овруцьким під фірмовим стилем слід розуміти сукупність формально-змістовних елементів рекламних повідомлень, які за рахунок своєї цілісності,

гармонійності та системного використання в усіх рекламних комунікаціях формують необхідний образ виробника або товару [7, с. 28-29]. Дж. Россітер та Л. Персі наголошують на тому, що фірмовий дизайн (фірмовий стиль) це «...потужний засіб представлення образу компанії у бажаному ракурсі» [6, с. 355]. С. Махнуша наполягає на тому, що в основі успішного фірмового стилю знаходиться візуальна символіка. Під такою вона розуміє «брендинг як набір колірних, графічних, словесних, друкарських, дизайнерських констант, що забезпечують візуальну та змістовну єдність товарів (послуг), усієї вихідної від фірми інформації, її внутрішнього і зовнішнього оформлення» [2, с. 95].

Із наведених визначень випливає, що головною функцією фірмового стилю виступає комунікативна, оскільки саме фірмовий стиль забезпечує перший контакт із споживачем, ідентифікацію виробника на ринку та його продукції, сприяє створенню позитивного ставлення до торгової марки та скорочує час акту покупки. Звісно, коли мова йде про комунікацію то потрібно враховувати й інші важливі аспекти. Крім маркетингової складової, Н. Дембич та С. Михайлов говорять про культурологічну. Остання дозволяє розглядати фірмовий стиль «як один із головних проектних методів дизайну, який спрямований на формування стилістичної моделі художнього впорядкування предметно-просторового середовища, через об'єднання стилістично в межах єдиної творчої концепції дуже різноманітні предмети» [8, с. 384]. Б. Шміт та А. Сімонсон досліджують естетичну концепцію у створенні фірмового стилю, та доводять необхідність її інтеграції у процеси створення та управління фірмовим стилем компанії [8, с. 41, 69]. Також можна говорити і про виховний аспект фірмового стилю. Йдеться про формування у споживача своєрідних опцій сприйняття інформації про товари та компанії.

Основними елементами фірмового стилю є товарний знак, фірмовий шрифтовий напис, фірмовий блок, фірмовий лозунг (слоган), фірмовий комплект шрифтів, корпоративний герой, корпоративний набір кольорів, інші фірмові константи [10, с. 31], список яких можна продовжувати до кількох десятків. Більшість дослідників виокремлюють приблизно той самий набір елементів системи фірмового стилю. Б. Шміт та А. Сімонсон наголошують на необхідності розуміння фірмового стилю не лише через елементи візуальної ідентифікації – логотипи, візитки, буклети, реклама тощо. Вони наполягають на необхідності сприйняття образу компанії. Цей образ з одного боку є результатом

використання фірмового стилю, а з іншого – виступає рушійною силою, основою концепції будови фірмового стилю та змін його компонентів [8, с. 63].

Для створення ефективної системи фірмового стилю, потрібно сформувати стійкий зв'язок між його елементами. Як правило розробкою фірмового стилю займаються спеціалізовані рекламні та дизайнерські агенції, оскільки така робота має низку специфічних особливостей. А. Бізюк та Д. Віткаленко [10, с. 32] виокремлюють п'ять основних етапів розробки фірмового стилю:

1) підготовчий етап, який полягає у зборі, аналізі та інтерпретації ринкової інформації, що стосується підприємства та його продукції, формування корисного масиву інформації;

2) етап концентрації на зібраних матеріалах та концепції позиціонування торгової марки;

3) етап інкубації ідей, який полягає в генеруванні ідей бажаного іміджу, асоціативних рядів та візуальних засобів їх досягнення;

4) етап просвітлення, ціль якого полягає в пошуку та виявленні потрібних символів для правильного відображення позиції та образу торгової марки, здійснюється їх відсів, підбір кольорів, шрифтів, графічних складових тощо. На виході мають бути розроблені два-три варіанти дизайн-проектів фірмового стилю компанії;

5) заключними етапами є аналіз та презентація проектів. Головними критеріями аналізу на цій стадії є відповідність фірмового стилю необхідному рівню виразності (через відповідність асоціативного ряду, графічних рішень з позицією торгової марки), універсальності (можливість адаптації візуального ряду до будь-якого формату рекламних носіїв чи комунікативного каналу), гнучкості (легкість додавання нових елементів фірмового стилю, адаптації до контексту різних подій тощо, без втрати концептуальної основи системи ідентифікуючих елементів) та адекватності (наприклад – відповідність обіцянки реальним можливостям підприємства).

Фірмовий стиль не випадково називають системою ідентифікуючих елементів, які дозволяють вигідно відрізнитися від інших банків на ринку.

Прийнято вважати, що центральним елементом фірмового стилю банку виступає логотип установи. Він є базою для вибору кольорової гами, геометричних конструкцій дизайну та композиції тощо, усе решта є похідним. Але бувають випадки, коли логотип банку важко ідентифікувати, зрозуміти, прочитати, викликати потрібні асоціації. Тоді

слід переносити центр з логотипу на інший елемент фірмового стилю. Таким елементом може бути салоган, корпоративний герой або продукт компанії. У випадку із фірмовим стилем ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «Ощадбанк»,

крім словесного логотипу (рис. 1), такими салоганами були: для «ПРИВАТБАНК» - «Ваша точка опори!», а для «Ощадбанк» - «Завжди поруч» (рис. 2).

Логотипи банків з домінуючим червоним кольором



Логотипи банків з домінуючим синім кольором



Логотипи банків з домінуючим зеленим кольором



Логотипи банків з іншими домінуючими кольорами



Рис. 1. Логотипи банків

Оскільки логотипи банківських установ складні за будовою та прочитанням, прийнято використовувати їх словесні форми. Словесна форма логотипу дозволяє зафіксувати складну форму графічного втілення знаку установи у свідомості контактної аудиторії. Підкріплюючим елементом композиції з графічного та словесного логотипу являються спеціально розроблені

салогани, які виражають концепцію діяльності установи на ринку. Для ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» - таким салоганом став «Ваша точка опори!», а для «Ощадбанк» - «Завжди поруч». Композиція зі салогану та логотипу, кольорового фону та кольору текстової частини утворюють фірмовий блок, який у подальшому

використовувався в усіх рекламних матеріалах (рис. 2 та 3).

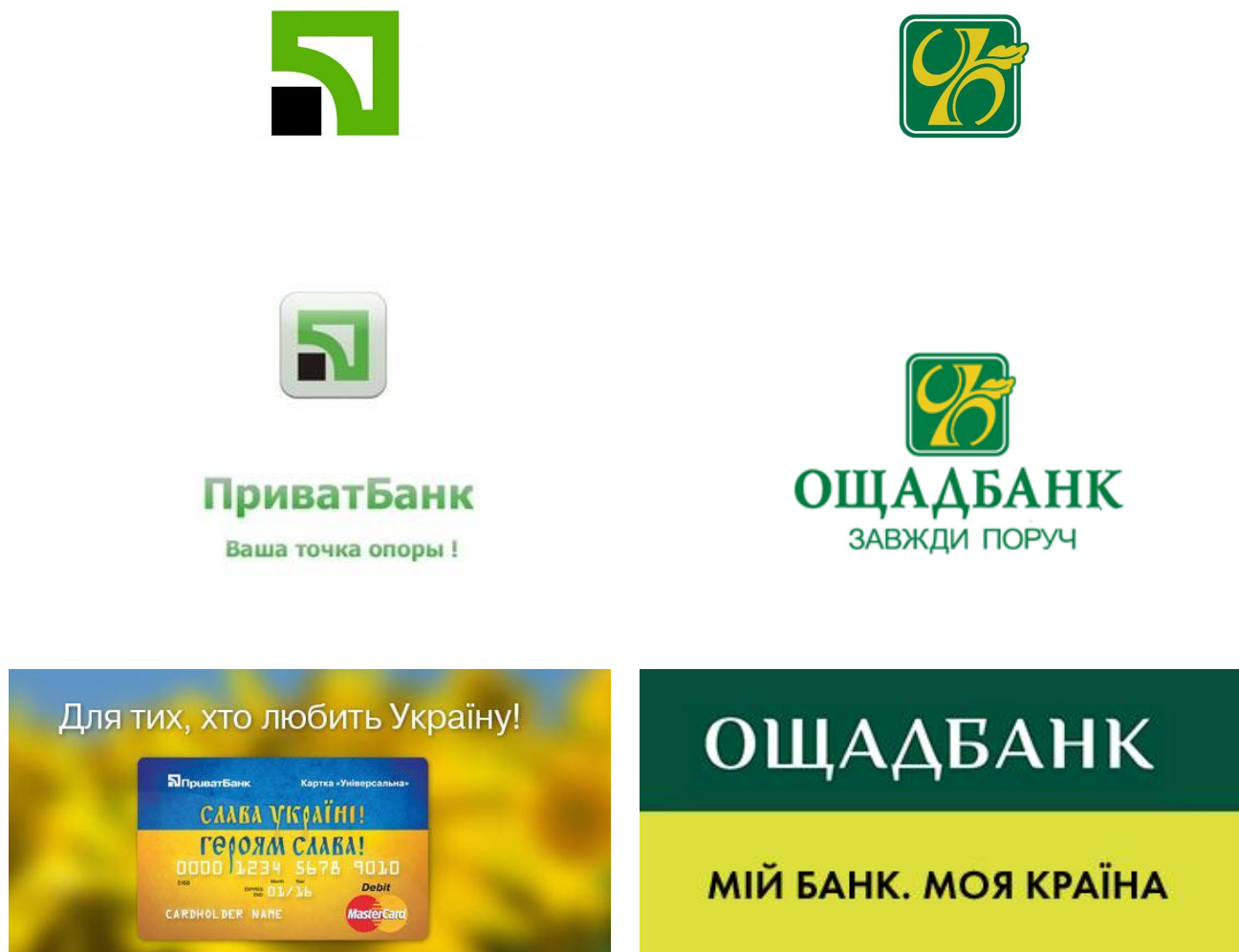


Рис. 2. Логотипи та слогани ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «Ощадбанк»

Одна із вимог, яка висувається до фірмового стилю, це можливість легкої адаптації до особливостей різних носіїв реклами з одночасним збереженням цілісності сприйняття інформації. На рис. 3 ми бачимо різні композиції використання фірмового блоку, але це не заважає контактним аудиторіям цілісно зчитувати закарбовану інформацію. Цілісність сприйняття забезпечується завдяки розумінню функціональних можливостей кожного з носіїв рекламного звернення. Для банківських установ використання фірмового стилю важливо для швидкої ідентифікації відділень та місць розташування банкоматів, для позиціонування банківських продуктів серед аналогічних послуг своїх конкурентів. Ще одна проблема з якою неодмінно стикаються банківські установи – це мінлива фінансово-економічна ситуація в країні. Її погіршення змінює ставлення потенційних споживачів банківських продуктів до банківської системи країни у цілому та до конкретних банків

зокрема. Фірмовий стиль дозволяє забезпечити ефективну комунікацію з клієнтами банку, знімати бар'єри, що виникають на рівні довіри до банку. Слоган являється універсальним засобом для зняття таких бар'єрів, якщо концептуально були правильно виставлені опції у роботі самого банку та композиції основних елементів його фірмового стилю. Такі зміни у характері слоганів ми можемо помітити у ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «Ощадбанк», які відбулися приблизно в один і той самий період. ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» змінив свій слоган з «Ваша точка опори!» на «Для тих, хто любить Україну!». АТ «Ощадбанк» свій старий слоган «Завжди поруч» змінив на «МІЙ БАНК. МОЯ КРАЇНА». Крім того АТ «Ощадбанк» провів повний ребрендинг – був змінений логотип банківської установи (рис. 2). На думку розробників нового стилю, новий стиль мав би зробити банк ближчим до народу України [12].

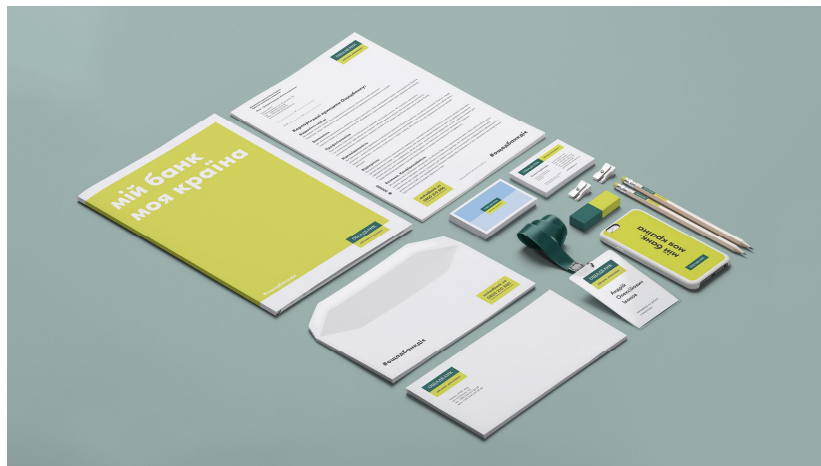


Рис. 3. Приклади правил застосування фірмового стилю ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «Ощадбанк» на різних рекламних носіях

Вигода від використання фірмового стилю у комерційній діяльності банку очевидна:

- по-перше, використання фірмового стилю значно зменшує витрати на рекламні розробки та рекламні бюджети загалом, оскільки потрібно менше часу для розробки макетів рекламних повідомлень про різноманітні акції;
- по-друге, у споживачів у разі збільшуються можливості ідентифікації банківської установи на ринку та в потоках різних каналів комунікацій, це, у свою чергу, пришвидшує акт споживання банківського продукту, збільшує обсяги продажів та прибутки банків;
- по-третє, у таких банків кращий імідж, оскільки фірмовий стиль спрямовує зусилля

банківських установ у визначене русло та значно економить час споживачу;

- по-четверте, банківським установам з хорошим фірмовим стилем легше вести конкурентну боротьбу на ринку, оскільки швидкість донесення інформації є кращою, ніж у банків, які мають гірший за якістю фірмовий стиль.

Для формування ефективного фірмового стилю банку потрібно вести постійну роботу над вивченням ринку, зміною звичок споживачів та зміною трендів. Ефективним є той фірмовий стиль, який одночасно є помітним, зрозумілим, привабливим та сучасним.

Список літератури

1. Попова И.Н. Алгоритм формирования и поддержания бренда розничной торговой сети / И.Н. Попова // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», Выпуск 2, март-апрель 2014. – Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/algoritm-formirovaniya-i-podderzhanija-brenda-rozничnoy-torgovoy-seti>. – Название с экрана.
2. Махнуша С.М. Аналіз бренд-колористики як інструменту впливу на цільову аудиторію бренда / Махнуша С.М., Косолап Є.М. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – с. 95 – 104. –

[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_2_95_104.pdf. – Название с экрана.

3. Джефкінс Ф. Реклама: [Практ. посіб.]; [Пер. з 4-го англ. вид.] / Ф. Джефкінс [Доповнення і редакція Д. Ядіна]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 456 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pidruchniki.com/17481012/marketing/firmoviy_stil. – Название с экрана.

4. Лучак М. Значення фірмового стилю у створенні іміджу туризму / Лучак Маріола // Інноваційна економіка. - № 5 (43), 2013. – с. 184 – 189. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja-&uact=8&ved=0ahUKEwiF7f6L0dzPAhWnA5oKHVvN Dj4QFghTMAk&url=http%3A%2F%2Ffirbisnbuv.gov.ua%2Fcgibin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Finek_2013_5_48.pdf&usq=AFQjCNF1_y33vdk.VfC74tAPxb6EVtXeMg&sig2=qZ0_vvR4L o3tbXtjhwAPNQ&bvm=bv.135974163,d.bGs. – Название с экрана.

5. Звягінцева О.Б. Розроблення фірмового стилю харчового підприємства – виробника соняшникової олії / О.Б. Звягінцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 4, Т. II, 2011. – с. 83 – 88. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_83_88.pdf.

6. Росситер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров / Росситер Дж.Р., Перси Л. [пер. с англ.], [Под. ред. Л.А. Волковой]. – СПб.: «Издательство «Питер»», 2000. – 656 с.

7. Овруцкий А.В. Анатомия рекламного образа / Овруцкий А.В., Пономарёва А.М., Тищенко И.Р.,

Крылова А.В., Шубина И.Б. [Под общ. ред. А. В. Овруцкого]. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с.

8. Дембич Н.Д. О двойственности природы фирменного стиля / Дембич Н.Д., Михайлов С.М. // Мир науки, культуры, образования. – № 6 (37), 2012. – с. 382 – 384. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/dvoystvennosti-prirody-firmennogo-stilya-1>. – Название с экрана.

9. Шмит Б. Эстетика маркетинга: Стратегия менеджмента, создания бренда и имиджа компании / Шмит Бернд, Симонсон Алекс [пер. с англ. Е.В. Швеца]. – М.: АСТ: Транзиткнига, 2005. – 395 с.

10. Бизюк А.В. Методика создания корпоративного стиля / Бизюк А.В., Виткаленко Д.О. // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – № 1/10 (49), 2011. – с. 31 – 33. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-sozdaniya-korporativnogo-stilya>. – Название с экрана.

11. Вардеванян В.А. Приховані можливості класичних рекламних засобів у формуванні іміджу підприємства / В.А. Вардеванян // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2014. – Вип. 4. (56) Економічні науки. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN_UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILEA=&2_S21STR=Vchtei_2014_4_20. – Назва з екрану.

12. Мій банк. Моя країна. Ощадбанк: Дизайн, Комунікація, Стратегія. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uk.fedoriv.com/work/oschadbank/>. – Назва з екрану.

Аннотация

Вардан Вардеванян, Ілона Бабух

ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Рассматривается сущность фирменного стиля. Определены основные элементы фирменного стиля и их взаимосвязи. Рассмотрены особенности разработки фирменного стиля. Обозначено место фирменного стиля в системе маркетинговых коммуникаций банков и важность его использования в коммерческой деятельности банка.

Ключевые слова: фирменный стиль, коммерческая деятельность, маркетинговые коммуникации, реклама, логотип, слоган.

Summary

Vardan Vardevanyan, Ilona Babukh

CORPORATE IDENTITY AS A BASIC ELEMENT IN THE MARKETING COMMUNICATIONS BUSINESS OF THE BANKS

Examined the essence of corporate identity. Determined the main elements of corporate identity and its relationship. Determined peculiarities of development of corporate identity of a bank. Outlined importance of corporate identity as a core element of marketing communications of the enterprise and importance of the corporate identity in commercial activity of a bank.

Keywords: corporate identity, commercial activity, marketing communications, advertising, logo, slogan.

© Жалба І.О., 2016

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівці

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ В ІНТЕРНЕТІ ТА НЕСТАНДАРТНИХ РЕКЛАМНИХ ЗАСОБІВ

Досліджуються тенденції розвитку реклами в мережі інтернет і застосування нестандартних рекламних засобів. Проаналізовано відношення керівників підприємств до засобів передачі реклами, видів реклами та зміну традиційних носіїв реклами на нестандартні. Запропоновано пріоритетні напрямки застосування інтернет-маркетингових комунікацій та реклами у діяльності підприємств.

Ключові слова: реклама, рекламна кампанія, медіа ринок

Актуальність проблеми. У сфері рекламної діяльності особливе місце займає підсистема інтернет-маркетингових комунікацій, оскільки направлена на кінцевого споживача та дає змогу отримати зворотній зв'язок із ним. Реклама є одним з основних елементів системи маркетингових комунікацій та важливим мотиваційним фактором торгівлі. Вітчизняний споживач у зв'язку із зниженням реальних доходів, більш детально вивчає пропозицію товарів на ринку, цінову політику, стає вимогливішим до якості товарів, ширини та глибини асортименту, рівня сервісного обслуговування, а також до оригінальності рекламного продукту. У зв'язку з цим підприємствам торгівлі доводиться займатись збором інформації, щоб об'єктивно оцінювати ситуацію в ході реалізації рекламних кампаній в мережі Інтернет, проводити дослідження популярності бренду, знижувати маркетингові ризики та визначати ставлення та активність аудиторії в мережі Інтернет. У зв'язку з цим обрана тема є особливо актуальною.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми. Загальнотеоретичні положення та окремі аспекти методологічних підходів до тенденцій розвитку реклами в Інтернеті викладені в працях відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: Т. Амблер, І.В. Гамова, Т.В. Дубовик, О.В. Зозульов О.В., О.М. Мельникович, Дж. Лейхифф, Дж. Майерз, Є.В. Ромат, Т.О. Примака, А. Пулфорд.

Окремі аспекти розвитку реклами в мережі Інтернет та соціальних мережах розглянуті у наукових працях: Н. Харченко, Т. Примака, Н. Рожкова, Г. Мозгової. Незважаючи, на значну кількість публікацій з даної теми, невирішеними залишаються питання результативності та подальшого розвитку реклами в Інтернет та соціальних мережах.

Метою статті є виявлення оптимальних видів реклами в мережі Інтернет та

нестандартних видів реклами з урахуванням клієнт-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Особливістю рекламування на території України є те, що лідером на ринку засобів передачі рекламного звернення ще 3-4 роки тому було телебачення. При цьому 20% з усього, що бачить людина на екрані складає реклама, оскільки в Законі України "Про рекламу" зазначено, що 20% часу від однієї години відводиться на рекламу [1, ст. 13]. За даними досліджень в Україні більше 60% інформації молодь отримала з телевізора ще кілька років тому [2, с. 25]. Проте на сьогодні ситуація на медіа ринку змінюється, молоде покоління від 16 до 30 років все більше часу проводять в мережі Інтернет. Ці цифри повинні насторожувати населення з одного боку і надавати поле для роздумів рекламистам. За даними опитувань найбільше звертають увагу на рекламу – домогосподарки (30%), діти і пенсіонери (20%) [2, с. 26].

Протягом останніх п'яти років ситуація на медіа ринку суттєво змінюється: масове поширення гаджетів, операційних систем в мобільних телефонах, інтенсивне поширення мережі Інтернет, поява безпроводного інтернету в громадських місцях, на площах міст полегшила доступ до інформації у світовій мережі Інтернет. Відповідно це призводить до переорієнтації частини активного населення України з телевізійного простору до Інтернет-мережі. Так за даними досліджень обсяг ринку Інтернет реклами у 2015 році становив 2,355 млрд. грн., продемонструвавши зростання на 11% порівняно з 2014 роком. Прогнозується, що за підсумками 2016 року ринок Інтернет-реклами в Україні продовжить своє зростання і досягне 17 % [3, с.19].

Зростання ринку Інтернет-реклами пов'язано із збільшенням кількості користувачів мережею Інтернет та до переорієнтації частини активного населення України з телевізійного простору до

Інтернет-мережі. Аудиторія, яка у 2011 р. щодня користувалась Інтернетом в Україні, складала близько 10%, а це більше 4,5 млн. чол. У віці 18-25 років 50% споживачів користуються Інтернетом, при цьому вони складають лише 11,9% телеаудиторії [2, с. 26]. За дослідженням Київського міжнародного інституту соціології, станом на лютий 2016 року мережею Інтернет користувалися 61,5% дорослого населення, річний темп приросту склав 8% до попереднього року [4].

За таких умов використання традиційних підходів: медіареклама та інтенсивний вплив на свідомість споживачів, плюс широка представленість у торговельних мережах не дають бажаної ефективності, як раніше.

Автором було проведено опитування керівників відділів маркетингу та керівників підприємств, які засновані та функціонують у м. Чернівці та області. Ми отримали наступні результати, які дають відповіді на поставлені запитання. Так серед опитаних підприємств 16% – не рекламують власну продукцію взагалі, 52% рекламують з використанням одного виду реклами, і 68% рекламують продукцію з використанням двох і більше видів реклами. Найбільш популярними видами реклами на ринку м. Чернівці є зовнішня реклама – її використовують 25% опитаних респондентів, наступний за популярністю вид реклами, який замовляють місцеві суб'єкти господарювання – це друкована реклама (24%) та реклама на радіо (17%), менш популярною є телевізійна реклама, яку замовляють 12% опитаних, на сувенірну рекламу та рекламу в Інтернет припадає – 16%.

Оскільки традиційні види реклами є досить дорогими для місцевих суб'єктів господарювання, то більше половини використовують лише один вид реклами. Але для посилення дії традиційних видів реклами доцільно застосовувати оригінальні, новітні види реклами та комунікаційні технології. Безкоштовні рекламні агенти – значно підвищують ефективність рекламного повідомлення. Зазначені нестандартні рекламні технології "wom technology", "city teaser", "Інтернет teaser" є складовими вірусного маркетингу. Головний критерій, що об'єднує всю нестандартну рекламу є використання носіїв, що раніше не використовувалися.

Зразками нестандартних засобів передачі рекламних звернень є нестандартне оформлення зупинок громадського транспорту, креативність конструкції лавочок у парках у вигляді рекламних товарів; оригінальні рекламні конструкції сміттєвих баків, реклама в салонах громадського транспорту. Розташовані поряд

рекламні слогани та корпоративні герої фактично виступають у ролі "city teaser", що призводить до обговорення в суспільстві, споживачі розповідають про це своїм друзям, родичам, знайомим. Таким чином, виникає усне рекламування товару серед споживачів – "wom technology".

Контекстна реклама серед засобів Інтернет-реклами займає особливе місце, оскільки передбачає показ релевантних оголошень на основі контенту, що переглядається споживачем [5, с. 110]. В основі використання контекстної реклами лежить твердження, що споживчі переваги щодо контенту, який переглядається, вказують на зацікавленість споживача у тих чи інших товарах. Першим хто розробив та запропонував рекламну платформу для контекстної реклами була Google.

При проведенні інтернет-реklamних кампаній в умовах інтеграції з нестандартними носіями реклами доцільно збирати первинні дані за такими групами:

1. Дані, які аналізуються під час проведення Інтернет-реklamної кампанії:

- Оцінка та характеристика користувачів у соціальних мережах (за такими даними: вік, захоплення, приріст спільнот за період, кількість унікальних відвідувачів та переглядів, географія, активність охоплення).

- Дані про проведення Інтернет-реklamної кампанії в соціальній мережі (аналізується за такими характеристиками: витрати – кількість коштів, CTR – ефективність оголошення, кількість переходів по оголошенню, поділене на кількість показів; вимірюється у відсотках, якщо було обрано оплату за переходи, цей параметр буде також впливати на частоту показів оголошення: більш оригінальні та цікаві оголошення мають більше шансів на те, щоб з'явитись на сторінках, що завантажуються користувачами). Охоплення – це кількість унікальних користувачів, яким хоча б раз було показано рекламне оголошення, переходи на сайт за посиланням (застосовується переважна для відео).

- Дані про поточні позиції рекламованого бренду в мережі Інтернет до проведення інтернет-реklamної кампанії, серед яких основними є:

- тенденції відвідування сайту (можна відслідкувати за допомогою сервісу «Google Analytics»);

- аналіз спільнот у соціальних мережах (аналіз за допомогою статистичного кабінету групи, рекламного кабінету соціальної мережі та сервісу аналізу спільнот);

- аналіз згадувань про рекламований бренд в мережі Інтернет (за допомогою сервісу «Social Mention» та «Marketing Grader»)

• Дані про поточні витрати інтернет-рекламних кампаній (за допомогою сервісу «Google Analytics» здійснюється щоденний моніторинг за такими показниками: вартість контактів, кількість переходів, кількість показів, CTR, звідки користувач перейшов на необхідну сторінку).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, для підвищення кінцевих результатів рекламних кампаній підприємствам доцільно застосовувати: медійні види реклами, нестандартні носії реклами та інформаційну аналітичну підсистему Інтернет-маркетингових комунікацій. Шляхами покращення інформаційно-аналітичного забезпечення може бути:

➤ Створення єдиної інформаційної системи, яка б складалась із наступних підсистем: підсистема даних, про результати досліджень рекламowanego бренду перед запуском Інтернет-рекламної комунікації; підсистема даних про конкурентне середовище в мережі Інтернет.

➤ Також варто розглядати такі підсистеми даних про поточні результати інтернет-рекламних кампаній (за періодами) та підсистемами даних про результати маркетингових кампаній.

Отже, нестандартні носії реклами невзможливо повністю замінити традиційну рекламу, адже для охоплення широкого кола цільової аудиторії без використання телебачення важко обійтись. Тому доцільно застосовувати нестандартну рекламу інтегровано з традиційними видами реклами та видами реклами в Інтернеті в поєднанні з Інтернет маркетинговими комунікаціями.

Список літератури

1. Про рекламу: закон України // Урядовий кур'єр. – 2003 р. – 24 вересня.
2. Алес М. Професіоналізм комунікації / Мартин Алес //Компаньйон. – 2009. – № 37(658). – с. 24-26.
3. Поклонська Л.С. Дослідження рекламного ринку / Л.С. Поклонська // Технологический аудит и резервы производства. № 4/5 (30). 2016. – с. 4-13.
4. Харченко Н. Динаміка використання Інтернет в Україні: лютий-березень 2016 р [Електронний ресурс] / Н.Харченко. Режим доступу: [http://kiis.com.ua / lang = ukr&cat&page=3](http://kiis.com.ua/lang=ukr&cat&page=3).
5. Чаплінський Ю.Б. Контекстна реклама: сутність та перспективи використання / Чаплінський Ю.Б., Нікульча В.А. // Матеріали X науково-практичної конф. (м. Київ, 18 листоп., 2016 р) відпов. ред. Є.В. Ромат. – КНТЕУ. – 2016. – 124 с.

Аннотация

Илья Жалба

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ И НЕСТАНДАРТНЫХ РЕКЛАМНЫХ СРЕДСТВ

В статье исследуются тенденции развития рекламы в сети Интернет и применения нестандартных рекламных средств. Проанализировано отношение руководителей предприятий к средствам передачи рекламы, виды рекламы и изменение традиционных носителей рекламы на нестандартные. Предложены приоритетные направления применения интернет-маркетинговых коммуникаций и рекламы в деятельности предприятий.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания, медиа рынок.

Summary

Illia Zhalba

TRENDS ONLINE ADVERTISING AND NON-ADVERTISING MEDIA

The article investigates trends of advertising on the Internet and the use of innovative advertising tools. The ratio of managers to the means of transmission of advertising, types of advertising and changing traditional media advertising to custom are analyzed. A priority directions of Internet advertising and marketing communications in the enterprise is suggested.

Keywords: advertising, advertising campaign, media market.

© Пімонова К.А., Годована А.С., Лободзинська Т.П., 2016
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ

СТАН І КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто основні підходи щодо визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ) та форми реалізації концепції КСВ. З'ясовано причини необхідності та позитивний ефект від впровадження КСВ підприємствами України. Визначено вплив на функціонування господарського комплексу України має реалізація концепції КСВ. Проаналізовано основні напрями стратегії КСВ та ступінь ефективності її реалізації у ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ». Виявлено основні проблеми втілення концепції соціальної відповідальності організаціями і запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, стратегія КСВ, концепція КСВ, поняття КСВ, ефективність.

Постановка проблеми. Підприємницький сектор є найважливішою складовою функціонування господарських комплексів розвинених країн та країн, що розвиваються. Так чи інакше ці підприємства мають прямий або опосередкований вплив на суспільство. У 60-х роках ХХ століття популярним стало використання терміну «корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ). Сьогодні така концепція є невід'ємною частиною стратегії діяльності великих та малих підприємств у всьому світі. Україна не є винятком: все популярнішим стає впровадження основних принципів КСВ у діяльність організацій, що були запропоновані на Всесвітньому Економічному Форумі у Давосі 31 січня 1999 р. Генеральним секретарем Організації Об'єднаних Націй Кофі Аннаном. Важливим є дотримання концепції КСВ підприємствами металургії України у всіх її напрямках, з акцентом на еколого-економічну складову, бо саме ця галузь є одним з вагомих забрудників атмосфери у державі станом на 2015 р. (30,5% від загального обсягу викидів забруднюючих речовин) [1]. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю підвищення соціальної відповідальності підприємств України для їх закріплення не тільки на вітчизняному, а й світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У світовій практиці розвитку корпоративної соціальної відповідальності приділяється значна увага. Дослідженню зазначеної проблематики присвячено роботи таких зарубіжних науковців, як У. Баффетт [2], Дж. Вуд [3], Ф. Котлер [4], М. Фрідмен [5]. Серед вітчизняних дослідників, які вивчають питання корпоративної соціальної відповідальності, слід виділити Т. В. Калінеску [6], Н. О. Купіну [7], Н. А. Супрун [8]. Однак, важливим є постійний аналіз ступеня та

ефективності впровадження принципів КСВ підприємствами України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Базуючись на основних принципах КСВ та зарубіжному досвіді організацій по його впровадженню, проведено поточний аналіз стану реалізації концепції КСВ на підприємствах України та детальне дослідження соціальної звітності ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ», проаналізовано основні напрямки сталого розвитку даного підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу рівня соціальної відповідальності на підприємствах України на прикладі ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» з метою виявлення наявних проблем впровадження концепції КСВ для визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. КСВ є невід'ємною складовою процесу покращення репутаційного менеджменту, дозволяє організації посилювати свої конкурентні переваги за допомогою впровадження певних соціальних програм як для суспільства, так і для внутрішнього середовища самого підприємства. Крім того, КСВ надає організаціям поштовх для оптимізації операційних процесів та зменшенню витрат, є одним з чинників підвищення лояльності інвесторів та налагодження стосунків із державним сектором і суспільством.

Після популяризації поняття «корпоративна соціальна відповідальність» у 60-х роках минулого сторіччя, значна низка вчених почали подавати своє трактування даному поняттю. Основні з цих визначень, що, на нашу думку, є найбільш актуальними сьогодні, подано у табл. 1.

Підходи до обґрунтування поняття «КСВ»

Джонна Дж. Вуд	Корпоративна соціальна відповідальність (також корпоративна совість, корпоративне громадянство або стійкість відповідального бізнесу) - це форма корпоративного саморегулювання, яка інтегрована в бізнес-модель. КСВ функціонує як механізм саморегулювання, допомогою якого є моніторинг діяльності бізнесу та забезпечення його активного дотримання закону, етичних норм та міжнародних стандартів.
Мілтон Фрідмен	Існує одна і тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використати свої ресурси і займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутків, при умові дотримання правил гри, займатися відкритою і вільною конкуренцією, без обману і шахрайства.
Філіп Котлер	Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів.
У. Баффетт	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 .
Офіційний сайт Конфедерації роботодавців України	Корпоративна соціальна відповідальність – це добровільна ініціатива власників компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, які мають на меті якісне удосконалення зовнішнього для компанії або організації середовища.

Джерело: [3, с. 702; 5, с. 122; 4, с. 23; 2, с. 35; 9]

Виходячи з проаналізованих визначень, КСВ будемо розглядати як механізм досягнення підприємством успіху у своїй комерційній діяльності методами, які базуються на морально-етичних принципах співтовариства й захисті навколишнього середовища.

Оскільки впровадження КСВ на підприємствах у світі набувало все більшої популярності, почалась активна розробка підходів та стратегій її розвитку і поетапного впровадження у світовій практиці (рис.1).

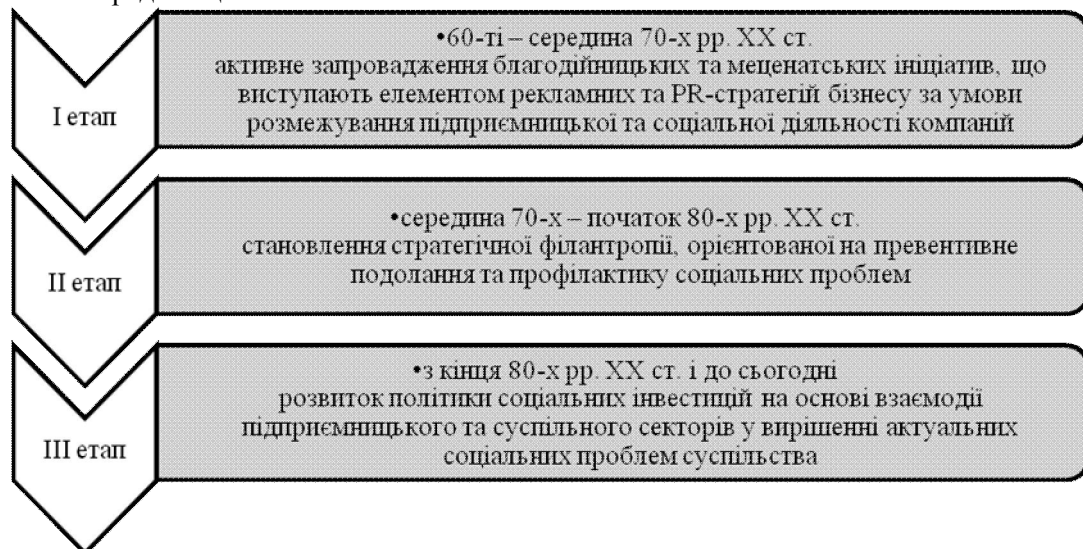


Рис. 1. Етапи впровадження КСВ у світовій практиці.

Джерело: [8, с. 62]

Отже, після перших кроків, що були направлені на формування основних засад та методів реалізації корпоративної соціальної відповідальності, на підприємствах відбулося значне пришвидшення впровадження концепції

КСВ. Це стало поштовхом до вирішенні нагальних проблем суспільства, а самі підприємства формували імідж, закріплювали своє положення на конкурентному ринку.

У світовій практиці виділяють дві основні моделі КСВ: європейську та американську. Такий розподіл сформувався виходячи з традицій ведення бізнесу в країнах, ступеню державного впливу на економічну систему, моделі державного устрою, ступеню свободи суб'єктів господарювання тощо.

Американська модель корпоративної соціальної відповідальності передбачає мінімальний вплив держави на діяльність приватного бізнесу. У США провідна роль у вирішенні соціальних проблем належить державі, у той же час підприємницький сектор бере активну участь у їх вирішенні (прикладом може стати фінансування освітніх програм, вклад у пенсійні фонди). Уряд активно стимулює бізнес до підвищення соціальної відповідальності шляхом надання пільг, зменшення податкового тиску тощо.

У європейській моделі провідна роль щодо здійснення соціальних програм належить бізнес-сектору. Держава виконує переважно регуляторні функції. За такою моделлю значна роль приділяється законодавчому регулюванню: добровільне страхування та охорона здоров'я працівників є закріпленими у відповідних законах.

Отже, основні розбіжності у ставленні до концепції корпоративної соціальної відповідальності у США та країнах Європи формуються під впливом ментальних особливостей та визначаються на рівні відносин розподілу сфер впливу та відповідальності між державою, суспільством та бізнесом [6, с. 133].

Використання одного із зазначених підходів в Україні ми вважаємо неможливим. Як вже було сказано раніше, формування концепції на теренах певної держави обумовлено минулим цих країн та цілями, що вони перед собою ставлять. Для України, пострадянської країни з перехідною економікою, використання досвіду лише США, розвиненої демократичної держави, або лише країн ЄС, що мають високий рівень правового забезпечення, не є ефективним. Саме тому, ми вважаємо, що слід не лише використовувати вже відомі, завдяки практиці цих країн, методи, а й шукати нові, більш доцільні та актуальні для України.

Необхідність розвитку КСВ бізнесу в Україні зумовлена наступними чинниками:

- низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки компаній в Україні;
- недовіра до існуючих законів;
- закритість українських компаній для широкої громадськості;

- нерівномірне врахування інтересів зацікавлених сторін: найчастіше компанії враховують інтереси споживачів та органів державної влади, менше приділяють увагу недержавним організаціям та дослідницьким організаціям, навчальним закладам.

Отже, при реалізації принципів КСВ в Україні відкриваються наступні можливості:

1) У масштабах національної економіки:

- покращення стану навколишнього середовища;
- зростання рівня конкурентоспроможності країни;
- покращення якості життя населення;
- підвищення умов праці в українських корпораціях.

2) У розрізі окремих підприємств:

- зростання репутації компаній за рахунок підвищення лояльності клієнтів і цінності бренду [7, с. 32];
- налагодження партнерських відносин між підприємствами та владою [7, с. 32];
- розширення ринку збуту;
- зменшення не виробничих витрат, пов'язаних зі сплатою штрафних санкцій за порушення економічних нормативів [7, с. 32];
- підвищення інвестиційної привабливості;
- зростання продуктивності праці в компанії;
- стабільний і стійкий розвиток компанії в довгостроковій перспективі тощо.

Тривалий час впровадження концепції КСВ, реалізація проектів сприймалися лише як додаткові витрати, що не приносять економічну вигоду. В останні роки відбувається зміна суспільних цінностей та пріоритетів: компанії починають розуміти, що реалізація концепції КСВ забезпечує формування репутації, певного іміджу, що приваблює клієнтів, формує стійкий попит, тобто безпосередньо стимулює підвищення прибутку.

В Україні ідеологія соціальної відповідальності переважно формується за ініціативою найуспішніших компаній. Соціальна відповідальність бізнесу має розглядатись компаніями як неперервний процес. Проте, в багатьох випадках заходи з КСВ здійснюються фрагментарно і не завжди є складовою стратегії розвитку компаній. Таким чином, ми вважаємо за необхідне: формування цілісної стратегії, яка матиме всезагальний характер.

Розглянемо концепцію КСВ ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ», яке долучилося до стандартів Глобального договору ООН, та результати її реалізації.

Ключовими напрямками сталого розвитку підприємств холдингу є:

- здоров'я та безпека співробітників;

- добробут та розвиток співробітників;
- розвиток місцевих співтовариств;
- охорона оточуючого середовища та підвищення енергоефективності;
- взаємодія із зацікавленими сторонами;
- корпоративне волонтерство;
- якість продукції та послуг;
- бізнес-етика та корпоративне управління.

[10]

Аналізуючи соціальну звітність ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» ми взяли за основу

показники за 2013-2014 рр. через відсутність доступу до поточної звітності. Основна увага при реалізації стратегії КСВ приділяється наступним розділам: екологія, безпека, співробітники, люди та міста [10].

1. Екологія. Як значні забрудники оточуючого середовища, металургійні комбінати у своїй діяльності мають прагнути до зменшення валових викидів шкідливих речовин у атмосферу.

Динаміку валових викидів подано на рис.2.

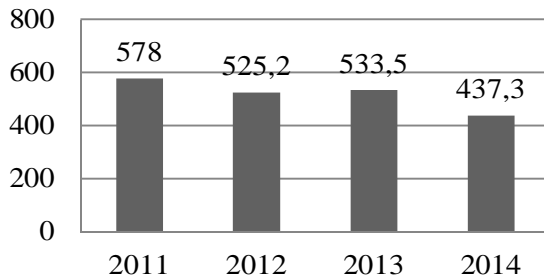


Рис. 2. Валові викиди в атмосферу підприємствами у 2011-2014 рр, тис.т.

Джерело: [10]

З даної діаграми видно динаміку щодо зниження обсягу викидів в атмосферу. Такий ефект є наслідком системного підходу, що реалізовується на підприємствах: за допомогою екологічних лабораторій визначається ступінь впливу хімічних сполук на атмосферу, воду, ґрунти, проводиться екологічний аудит. Значне зменшення викидів є наслідком скорочення обсягів виробництва, що пов'язано з веденням військових дій (з 2014 року) на сході країни – регіону з найбільшою концентрацією підприємств, що входять до складу холдингу. Перспективою у даному аспекті є подальше зниження валових викидів: плануються реконструкції на багатьох підприємствах холдингу, у серпні 2016 р. на Авдіївському коксохімічному заводі введено в експлуатацію установку термokatалітичного допалювання, що покликана зменшити викиди забруднюючих речовин, цього ж року на мариупольському

металургійному комбінаті ім. Ілліча планується вдосконалення системи газоочищення тощо.

Групою Метінвест проводиться акція «Зелений центр Метінвест». Центри відкриваються у містах, де розташовані підприємства холдингу. У рамках діяльності Центру ведеться діалог з громадою, лідерами громадської думки та представниками екологічних організацій, працює приймальня, яка збирає пропозиції місцевих мешканців з благоустрою загальноміських і прибудинкових територій, а також проводяться локальні і загальноміські екологічні акції та заходи. У 2016 р. ще один Центр було створено у Кривому Розі та планується подальше поширення даної програми.

2. Безпека. Холдинг має свою філософію безпеки та систему управління. Реалізація даної стратегії має прояв у вкладеннях в охорону праці та промислової безпеку, відповідності стандартам тощо (рис. 3).

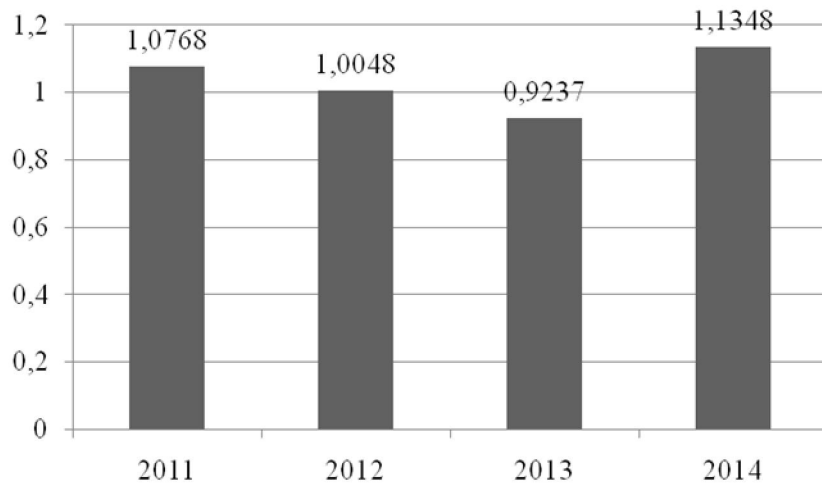


Рис.3. Вкладення в охорону праці та промислову безпеку у 2011-2014 рр., млн. грн.

Джерело: [10]

На рис. 3 відображено вкладення холдингу в охорону праці та промислову безпеку у 2011-2014 рр. На перший погляд може здатися, що ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» вкладає значні суми на безпеку в межах підприємств групи, але ці витрати складають менше 1% загальних витрат холдингу. Подальшою перспективою є провадження програм, що направлені на забезпечення сприятливих умов праці.

3. Співробітники. Значна увага на підприємстві приділяється рівню заробітної плати (рис. 4).

Не дивлячись на складні умови праці у ситуації перебоїв поставок сировини, зміни виробничих зв'язків, пов'язаних з військовими діями, підприємства холдингу щорічно нарощують обсяг заробітної плати. Даний ефект був досягнутий за рахунок впровадження більш ефективних систем оплати праці, преміювання тощо.

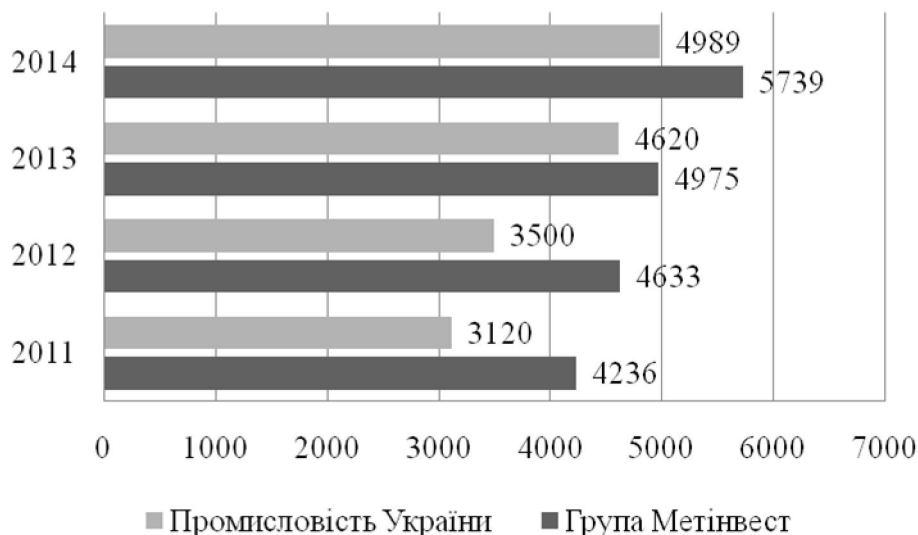


Рис. 4. Середня заробітна плата робітників промислового комплексу України та Групи Метінвест у 2011-2014 рр., грн.

Джерело: [10]

4. Люди та міста. Найбільш яскравим проявом реалізації даної складової КСВ холдингу є впровадження програми «Місто – своїми руками» у містах, де розташовані підприємства Групи. Програма запроваджена у 2011 р. Ключовою метою стало залучення

мешканців до покращення життя у населених пунктах. Містяни пропонують проекти щодо покращення міст, а ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» фінансує та втілює їх у життя. Прикладами є: відкриття спортивно - ігрового комплексу в Макіївці, психологічної арт-студії

«Гармонія» в Авдіївці та інші. У 2016 р. пройшов п'ятий сезон даного конкурсу.

Таким чином, проаналізувавши наведені дані, можна сказати, що ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» досить активно впроваджує принципи КСВ. Маючи значний вплив на екологічну ситуацію у містах - осередках виробництва, організація робить значний вклад у розвиток населених пунктів та здійснює компенсацію тих негативних наслідків виробничого циклу, що мають місце на підприємствах. Стратегія КСВ холдингу відображає основні вимоги та рекомендації, що є загальними за Глобальним договором ООН. На нашу думку, ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ» можна розглядати як соціально відповідального.

На сьогодні існує низка проблем, які пов'язані з реалізацією концепції КСВ в Україні:

- відсутність нормативної бази щодо КСВ;
- перебування Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», що передбачає стандарти КСВ, у стадії розробки;
- пасивне впровадження стратегій КСВ малими та середніми підприємствами;
- відсутність мотивації з боку держави щодо реалізації концепції КСВ;
- недостатня популяризація позитивних прикладів соціальної відповідальності у світі;
- ментальний бар'єр з боку управлінців, що гальмує процес впровадження концепції КСВ на підприємствах;
- розгляд підприємствами КСВ як звітності щодо соціальної відповідальності, тобто відсутність комплексного підходу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідивши ситуацію щодо реалізації КСВ на підприємствах України, зокрема підприємства металургійної галузі, необхідно зазначити, що впровадження принципів КСВ відбувається досить успішно в

останні роки, але на сьогодні все ж існує низка наявних проблем, що потребують вирішення. На нашу думку, до шляхів вирішення цих проблем слід віднести наступні:

- 1) негайне завершення розробки Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»;
- 2) розробка та впровадження нормативно-правової бази безпосередньо щодо реалізації концепції КСВ в Україні;
- 3) розробка пільгового оподаткування для підприємств, діяльність яких відповідає вимогам Глобального договору ООН;
- 4) ліквідація заангажованості менеджерського складу, яка гальмує розвиток соціальної відповідальності на підприємствах;
- 5) проведення семінарів, конференцій, метою яких є популяризація досвіду вітчизняних та зарубіжних організацій щодо ефективного впровадження стратегій КСВ;
- 6) впровадження курсу з КСВ у вищих навчальних закладах;
- 7) підвищення рівня прозорості та відкритості бізнесу.

Науковою новизною отриманих результатів є вдосконалення процесу впровадження КСВ на підприємствах України.

Практична значимість запропонованих шляхів вирішення наявних проблем полягає у розвитку соціальної відповідальності на підприємствах, підвищенні ролі держави у процесі реалізації концепції КСВ.

Перспективами подальших досліджень має стати аналіз проблем впровадження принципів КСВ на кожному окремому підприємстві для виявлення шляхів активізації даного процесу, виявлення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на готовність та швидкість реалізації концепції КСВ, розробка точкових методів втілення принципів КСВ.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Баффетт У. Ессе об інвестиціях, корпоративних фінансах и управленні компаніями / Баффетт У. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2008. – 268 с.
3. Wood D. J. Corporate Social Performance Revisited [Текст] / D. J. Wood // The Academy of Management Review. – 1991. – Vol. 16, No. 4. – P. 691–718.
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Ненсі Лі; [пер. з англ. С. Яринич]. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
5. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit / M. Friedman // New York Times Magazine. – 1970. – September, 13. – P. 122–126.
6. Калінеску Т. В. Соціальна відповідальність [Текст]: [підручник] / Т. С. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, В. С. Альошкін; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 470 с.
7. Купіна Н.О. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор конкурентної переваги / Н.О. Купіна // Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства: науково-періодичне видання за підсумками IV Міжнародної науково-практичної конференції викладачів, аспірантів і студентів. – Вінниця, 2015. – С. 30–33.
8. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А.

**СТАН ТА КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Супрун // Економіка прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 61–74.

9. Офіційний сайт Конфедерації роботодавців України. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.conf.eu/uacompetitiveness/csr.html>

10. Соціальний звіт 2013-2014 рр. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.metinvestholding.com/ua/csr/annual_reports

Аннотация

Екатерина Пимонова, Анастасия Годованая, Татьяна Лободзинская

**СОСТОЯНИЕ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ**

Рассмотрены основные подходы к определению понятия «корпоративная социальная ответственность» (КСО) и формы реализации концепции КСО. Определены причины необходимости и позитивный эффект от внедрения КСО предприятиями Украины. Отмечено, какое влияние на функционирование хозяйственного комплекса Украины имеет реализация концепции КСО. Проанализированы направления стратегий КСО и степень эффективности их реализации в ООО «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ». Выявлены основные проблемы осуществления концепции социальной ответственности организациями и предложено пути их решения.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стратегия КСО, концепция КСО, понятие КСО, эффективность.

Summary

Kateryna Pimonova, Anastasiia Hodovana, Tetiana Lobodzyn'ska

**STATE AND KEY ISSUES OF IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY FOR UKRAINIAN ENTERPRISES**

The main approaches to the definition of the concept of «corporate social responsibility» (CSR) and the forms of realization of the CSR concept were reviewed. The reasons of the necessity and the positive effect of the implementation of CSR by Ukrainian enterprises were determined. The impact which the implementation of the CSR concept makes on the functioning of the economic complex of Ukraine is examined. The direction of CSR strategies and the degree of effectiveness of their implementation in LLC "METINVEST Holding" were analyzed. The basic problems of the realization of the concept of social responsibility by organizations were detected and the ways of solving them were suggested.

Keywords: corporate social responsibility, CSR strategy, the concept of CSR, the idea of CSR, efficiency.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНИ ТОВАРУ НА ОСНОВІ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Запропоновано методичні засади до формування ціни товару на основі конкурентного аналізу шляхом попереднього збору даних та їх систематизації, відбору релевантних факторів впливу та визначення остаточної вартості товару. Даний підхід дозволить швидко реагувати на кон'юнктурні зміни на ринку та отримати додаткові фінансові вигоди підприємству.

Ключові слова: ціна, конкуренція, нормалізація, регресійний аналіз, кореляція

Постановка проблеми. Ефективність функціонування та стабільність розвитку будь-якого суб'єкта господарювання залежить від процесу ціноутворення. Це потужний інструмент, що при вмілому використанні надає значимі конкурентні переваги на ринку. Постає питання, як же правильно використати цей інструментарій для прийняття оптимального рішення щодо встановлення ціни, що дозволить отримати максимальний прибуток в майбутньому. У період, коли інформаційні технології охоплюють всі сфери суспільної діяльності, найбільш популярним підходом до прийняття управлінських рішень є так званий «data driven decision» підхід, тобто ухвалення питань на основі обробки та аналізу великих об'ємів даних. Зазначений підхід дозволяє врахувати всю множину факторів, що впливають на значення ціни. Особливе місце серед цих факторів є дані про ціни конкурентів та їх загальні показники на ринку. Аналіз повної та актуальної інформації про конкурентів і ринок в цілому дозволяє підприємству знаходитися на крок попереду інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ряд науковців в Україні займалися дослідженням таких питань як ціноутворення в електронній комерції, використання конкурентного аналізу для ціноутворення, вивчення шляхів до підвищення ефективності ціноутворення тощо. У роботі О. М. Подлевської [1] визначено головні принципи та методи ціноутворення підприємств у сфері електронної торгівлі, розглянуто відмінність у ціноутворенні в «офлайн» бізнесі та електронній комерції, наголошено на важливості фактору динамічної зміни ціни під впливом цін конкурентів.

О. І. Андрусем [2] запропоновано методи до підвищення ефективності ціноутворення на підприємстві. Л. І. Третьякова [3] представила методіку аналізу конкурентів з використанням інформаційних технологій. І. І. Свидруком [4] проведено комплексне дослідження теоретичних аспектів і практики формування та розвитку систем управління на українських підприємствах електронної торгівлі, запропоновано нові методичні підходи щодо створення систем управління на підприємствах електронної торгівлі.

Мета роботи є розробка науково-методичного підходу до формування ціни на продукцію ІТ спрямування шляхом попереднього збору даних, відбору релевантних факторів впливу та визначення остаточної вартості товару.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес ціноутворення вимагає комплексного підходу та гнучкості, адже кожен товар має свої унікальні особливості, неможливо визначити універсальний алгоритм розрахунку, який би однаково ефективно можна було б використати для різних типів товарів. На рисунку 1 схематично зображена запропонована методика для розрахунку ціни, в якій в першу чергу обирається оптимальний алгоритм розрахунку, а потім вже кінцеве визначення ціни з урахуванням цін конкурентів. Розглянемо кожен із етапів більш детально на конкретному прикладі. Певне підприємство займається виготовленням мікроконтролерів, керівництвом якого поставлена задача щодо визначення оптимальної ціни на окрему модель мікроконтролера з характеристиками приведеними в таблиці 1.

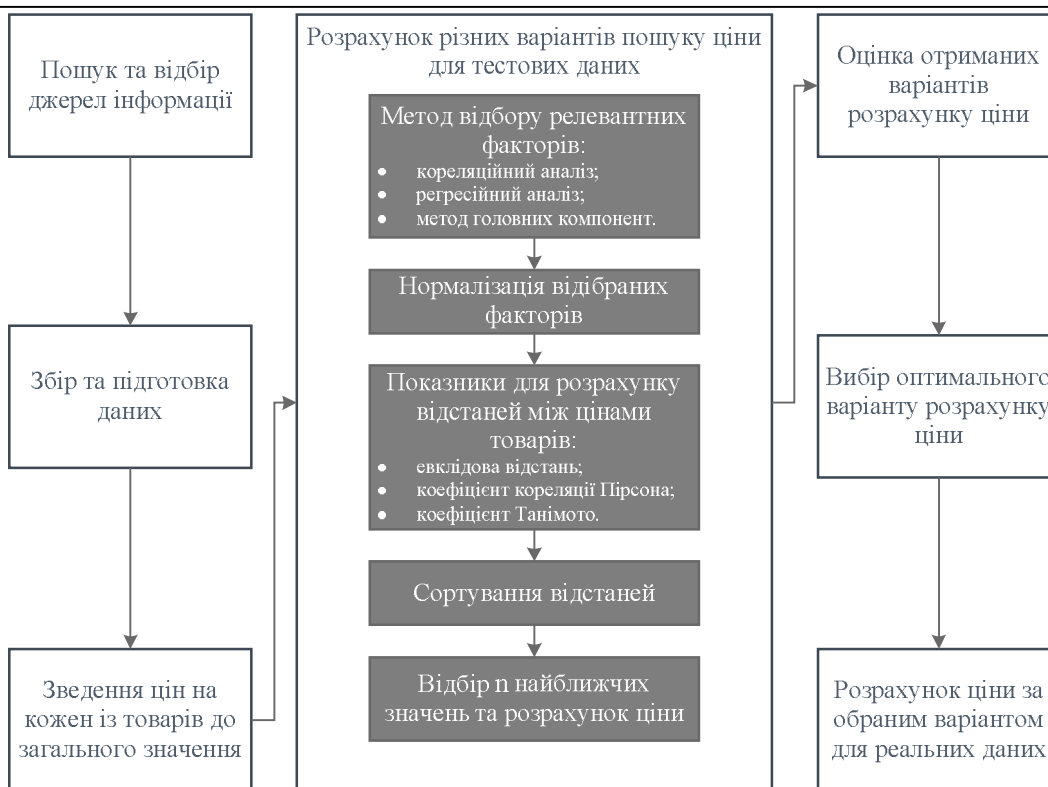


Рис. 1. Схема процесу ціноутворення на основі конкурентного аналізу

На першому етапі передбачено збір та систематизацію даних про ціни мікроконтролерів конкурентів та їх постачальників, а також довідкову інформацію стосовно характеристик для кожної із моделей, які розглядаються. Для

акумуляції інформації про ціни використано найбільш популярні прайс-агрегатори, дошки оголошень та спеціалізовані інтернет-магазини.

Таблиця 1

Характеристика моделі мікроконтролера, для якого необхідно визначити ціну

Характеристика	Значення	Характеристика	Значення
Device	MKP 1	8-bit Timer (Numbers)	4
Flash (Kbytes)	32	PWM (Channels)	15
EEPROM (Kbytes)	1	RTC (Bool)	1
SRAM (Bytes)	1024	10-bit A/D (Channels)	5
Max I/O Pins (Numbers)	45	Hardware Multiplier (Bool)	1
F.max (MHz)	16	Interrupts (Numbers)	26
Vcc.l (V)	3,5	Ext. Interrupts (Numbers)	13
Vcc.h (V)	5	Self Program Memory (Bool)	1
16-bit Timers (Numbers)	4		

Умовні пояснення характеристик:

Flash – об’єм енергонезалежної пам’яті програм (в кілобайтах); EEPROM – об’єм енергонезалежної пам’яті даних (в кілобайтах); RAM – об’єм статичної пам’яті даних (в байтах); Max I/O – максимальна кількість доступних ліній вводу/виводу; F. max – максимальна частота (в мегагерцах); Vcc – діапазон робочих напруг живлення (в вольтах); Timer(s) 8/16 bit – кількість та розрядність таймерів; PWM – кількість незалежних каналів широтно-імпульсної модуляції; RTC – система реального часу; SPI – синхронний трьох провідний послідовний інтерфейс; UART – асинхронний послідовний приймач; TWI – двох провідний послідовний приймач; AD – кількість каналів аналого-цифрового перетворення; Int. – кількість переривань (interrupts); Ext. Int. – кількість зовнішніх переривань.

Наступним етапом є визначення загального сподівання (1) на основі зібраних цін з різних значення ціни для кожної з відібраних моделей. джерел. Для цього доцільно розрахувати математичне

$$E(X) = \sum_x xp(x), \quad (1)$$

де $E(X)$ – математичне сподівання ціни на конкретний товар;

x – ціна на товар з одного із джерел;

$p(x)$ – ймовірність появи ціни x .

У результаті проведених розрахунків отримано масив даних, що слугуватиме основою для визначення ціни товару на основі аналізу конкурентів. Першим кроком у визначенні оптимального алгоритму розрахунку ціни є

$$X_n = \frac{(X - \min(X))}{\max(X) - \min(X)}, \quad (2)$$

де X_n - нормалізоване значення показника X .

Далі необхідно транспонувати матрицю з відібраними факторами та знайти відстань між контрольним товаром та іншими. Контрольним товаром може бути будь-який з відібраних на

оцінка релевантних факторів впливу (характеристик товару), яка проведена за допомогою таких методів економіко-математичного моделювання як кореляційний аналіз, регресійний аналіз та метод головних компонент. Наступний крок реалізації науково-методичного підходу є приведення даних до стандартизованого вигляду шляхом розрахунку показника мінімаксної нормалізації (формула 2).

етапі конкурентного аналізу. Для розрахунку відстані використано:

– показник кореляції Пірсона R_{xy} :

$$R_{xy} = \frac{\sum(X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X - \bar{X})^2} \sqrt{\sum(Y - \bar{Y})^2}}, \quad (3)$$

де \bar{X}, \bar{Y} – середні значення вибірки.

– евклідову відстань D_{xy} :

$$D_{xy} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - Y_i)^2}, \quad (4)$$

Після визначення відстаней необхідно відсортувати моделі мікроконтролерів за отриманими значеннями. У випадку використання кореляції Пірсона необхідно сортувати за спаданням, а у випадку розрахунку

за формулою Евклідової відстані значення треба сортувати за зростанням. З відсортованих значень відбирається n найближчих до контрольної моделі і знаходиться середнє арифметичне значення ціни (формула 5).

$$\bar{P} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n P_i, \quad (5)$$

де \bar{P} - середнє значення ціни;

n - кількість відібраних найбільш схожих моделей товару.

Наступним кроком є порівняння кожного із варіантів розрахунку для вибору оптимального.

$$dif_i = |P_c - \bar{P}_i|, \quad (6)$$

де dif_i – різниця отриманої ціни від ціни контрольного товару по модулю для i -го варіанту розрахунку;

P_c – ціна на контрольний товар;

Для цього рекомендується знайти різницю отриманої ціни від ціни контрольного товару (формула 6).

\bar{P}_i – середнє значення ціни на основі найбільш схожих товарів для i -го варіанту розрахунку.

У результаті проведених розрахунків отримано наступну таблицю 2.

Таблиця 2

Порівняння отриманих варіантів розрахунку

№	Метод відбору релевантних факторів	Застосування нормалізації	Спосіб розрахунку відстані	Кількість факторів	Ціна	Різниця
1	Кореляційний аналіз	Minimax	Кореляція Пірсона	5	68,97	0,79
2	Кореляційний аналіз	Minimax	Кореляція Пірсона	10	72,93	3,17
3	Регресійний аналіз	none	Евклідова відстань	15	66,07	3,69
4	Метод головних компонент	none	Кореляція Пірсона	15	64,51	5,25
5	Регресійний аналіз	none	Евклідова відстань	10	77,66	7,90
6	Кореляційний аналіз	Minimax	Кореляція Пірсона	15	82,67	12,91
7	Метод головних компонент	none	Кореляція Пірсона	10	54,02	15,74
8	Метод головних компонент	Minimax	Кореляція Пірсона	10	86,58	16,82
9	Кореляційний аналіз	none	Кореляція Пірсона	10	87,38	17,62
10	Метод головних компонент	Minimax	Кореляція Пірсона	5	45,91	23,85
11	Регресійний аналіз	none	Евклідова відстань	5	105,04	35,28
12	Метод головних компонент	none	Кореляція Пірсона	5	109,72	39,96
13	Кореляційний аналіз	none	Кореляція Пірсона	5	109,72	39,96
14	Регресійний аналіз	Minimax	Евклідова відстань	15	29,51	40,25
15	Регресійний аналіз	Minimax	Евклідова відстань	10	26,01	43,75
16	Метод головних компонент	none	Кореляція Пірсона	15	113,93	44,17
17	Регресійний аналіз	Minimax	Евклідова відстань	5	17,89	51,87
18	Кореляційний аналіз	none	Кореляція Пірсона	15	125,00	55,24

Усі варіанти проранжовані за показником різниці між ціною контрольного товару (в даному випадку 69,76) та розрахованою ціною. Найбільш точний результат показав варіант розрахунку, в якому фактори обираються за значущістю коефіцієнта кореляції, потім нормалізуються методом мінімакс, а в якості способу розрахунку відстані використовується

кореляція Пірсона. При цьому похибка складає 0,79 умовні одиниці.

Далі за обраним варіантом розрахунку знайдемо ціну на модель мікроконтролера, яка виробляється на досліджуваному підприємстві. Першочергово розраховано коефіцієнти кореляції між ціною та кожною з характеристик (таблиця 3).

Таблиця 3

Значення кореляції між ціною на мікроконтролер та його характеристиками

Фактори	Кореляція з ціною	Фактори	Кореляція з ціною
Price	1,000	8-bit Timer	0,185
Flash (Kbytes)	0,782	PWM (channels)	0,501
EEPROM (Kbytes)	0,828	RTC	0,480
SRAM (Bytes)	0,830	10-bit A/D (channels)	0,551
Max I/O Pins	0,758	Hardware Multiplier	0,518
F.max (MHz)	-0,007	Interrupts	0,777
Vcc (V)l	-0,247	Ext Interrupts	0,572
Vcc (V)h	0,165	Self Program Memory	0,244
16-bit Timers	0,489		

Отже, отримані результати засвідчують, що показники: Flash, EEPROM, SRAM, Max I/O, Interrupts мають найбільш вагомий вплив на ціну товару. Ці характеристики нами використано для пошуку відстаней між моделями

мікроконтролерів. Але спочатку проведено нормалізацію значення відібраних характеристик, для цього використано формулу 2. Пронормалізовані значення відібраних факторів наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Частина моделей мікроконтролерів з пронормалізованими та відібраними факторами

Device	Мкр1	AT90CAN128 Autoivoive	AT90PWM2	AT90PWM3	...	STM32F030F4P6
Flash (Kbytes)	0,124	0,499	0,030	0,030	...	0,061
EEPROM	0,250	1,000	0,125	0,125	...	0,000
SRAM (Bytes)	0,125	0,500	0,063	0,063	...	0,500
Max I/O Pins	0,512	0,607	0,202	0,298	...	0,405
Interrupts	0,456	0,596	0,000	0,000	...	0,140

Нормалізовані значення характеристик товару використані для розрахунку відстаней між вартістю товарів. Розраховані та

відсортовані у порядку спадання відстані наведені в таблиці 6.

Таблиця 6

Відстані до моделі мікроконтролера, який виготовляється на підприємстві

Модель	Ціна	Відстань	Модель	Ціна	Відстань
ATmega8535	85,79	0,990	ATmega165	95,30	0,947
ATmega8515	63,38	0,984	ATmega165P	95,57	0,947
ATtiny2313	60,1	0,978	ATmega169	93,38	0,947
ATmega16	69,76	0,965	ATmega169P	89,17	0,947
ATtiny26	54,46	0,959
ATmega3250	107,57	0,951	ATmega2561	319,25	-0,892

На основі отриманих значень показників, визначено остаточну ціну товару на основі перших 5 моделей мікроконтролерів:

$$P = \frac{(85,79 + 63,38 + 60,1 + 69,76 + 54,46)}{5} = 66,7 \quad (7)$$

Отже, отримана ціна дорівнює 66,7 грн. Звичайно для більш точних розрахунків можна оцінити значно більшу кількість варіантів пошуку ціни шляхом розширення математичного інструментарію. При чому проводити оцінку не лише по контрольному товару, а по цілій вибірці. Але це виходить за рамки даної роботи і вимагає автоматизації всього процесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У роботі розроблено та апробовано

на конкретному прикладі методику пошуку оптимальної ціни на основі конкурентного аналізу та ринкових цін. Дана методика ґрунтується на сучасному інструментарії аналізу даних при прийнятті управлінського рішення щодо ціноутворення, а її автоматизація дозволить значно підвищити точність та якість результатів з метою отримання конкретних переваг компанії на ринку.

Список літератури

1. Подлевська О. М. Принципи ціноутворення в електронній комерції / О. М. Подлевська // Вісник НУВГП. Економіка : зб. наук. праць. – Рівне : НУВГП, 2014. – Вип. 1(65). – С. 311-317.
 2. Андрусь О. І. Аналіз проблем сучасного ціноутворення в Україні та обґрунтування шляхів підвищення його ефективності [Електронний ресурс] / О. І. Андрусь // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. Режим доступу – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2027>

3. Третякова Л. І. Маркетингові аспекти застосування електронних технологій бізнесу / Л. І. Третякова, С. Й. Чучмарьова, П. Б. Прийма // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2010. – № 690. – С. 479-482.
 4. Свидрук І. І. Формування систем управління в підприємствах електронної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / Ірена Ігорівна Свидрук. – Львів, 2007. - 20 с.

Аннотація

Викторія Роєнко, Ярослав Куц

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕНЫ ТОВАРА
НА ОСНОВЕ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА**

В статье предложены методические основы к формированию цены товара на основе конкурентного анализа путем предварительного сбора данных и их систематизации, отбора релевантных факторов влияния и определения окончательной стоимости товара. Данный подход позволит быстро реагировать на конъюнктурные изменения на рынке и получить дополнительные финансовые выгоды предприятию.

Ключевые слова: цена, конкуренция, нормализация, регрессионный анализ, корреляция

Summary

Victoria Roienko, Yaroslav Kuts

**METHODICAL APPROACHES OF PRODUCT PRICE FORMATION
ON THE BASIS OF COMPETITIVE ANALYSIS**

The methodical approaches of product price formation on the basis of competitive analysis by preliminary data collection and systematization, the selection of relevant factors and determination the final cost of goods are considered in the article. This approach allows react to changes in the market conjuncture quickly and receive additional financial benefits to the enterprise.

Keywords: price, competition, standardization, regression analysis, correlation

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА В ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Запропоновано використання імітаційного моделювання для дослідження операційних витрат хлібопекарського підприємств. Розроблена модель аналізу витрат виробництва хліба та хлібобулочної продукції на основі імітаційного моделювання в умовах невизначеності та ризику, яка дозволяє відтворити функціонування системи в реальному часі та яку доцільно використовувати для системного аналізу операційних витрат на рівні окремих технологічних процесів, ділянок, цехів хлібопекарського підприємства.

Ключові слова: імітаційне моделювання, витрати виробництва, моделювання витрат, система витрат, системний аналіз операційних витрат

Постановка проблеми. Одним із методів дослідження складних систем, який ґрунтується на формалізації емпіричних знань про об'єкт дослідження на основі використання сучасних комп'ютерних технологій є метод імітаційного моделювання. Сутність даного методу полягає у відтворенні за допомогою ЕОМ розгорнутого в часі процесу функціонування системи. Під час імітаційного моделювання можна відтворити не лише статистичний взаємозв'язок між об'єктами системи, але й зімітувати розвиток системи в часі, що є дуже важливим для хлібопекарських підприємств, дослідження операційних витрат яких потребує системного підходу.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідженню питання застосування імітаційного моделювання з різних наукових питань присвячують свої праці вітчизняні та зарубіжні автори. Так, С.О.Арістов, С.М. Братушка, З.О. Жадлун, Н.Н.Лычкина, С.И.Паринов та Ф Шеннон [1-6] зосереджують свою увагу на застосуванні імітаційного моделювання в економічних процесах та системах; Т.І. Алієв [7], Р.Ф. Маліков [8] досліджують можливість використання сучасних систем імітаційного моделювання, наприклад AnyLogic та Arena, з метою вирішення конкретних задач у сфері управління; І. В. Кривов'язюк та І.Я. Тишко [9] – для складання моделей економічного зростання підприємств; Ю.М. Павловський досліджує можливість розробки імітаційних моделей для характеристики складних явищ, процесів, систем

та розробляє програми для комп'ютерної реалізації цих моделей; Ю.В. Жерновий [10] застосовує імітаційне моделювання в системі масового обслуговування.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Проте модель для аналізу витрат виробництва хліба та хлібобулочної продукції в умовах невизначеності та ризику на основі імітаційного моделювання хлібопекарського підприємств наразі відсутня.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є розробка моделі для аналізу витрат виробництва хліба та хлібобулочної продукції на основі імітаційного моделювання, яка дозволяє відтворити функціонування системи в реальному часі.

Викладення основного матеріалу. Одним з найбільш прийнятних методів для аналізу операційних витрат виробництва є використання методу імітаційного моделювання на основі кібернетичного підходу [11, с.356]. Згідно з цим підходом, виробництво хліба та хлібобулочної продукції можна розглядати як процес перетворення запущених у виробництво ресурсів на новий продукт, зв'язаний з зовнішнім середовищем через зовнішні зв'язки: входи X_1, X_2, \dots, X_m , які відображають надходження ресурсів для виробництва (сировина та основні матеріали, трудові ресурси тощо), виходи Y_1, Y_2, \dots, Y_n , які відображають вихідну продукцію (рис. 1).

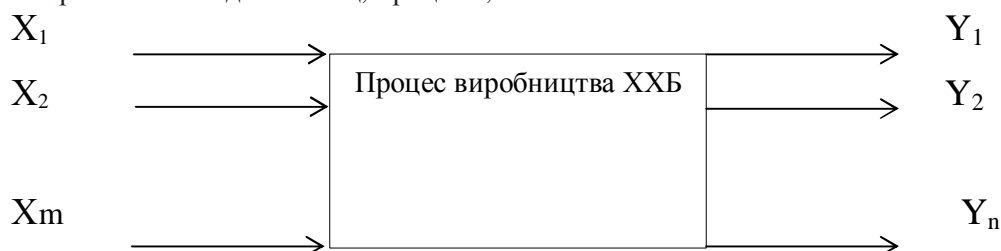


Рис. 1 Графічне подання процесу виробництва ХХБ при кібернетичному підході до аналізу операційних витрат

*Складено автором на основі джерела [11]

Параметри ресурсів X відбиваються на параметрах продукції Y . На виробничий процес діють керуючі впливи, а також випадкові впливи, а з самого технологічного процесу можна отримати інформацію про його стан.

Розробка моделі з використанням імітаційного моделювання на основі кібернетичного підходу дозволить відтворити технологічний процес виробництва ХХБ і провести аналіз залежності витрат виробництва від вхідних параметрів, а також може використовуватись для ідентифікації відхилень від норм в процесі виробництва ХХБ в різних розрізах і за різними статтями.

Це обумовлюється тим, що модель при імітаційному моделюванні відтворює процес виробництва продукції хлібопекарського підприємства в часі, причому імітуються події, що здійснюються у системі зі збереженням логіки їх взаємодії і послідовності протікання в часі. Таким чином, це дає можливість одержання

за вихідними даними інформацію про стан системи у визначені проміжки часу, що дозволяє оцінити й проаналізувати характеристики системи. У більшості випадків сучасні засоби моделювання дозволяють забезпечити достатній рівень адекватності імітаційної моделі.

Запропонована модель складається з таких типів процесів, які взаємодіють між собою:

1. Операційний процес відображає перетворення сировини, матеріалів, енергії, робочої сили в продукцію.

Графічно операційний процес подається наступним чином (рис. 2).

де X_1, X_2, \dots, X_m , - входи, які відображають надходження ресурсів для виробництва (сировина та основні матеріали, трудові ресурси тощо);

Y_1, Y_2, \dots, Y_p , - виходи, які відображають вихід продукції, відходів виробництва, напівфабрикатів та ін.

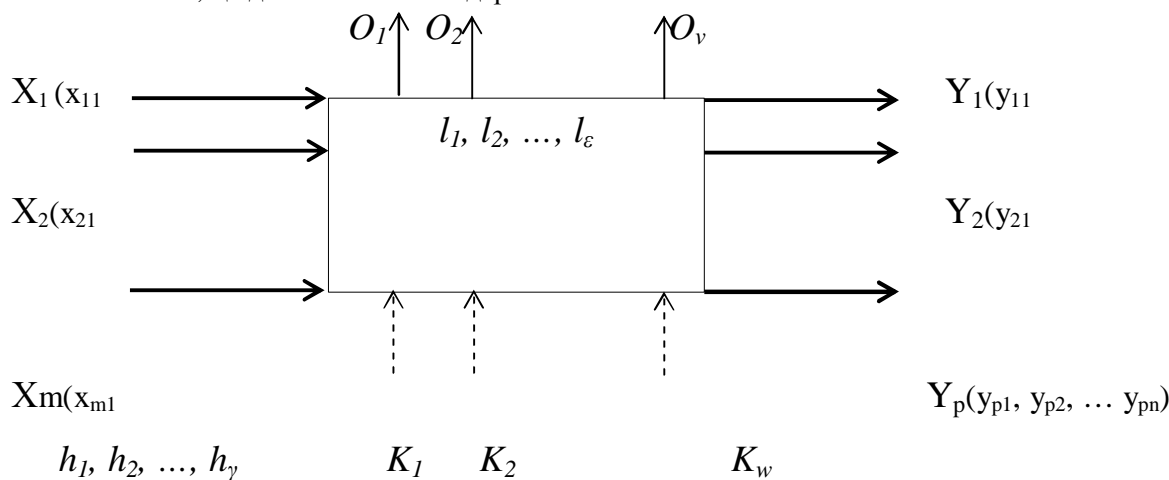


Рис. 2 Графічне представлення операційного циклу

Параметри ресурсів (сировини, матеріалів, енергії) та продукції можна подати у вигляді матриць відповідно X та Y :

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}$$

$$Y = \begin{bmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{p1} & y_{p2} & \dots & y_{pn} \end{bmatrix}$$

Наприклад, рядок матриці борошна, як сировини для хлібопекарської промисловості, можна подати так: x_{11}, x_{12}, x_{13} , де x_{11} – маса борошна, x_{12} – вологість борошна, x_{13} – час надходження борошна.

Операційні процеси можуть мати керуючі входи, за якими задаються параметри функціонування операційного процесу та інформаційні виходи, з яких треба одержувати інформацію про поточний стан операційного процесу.

O_1, O_2, \dots, O_v - інформаційні виходи;
 K_1, K_2, \dots, K_w - керуючі входи.

можна подати у вигляді матриць відповідно O та K :

Параметри інформаційних виходів та керуючих входів також в загальному вигляді

$$O = \begin{pmatrix} O_{11} & O_{12} & \dots & O_{1n} \\ O_{21} & O_{22} & \dots & O_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ O_{v1} & O_{v2} & \dots & O_{vn} \end{pmatrix}$$

$$K = \begin{pmatrix} k_{11} & k_{12} & \dots & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & \dots & k_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{v1} & k_{v2} & \dots & k_{vn} \end{pmatrix}$$

Внутрішні параметри операційного процесу $l_1, l_2, \dots, l_\epsilon$ відображають точний стан та особливості функціонування процесу, наприклад, параметр, який відображує тривалість технологічного циклу отримання тістової заготовки.

Зовнішні параметри операційного $h_1, h_2, \dots, h_\gamma$ процесу відповідають характеристикам навколишнього середовища для процесу.

Операційний процес може відповідати дільниці, цеху, або в цілому хлібопекарському підприємству.

2. Керуючі процеси отримують інформацію з інформаційних виходів операційних процесів

та керуючі впливи з інших керуючих процесів, а також формують керуючі впливи, які надходять на інформаційні процеси й інші керуючі процеси.

Керуючий процес може відповідати співробітнику деякого цеху хлібопекарського підприємства, який на основі знань та досвіду про процес виробництва хліба, параметрів сировини виробляє керуючі впливи, які надходять на керований технологічний процес. Приклад графічного подання керуючого процесу поданий на рис. 3

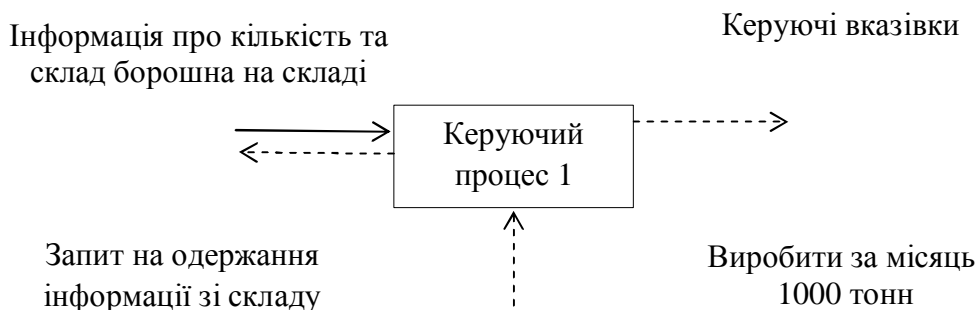


Рис. 3 Графічне представлення керуючого процесу

3. Процеси зберігання ресурсів містять інформацію про кількість ресурсів, які є на складах, та параметри ресурсів. Приклад

графічного подання процесу зберігання ресурсів показаний на рис. 4.

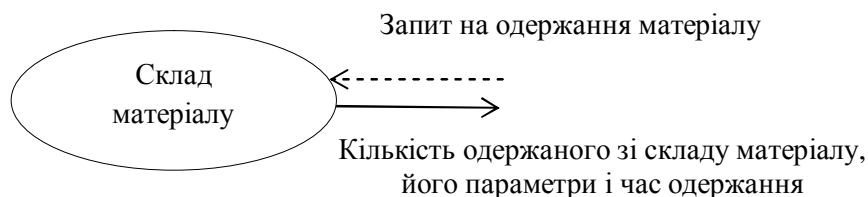


Рис. 4 Графічне представлення процесу зберігання ресурсів

Процеси зберігання ресурсів одержують запити (керуючі впливи) на одержання чи поповнення ресурсів (кількість, ціну та ін.) і при наявності направляють ресурси на виробництво або приймають на зберігання.

- 1) передачі ресурсів;
- 2) передачі керуючих впливів та запитів;
- 3) передачі інформації про поточний стан операційної діяльності.

Кожній дузі відповідає множина параметрів, які відображують характеристики передачі сировини, інформації, керуючих впливів до відповідної ділянки хлібопекарського підприємства. Наприклад, час та вартість транспортування.

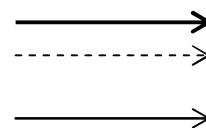
Для аналізу витрат за центрами відповідальності операційні процеси можуть розкриватися ієрархічним чином. При цьому, їх функціонування задається за допомогою підпорядкованих процесів. У цьому випадку модель відображає ієрархічну структуру підприємства або його підрозділу.

Операційні процеси при розкритті ієрархічним чином можуть містити в собі операційні процеси, процеси зберігання ресурсів та керуючі процеси. При такій умові модель може не містити керуючі процеси, а керуючі впливи можуть виробляти самі операційні процеси.

На рис. 5 показано графічне подання запропонованої моделі ХХБ продукції на основі батонного цеху, розробленої на основі імітаційного моделювання. Операційний процес, який відповідає батонному цеху, містить операційні процеси, які відповідають ділянкам замішування тіста, бродіння тіста, поділу на шматки та вистоювання тістових заготовок, випікання, охолодження, пакування та переміщення готової продукції.

Для відображення непрямих витрат при ієрархічному подання деякої ділянки виробництва ХХБ, дуга, яка виходить з процесу зберігання ресурсів, закінчується на межі подання відповідного зовнішнього процесу. Таким чином, виділення ресурсів залежить від параметрів зовнішнього процесу і відноситься до всіх підпорядкованих процесів. Витрати на опалення відносяться в загальному до цеху і залежать від площі цеху. Витрати на електроенергію можуть відноситись як в

Дуги відображають взаємовплив процесів і поділяються на наступні різновиди, які мають таке графічне подання:



загальному до цеху (витрати на освітлення, які залежать від параметрів освітлювального обладнання) так і конкретно до ділянок пропорційно кількості продукції. Відповідно дуга, яка виходить з процесу зберігання ресурсів «Електроенергія» закінчується на прямокутнику, який відображає операційний процес «Пакування та переміщення готової продукції», так і на попередніх операційних процесах.

Для імітаційного моделювання виникнення витрат необхідно відобразити функціонування виробництва ХХБ або його структурного підрозділу. Безпосереднім об'єктом імітаційного моделювання є процеси виробництва ХХБ на хлібопекарських підприємствах протягом певного проміжку часу. Виробництво продукції можна описати сукупністю виробничих функцій. Проте, залежності між параметрами сировини, робочої сили, продукції технологічного процесу можуть бути досить складними і їх неможливо описати стандартними аналітичними функціями. Наприклад, час виготовлення продукції (хліба) залежить від виду ХХБ і параметрів сировини. Заробітна плата працівників з погодинною формою оплати праці – від кількості відпрацьованих годин. У свою чергу, параметри продукції залежать від кваліфікації робітників. Багатьма з цих залежностей неможливо знехтувати та описати їх аналітично, вони встановлюються на основі досвіду (емпіричним шляхом).

Також при комп'ютерному моделюванні процесів та передачі інформації по дугах необхідно враховувати, що на реальному підприємстві технологічні процеси виробництва ХХБ, які їм відповідають, проходять паралельно.

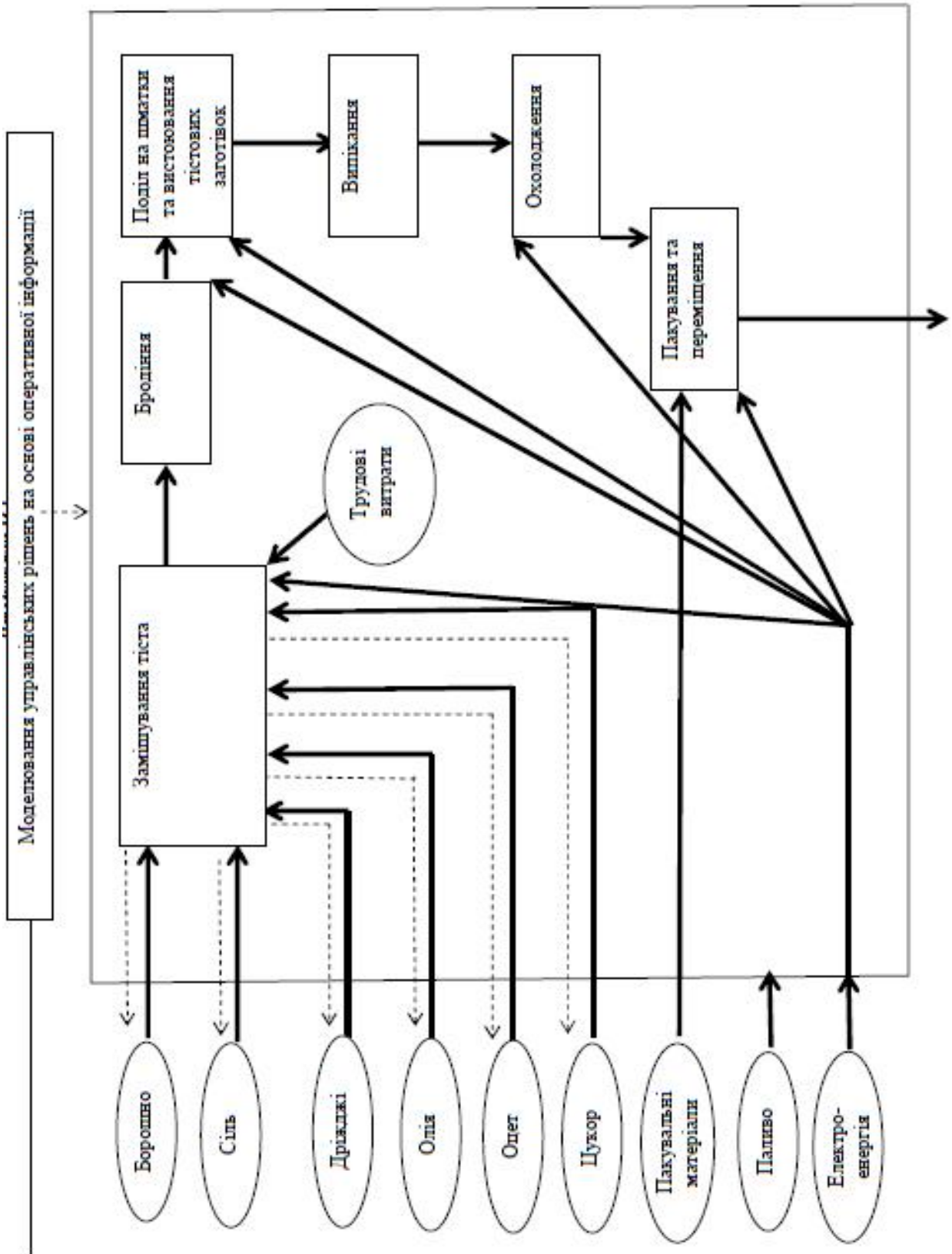


Рис. 5 Графічне подання моделі для аналізу ХХБ продукції

Отже, запропонована модель аналізу витрат хлібопечення має відтворювати досить складне функціонування підприємства або його частини в реальному масштабі часу.

Тому моделювання виконується на основі наступних принципів:

1. Функціонування задається для процесів.

2. Функціонування процесу задається за допомогою послідовності операторів деякої мови програмування, які при безпосередньому моделюванні виконуються послідовно. У цьому випадку процес не має внутрішнього структурного подання і відображує тільки поведінку відповідного елементу хлібопекарського підприємства.

3. Всі процеси при імітаційному моделюванні функціонують паралельно.

4. Процеси можуть посилати та приймати повідомлення, які відповідають передачі (прийому) сировини, матеріалів, інших ресурсів, інформації на хлібопекарському підприємстві. Передача інформації відбувається по каналах, яким відповідають дуги на графічному поданні моделі.

5. Після надсилання повідомлення, виконання процесу, який надіслав повідомлення, продовжується. Передача повідомлень ведеться по каналах, яким відповідають дуги на графічному поданні моделі.

Розрахунки імітаційної моделі можна проводити із застосуванням табличного редактора Excel. Для виявлення некоректності у вихідних даних та помилок у постановці завдання вчені рекомендують використовувати статистичний аналіз результатів моделювання [2, с. 116].

Без використання розробленої моделі причину відхилень можна визначити тільки на основі досвіду хлібопекарів або додаткового пошуку та вимірювання.

Інформація про відхилення параметрів ресурсів або технологічного процесу може:

1) Заноситись в інформаційну базу та документи в процесі виробництва ХХБ на основі спостереження виробничого персоналу або автоматично (на основі вимірювання датчиків);

2) Не заноситись в базу даних протягом технологічного процесу виробництва ХХБ і потребувати подальшого дослідження, ідентифікації та аналізу для визначення причин і винуватців.

3) Для другого випадку пропонується наступний алгоритм для дослідження причин та винуватців відхилень:

3.1.1. Вибрати множину параметрів вхідних ресурсів, які викликають зміни витрат та потребують дослідження.

3.1.2. Вибрати перший параметр.

3.1.3. Вибрати обмеження та інтервал зміни для вибраного параметру.

3.1.4. Провести моделювання зі зміною значення параметру для обчисленого значення параметру.

3.1.5. Одержані значення вихідних параметрів порівняти з нормативними значеннями.

3.1.6. Якщо одержані значення вихідного параметру не відповідають нормативним значенням, то записати їх у інформаційну базу з позначенням вхідного параметру, зміна якого призвела до відхилень та можливого винуватця цих відхилень.

3.1.7. Якщо не всі параметри з множини параметрів вибрані, то вибрати наступний параметр і перейти до пункту 3.1.3.

За результатами відхилень вихідних параметрів і сформованій базі можливо визначити винуватців та причини відхилень.

Дану модель доцільно використовувати для системного аналізу витрат на рівні окремих технологічних процесів, ділянок, цехів. На рівні підприємства модель приймає достатньо складний вигляд і в ній треба враховувати випадкові фактори, якими можна знехтувати на більш низьких рівнях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання розробленої моделі операційних витрат на основі імітаційного моделювання для системного аналізу, дає можливість оперативно проаналізувати зміни вихідних показників (витрат ресурсів, часових параметрів виробництва) в випадку зміни обсягів та інших характеристик вхідних показників (матеріалів, сировини тощо) ще до початку виробництва.

Таким чином, використовуючи характеристики сировини і матеріалів, які мають надійти на виробництво ХХБ, на основі моделювання можна визначити прогнозні витрати виробництва. Це дає змогу провести аналіз та прийняти попереднє рішення щодо оптимальних витрат матеріалів на виробництві.

Використання при комп'ютерному моделюванні паралельних засобів та відображення структури підприємства при ієрархічному поданні операційних процесів дає змогу в реальному масштабі часу відслідкувати ефективність використання ресурсів за різними статтями та центрами відповідальності.

Дану модель доцільно використовувати для системного аналізу витрат на рівні окремих

технологічних процесів, ділянок, цехів. Подальшого дослідження потребує дослідження побудови моделі із застосуванням імітаційного моделювання на рівні підприємств, яка приймає

достатньо складний вигляд і в ній треба враховувати випадкові фактори, якими можна знехтувати на більш низьких рівнях.

Список літератури

1. Аристов С.А. Имитационное моделирование экономических систем: Учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та. 2004.
2. Братушка С.М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем / С.М. Братушка // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2(27). – С. 113–118.
3. Жадлун З.О. Імітаційне моделювання економічних процесів: [метод. посіб.] / З.О.Жадлун, Л.В. Галаєва, О.А. Жадлун. – Київ : НАУ, 2008. – 40 с.
4. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2011. — 254 с.
5. Паринов С.И. Новые возможности имитационного моделирования социально-экономических систем. Искусственные сообщества. 2007. №3-4.
6. Шеннон, Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Р. Шеннон; пер. с англ. под ред. Е. К. Масловского. – М. : Мир, 1978. – 418 с.
7. Алиев Т.И. Основы моделирования дискретных систем. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. – 363 с.
8. Маликов, Р. Ф. Практикум по имитационному моделированию сложных систем в среде AnyLogic 6 [Текст]: учеб. пособие / Р. Ф. Маликов. – Уфа: Изд-во БГПУ, 2013. – 296с.
9. Імітаційне моделювання економічного зростання підприємства / І.В. Кривов'язюк, І.Я. Тишко // Культура народів Причорномор'я. — 2009. — № 162. — С. 57-61.
10. Жерновий Ю.В. Імітаційне моделювання систем масового обслуговування: практикум / Ю.В. Жерновий. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 307 с.
11. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.

Аннотация

Марія Чердиченко

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В работе предложено использование имитационного моделирования для исследования операционных расходов хлебопекарного предприятий. Разработана модель анализа издержек производства хлеба и хлебобулочной продукции на основе имитационного моделирования в условиях неопределенности и риска, которая позволяет воспроизвести функционирования системы в реальном времени и которую целесообразно использовать для системного анализа операционных расходов на уровне отдельных технологических процессов, участков, цехов хлебопекарного предприятия.

Ключевые слова: имитационное моделирование, издержки производства, моделирования затрат, система расходов, системный анализ операционных расходов

Summary

Mariia Cherednychenko

SOME ASPECTS OF SIMULATION MODELING OF PRODUCTION COSTS IN THE BAKING INDUSTRY

The article is devoted to the using of simulation modeling of operating costs of bakeries. The model of cost analysis of bakery products based on simulation modeling under uncertainty and risk allows reproducing the production system in real time and should be used for the system analysis of operating costs for individual bakery processes or departments.

Keywords: simulation modelling, production costs, cost modeling, system cost, system analysis of operating costs.

© Вудвуд В.В., 2016

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Чернівці

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Визначено теоретико-методологічні проблеми формування прибутку підприємств харчової промисловості Карпатського регіону та запропоновано шляхи їх розв'язання. Виділено окремі фактори, які позитивно і негативно впливають на результативність підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: формування прибутку, харчова промисловість, інвестиційна привабливість, результативність, ресурсний потенціал, Карпатський регіон.

Постановка проблеми. Стан справ в економіці України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки військової ситуації, політичної та фінансової кризи, затратний механізм ціноутворення та неконкурентоспроможність. Для покращення вітчизняної економіки необхідно посилити ступень впливу всіх чинників на результативність промисловості України. Так як, промисловість – найважливіша структурна ланка господарського комплексу держави.

Адже, як зазначає Кононенко Г.С., промисловість – технічно найдосконаліша галузь матеріального виробництва, основа індустріалізації економіки, яка має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил; сукупність підприємств по виробленню електроенергії, знарядь праці для галузей економіки, видобутку сировини, палива, заготівлі лісу, переробці продукції, випущеної промисловістю або виробленої сільським господарством, видобуток і переробка сировини, виробництво товарів і послуг [6].

Необхідно відмітити, що важливе значення серед всіх видів діяльності промисловості займає харчова промисловість, яка повинна не лише задовольняти потреби населення країни в продовольстві, а й бути важливим джерелом формування дохідної частини бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування та проблеми підприємств харчової промисловості, підвищення ефективності їх розвитку досліджували такі вчені В. І. Бойка, А. Ф. Гончара, В. Д. Гончарова, В. І. Грушка, Б. М. Данилишина, Л. В. Дейнеко, І. І. Лукінова, Л. О. Мармоль, Т. Л. Мостенської, О. М. Онищенко, Л. В. Опацького, П. П. Руснака, П. Т. Саблука, І. О. Сингаївського та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, деякі раніше досліджені підходи та проблемні аспекти результативності і функціонування підприємств харчової промисловості уже втратили свою новизну і потребують подальшого вивчення.

Формування цілей статті. Метою публікації є визначення проблем формування прибутку підприємств харчової промисловості Карпатського регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дейнеко Л.В. доводить, що харчова промисловість у будь-якій країні, а тим більше в Україні, яка має надзвичайно сприятливі умови для її ефективного розвитку, є однією з провідних структуроформуючих ланок всієї економіки, промислового та агропромислового комплексів, ефективне функціонування якої є основоположним чинником економічного і соціального зростання, головною умовою забезпечення підвищення життєвого рівня населення. Всебічне дослідження та узагальнення економічних проблем розвитку харчової промисловості України та її регіонів в ринкових умовах господарювання показало, що ефективне функціонування цієї структуроформуючої галузі економіки може бути досягнуто на основі вивчення потреб внутрішнього і зовнішнього ринку в її продукції, платоспроможності її споживачів, забезпечення її виробництва за кількісними та якісними параметрами, що відповідають сучасним вимогам науково-технологічного прогресу з мінімальними питомими витратами праці [5].

Україна, в тому числі й Карпатський регіон зокрема, належить до держав з типом відтворення, який характеризується низькими показниками народжуваності, смертності і незначним природним приростом населення. Ці

показники постійно знижуються. Звичайно така демографічна ситуація яскраво впливає на розвиток і результативність харчової промисловості, та й промисловості в цілому. Зниження кількості населення та погані умови існування, неспроможність задоволення власних потреб, кличе за собою таку проблему в харчовій промисловості, як перевищення пропозиції харчових товарів над попитом на них. Хвороби, непрацевдатність населення, еміграції призводять до втрат трудових ресурсів. Але подальше погіршення демографічної ситуації сприятиме і погіршенню в харчовій промисловості.

Дерев'яно О. виділяє соціально-економічний фактор, який відіграє звичайно велику роль у результативності і розвитку харчової промисловості. За часи СРСР харчова промисловість країни та Карпатського регіону зокрема, функціонувала за адміністративно-командної системи, яка полягала у загальному одержавленні економіки. Оскільки вся народна власність та засоби виробництва належали державі, то ніхто не був зацікавлений у ефективному функціонуванні харчової промисловості. Економічні фактори та ініціативи людей були повністю погашеними. Тому почали проявлятися застійні явища, які негативно вплинули і на розвиток харчової промисловості, в той час як у світовому господарстві розроблялись нові тенденції в харчовій промисловості. Застарілість технічної бази та її зношення не дозволяли розвивати харчову промисловість в напрямку орієнтації на світовий ринок. А це в свою чергу покликала за собою припинення роботи харчових підприємств, робітничі страйки, найбільші промислові центри втратили свою могутність. Кілька років тому харчова промисловість почала покращувати свій стан. Запозичення іноземних технологій, іноземні інвестиції та плідна робота власних підприємств дали змогу вийти на шлях до ринкової економіки. Тому можна сказати, що вплив соціально-економічного та технологічного факторів мають найбільший вплив на розвиток харчової промисловості [4].

Аналіз функціонування підприємств харчової промисловості Карпатського регіону виявив і дещо інші проблеми прибутковості та економічного відтворення, а саме: стан ресурсного потенціалу; низьке забезпечення підприємств регіону модернізованим, більш

новітнім обладнанням; економічні проблеми підприємств, що потерпають від наслідків політичної, фінансової кризи; проблеми з експорту продукції, пов'язані з військовою ситуацією на сході країни та погіршенням взаємозв'язків з Росією; низька інвестиційна привабливість підприємств харчової промисловості та відсутність інновацій; екологічні та соціальні проблеми. Як наслідок, негативні тенденції формування прибутку підприємств харчової промисловості Карпатського регіону та й України в цілому.

На думку Шаманської О.І., стан ресурсного потенціалу підприємств харчової промисловості зумовлений цілим рядом чинників. До першої групи чинників слід віднести, насамперед, «надважку» виробничу структуру економіки України. Це призвело до неефективного використання виробничих ресурсів та інвестицій. В результаті чого вітчизняна харчова промисловість характеризується надмірно високими рівнями працевітності та низьким рівнем техніко-технологічного розвитку. Другу групу чинників, які ще більшою мірою загострили ситуацію з ресурсозабезпеченням, відтворенням та оновленням ресурсного потенціалу харчової промисловості, становлять:

- недоліки в макроекономічній, зокрема, у фінансово-кредитній, ціновій, податковій, митній, інвестиційній, науково-технологічній та екологічній політиці щодо розвитку агропромислового виробництва, його перебудови;

- відсутність чіткої довгострокової політики щодо форм та методів державного управління АПК та ефективної підтримки аграрних та агропромислових товаровиробників за рахунок централізованого пільгового кредитування та інвестування їх діяльності, в тому числі експортно-спрямованої [7].

Білик С. та Гомотюк О. підкреслюють, що для того щоб поліпшити результативність та фінансовий стан підприємств харчової промисловості необхідно провести технічне переозброєння або реконструкцію обладнання. При малому технічному переозброєнні проводяться модернізація діючої техніки, заміна невеликої частини застарілого обладнання, у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання. При середньому технічному переозброєнні проводиться механізація й автоматизація процесу виробництва,

впроваджується прогресивне обладнання, замінюються групи фізично і морально застарілого обладнання. При повному технічному переозброєнні проводиться комплексне оновлення переважної частини парку обладнання, що, звичайно, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції. Здійснення реконструкції повинно забезпечити нарощування потенційної виробничої спроможності підприємства не стільки в результаті простого збільшення технічної складової, скільки за рахунок підвищення якісних параметрів знарядь і засобів праці. Мова йде про нарощування виробничих потужностей підприємства не за рахунок збільшення кількості робочих місць, а про забезпечення цього при незмінній і навіть меншій кількості робочих місць. Завдання полягає в тому, що в результаті реконструкції слід нарощувати якісно нові потужності. Модернізація є постійним фактором удосконалення техніко – технологічної бази підприємств та нарощування їх виробничих потужностей. Однак вдаючись до модернізації, необхідно обґрунтовувати вибір її об'єктів. Проведення модернізації слід вважати ефективним, якщо продуктивність та інші параметри модернізованої техніки досягають рівня нових машин або перевищують його [1].

Ці та інші причини зумовили значне падіння обсягів виробництва харчових продуктів та зниження ефективності підприємств харчової промисловості Карпатського регіону [2].

У переважній більшості підприємств харчової промисловості відсутні кошти, що призвело до того, що прискореними темпами зношуються їх основні засоби виробництва. Істотне погіршення стану матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості є наслідком падіння обсягів інвестицій в основний капітал, яке в свою чергу зумовлене зниженням платоспроможності підприємств, збитковістю або низькою ефективністю господарювання. Все це стало причиною значного падіння рівня фондозабезпеченості технічної озброєності праці у харчовій промисловості.

Гуткевич С.О. виділяє однією із основних проблем, що визначають розвиток підприємств харчової промисловості, низький рівень їх інвестиційної привабливості. Інвестиційна привабливість трактується як узагальнену

характеристику переваг і недоліків об'єкта інвестування. Дану категорію також пов'язують з багатофакторним розвитком інвестування в усіх його проявах, що визначаються інтегральною сукупністю критеріїв дієвості умов та факторів, забезпечують інтерес інвесторів до вкладення капіталу з метою його примноження і отримання економічного та соціального ефекту [3].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості визначається системою факторів, які поділяються на:

- загальні, які характеризують інвестиційний клімат держави. Сюди відноситься політична та фінансова стабільність, правові гарантії захисту інтересів інвесторів, розвиток інвестиційної інфраструктури, розвиток ринкових відносин, рівень ризиків, умови страхування та інше;

- галузеві, які визначають рівень капіталомісткості, оборотності та віддачі вкладених фінансових ресурсів;

- територіальні, які характеризують наявність сировини, трудових ресурсів, ринків збуту, клімату, природо-економічних умов виробництва;

- індивідуальні – це рейтингова оцінка, місце розташування об'єкта, земельна ділянка, наявність виробничих приміщень, показники балансу суб'єктів господарської діяльності, оцінка ризиків та інші фактори [3, с. 35-36].

Зрозуміло, що приріст виробництва підприємств харчової промисловості забезпечується шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату, який дає змогу посилити зовнішні фінансові вкладення.

Традиційно джерелами фінансування підприємств є прибуток та інші власні кошти, але їх недостатньо для підтримання економічного розвитку та стійкості діяльності виробників харчових продуктів, тим більш, коли відмічається зниження обсягів виробництва та збиткова ситуація у більшості представників цієї промисловості. Внаслідок цього, необхідно залучити інші джерела фінансування, такі як інвестиції. Адже підвищення ефективності вкладення капіталу в харчову промисловість пов'язане з потребою зміцнення матеріально-технічної бази, що дасть можливість виробляти продукцію високої якості і в результаті призведе до збільшення прибутку цих підприємств.

Дослідження проблем розвитку підприємств харчової промисловості Карпатського регіону показали, що значна частина інноваційних пропозицій у розвиток підприємств харчової промисловості залишається не реалізованою через низький рівень платоспроможності підприємств і їх слабку інвестиційну привабливість. У сукупності це вказує на необхідність розробки і впровадження механізмів підвищення інвестиційної привабливості для підприємств харчової промисловості.

На ринку продовольства України продовжує зменшуватися попит у зв'язку з погіршенням купівельної здатності населення і різко збільшується пропозиція імпортованих продуктів. Тому значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції не знаходить збуту, згодовується худобі або псується, а сільськогосподарські підприємства зазнають збитків. Ринок - це система товарного обороту, де виробництво й переміщення товарів доходять до споживачів. Основними категоріями є попит і пропозиція, які реалізуються через купівлю-продаж товарів, через оптово-роздрібну торгівлю. Саме значення попиту і пропозиції зумовлює і зміни виробництва, впливає на динаміку цін, викликає переливання та переміщення ресурсів виробництва між галузями і регіонами. Попит формується під впливом демографічних якісних і вартісних факторів, тобто він залежить від кількості населення, розміру його доходів, якості товарів, реклами тощо. Пропозиція і вартість товарів, поданих до реалізації залежить від природних, організаційних і технологічних факторів. Стратегія формування ринку продовольства повинна ґрунтуватися на врахуванні купівельної здатності населення, на можливостях зміцнення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, розвитку системи маркетингу, всебічне стимулювання експорту та обмеження імпорту продуктів, розширення державного регулювання ринкових відносин. Поруч із вище перерахованими проблемами харчової промисловості важливе місце посідає екологічні проблеми. Ця проблема має дві сторони:

1) підприємства харчової промисловості утворюють складну екологічну ситуацію, тому що вони знаходяться, як правило поряд з жилим фондом, та мають низькі ступені захисту, переробки, очистки стічних вод, шкідливих викидів у повітря (харчова промисловість потребує великої кількості тепла для переробки);

2) від харчової промисловості чекають високоякісних екологічно чистих продуктів, для виготовлення яких потрібна екологічно чиста сировина – що є великою проблемою для вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, формування прибутку, розширене відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу підприємств харчової промисловості Карпатського регіону можуть бути забезпечені тільки тоді, коли мають місце: по-перше, економічно доцільне співвідношення ресурсів праці та матеріально-технічної бази, насамперед основних виробничих засобів. По-друге, застосування прогресивних, високопродуктивних та екологобезпечних технологій. По-третє, розширення відтворення та оновлення всіх складових елементів ресурсного потенціалу, особливо матеріально-технічної складової. Чітко організоване, своєчасне та в достатній кількості матеріально-технічне забезпечення і висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва безпосередньо визначають результативність, ефективність та екологобезпечність функціонування підприємств харчової промисловості, а відтак і конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Інвестиційна складова ресурсного потенціалу харчової промисловості повинна кількісно та якісно зростати. Саме останнє слід розглядати як гарантію продовольчої та важливий чинник економічної безпеки держави. Водночас вона має повною мірою відповідати сучасним вимогам ведення виробництва і бути цілісно та структурно збалансованою.

Список літератури

1. Білик С. Економічні проблеми в сучасній Україні: підручник [Текст] / С. Білик, О. Гомотюк. – Тернопіль, 1998. – 274 с.
2. Вудвуд В.В. Основні фінансові результати підприємств харчової промисловості Карпатського регіону [Електронний ресурс] /В.В. Вудвуд // Наук.

журнал «Молодий вчений» - 2016.- Режим доступу:
<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/10/78.pdf>

3. Гуткевич С.О. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник [Текст] / С.О. Гуткевич. – К.: Вид-во Європ. Університету, 2006. – 234 с.

4. Дерев'яно О. Основні напрямки системного трансформування харчової промисловості України [Текст] / О.Дерев'яно// Економіка України. – 2000.- №1. – С.45-50

5. Дейнеко Л.В. Економічні проблеми розвитку харчової промисловості України та її регіонів: дис. д-ра екон. наук: 08.10.01/ НАН України. К., 1999. – 440 арк.

6. Кононенко Г.С. Проблеми економічного розвитку підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Г.С. Кононенко// Матеріали XI Міжнародної інтернет-конференції - режим доступу: <http://intkonf.org/kononenko-gs-problemi-ekonomichnogo-rozvitku-pidpriemstv-harchovoyi-promislovosti/>

7. Шаманська О.І. Основні проблеми розвитку харчової промисловості України [Електронний ресурс] /О.І.Шаманська// Економіка сільського господарства режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64_019.doc.htm.

Анотація

Викторія Вудвуд

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА**

В статье определены теоретико-методологические проблемы формирования прибыли предприятий пищевой промышленности Карпатского региона и предложены пути решения этих проблем. Выделены отдельные факторы, которые положительно и отрицательно влияют на результативность предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: *формирование прибыли, пищевая промышленность, инвестиционная привлекательность, результативность, ресурсный потенциал, Карпатский регион.*

Summary

Victoria Vudvud

**PROBLEMS OF FORMATION OF INCOME FOOD INDUSTRY
CARPATHIAN REGION**

The article outlines the theoretical and methodological problems of formation of profits of the food industry in the Carpathian region and the ways of solving these problems. Highlight some of the factors that positively and negatively affect the performance of the food industry.

Keywords: *formation of profit, the food industry, investment attractiveness, effectiveness, resource potential, the Carpathian region.*

© Левченко В.П., 2016

Київський національний університет технологій та дизайну, Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розроблений науково-методичний підхід до оцінювання рівня взаємозв'язку між небанківськими фінансовими посередниками в Україні. Базою реалізації запропонованої методики обрано причинне моделювання, на основі якого кількісно ідентифіковано напрямки та силу залежності рівня розвитку страхового сектору від кредитного та інвестиційного секторів ринку небанківських фінансових послуг. Визначено, що сформований інформаційний базис дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо подальших векторів розвитку небанківських фінансових посередників в сучасних умовах.

Ключові слова: небанківські фінансові посередники, страховий сектор, кредитний сектор, інвестиційний сектор, причинне моделювання.

Постановка проблеми. Небанківські фінансові посередники виступають невід'ємним елементом розвитку економічних відносин у країні та перерозподіляють вільні фінансові ресурси між економічними агентами шляхом надання широкого спектру вузькоспеціалізованих фінансових послуг. На сучасному етапі становлення ринкових відносин, функціонування та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, а особливо небанківських фінансових посередників, знаходиться під впливом низки чинників різного характеру. Так, ними виступають уніфікація бізнес-процесів шляхом розробки унікального програмного забезпечення, консолідації ресурсів (як фінансових, так і трудових, технологічних, виробничих) фінансових установ задля утримання вигідної конкурентної позиції на ринку тощо [1; 2]. Беззаперечним є той факт, що діяльність даних інститутів є складною динамічною системою, а тому дослідження тенденцій та закономірностей їх розвитку, а також оцінка ступеня взаємозв'язку різних секторів ринку небанківських фінансових послуг, визначення рівня впливу кожного фактору з урахуванням поточної ринкової кон'юнктури є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування фінансових посередників в Україні знайшли своє відображення в роботах Барановського О.І., Базилевича В.Д., Школьник І. О., Рєнко В. В. та інші. В свою, формалізацією численних процесів на ринку небанківських фінансових послуг займалися такі науковці як Бойко А. О. Кузьменко О. В. та Козьменко О. В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, у сучасних дослідженнях відсутній підхід до вирішення проблеми кількісного визначення напрямку та

сили залежності рівня розвитку страхового сектору від кредитного та інвестиційного секторів ринку небанківських фінансових послуг. На нашу думку, це дозволить органам державного влади приймати ефективні управлінські рішення в сфері регулювання ринку небанківських фінансових послуг.

Формування цілей статті. Метою статті є оцінювання рівня взаємозв'язку між небанківськими фінансовими посередниками в Україні на основі застосування інструментарію причинного моделювання, а також формуванні на базі цього стратегії подальшого розвитку страхових компаній, кредитних спілок, НПФ, ІСІ, КУА та інших фінансових компаній.

Викладення основного матеріалу дослідження. З метою ідентифікації функціональних зв'язків між тенденціями розвитку небанківських фінансових інститутів запропоновано використати інструментарій причинного моделювання [3], що дозволяє побудувати систему структурних рівнянь, що характеризують дані закономірності, а також оцінити невідомі параметри економетричної моделі. Всі розрахунки для визначення вищезазначених процесів проведено з використанням програмного продукту Statistica 10 [4].

Переходячи, безпосередньо, до послідовної реалізації запропонованої методики, зауважимо, що перший етап передбачає постановку завдання дослідження перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників та формування переліку показників їх характеристики в розрізі трьох секторів (кредитного, страхового та інвестиційного). Так, постановка завдання дослідження полягає у виявленні закономірностей та особливостей поведінки небанківських фінансових посередників під впливом розвитку інститутів

кредитного, страхового та інвестиційного секторів. У рамках даного етапу проводиться вибір часового діапазону дослідження з 2005 по 2015 рр., визначення переліку показників кількісного оцінювання діяльності небанківських фінансових посередників, збір необхідної статистичної бази та введення умовних позначень з метою подальшої математичної формалізації задачі дослідження перспективних напрямів розвитку зазначених суб'єктів господарювання.

Для моделювання взаємозв'язків між тенденціями розвитку інститутів небанківського фінансового сектору використовуються латентні змінні, які, в свою чергу, класифікуються на ендогенні та екзогенні. У межах даного дослідження запропоновано проаналізувати залежність розвитку страхового сектору (SS) від кредитного (KS) та інвестиційного секторів (IS), тобто змінна IS розглядається як екзогенна, яка залежна від ендогенних змінних SS і IS.

Для характеристики небанківського фінансового ринку запропоновано обрати такі ключові показники, що, по суті, відображають

обсяг операцій відповідних фінансових посередників:

– кредитний сектор (обсяг загальних активів кредитних спілок, страхових компаній, НПФ; обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок; обсяг наданих ломбардами кредитів під заставу; вартість укладених договорів фінансового лізингу; обсяг факторингових операцій);

– страховий сектор (обсяг валових страхових премій, обсяг пенсійних внесків до НПФ);

– інвестиційний сектор (активи, сформовані ІСІ, кількість КУА).

Другий етап науково-методичного підходу до оцінювання рівня взаємозв'язку між небанківськими фінансовими посередниками в Україні передбачає фільтрацію показників характеристики небанківських фінансових посередників в розрізі кредитного, страхового та інвестиційного секторів за допомогою побудови коваріаційної матриці вхідних даних (табл. 1).

Таблиця 1

Релевантні показники характеристики перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників за секторами [5; 6]

Рік	Кредитний сектор			Страховий сектор		Інвестиційний сектор	
	Кредити, надані членам кредитної спілки, млн. грн.	Обсяг наданих ломбарда-ми кредитів під заставу, млн. грн.	Вартість укладених договорів фінансового лізингу, млн. грн.	Валові страхові премії, млн. грн.	Пенсійні внески в НПФ, млн. грн.	Активи, сформовані ІСІ, млн. грн.	Кількість КУА, од.
Умовні позначення	KS2	KS3	KS4	SS2	SS4	IS1	IS2
2005	1 438,5	1 441,3	845,0	12 853,5	36,4	6 903,8	159
2006	2 596,7	1 564,3	3 294,5	13 830,0	114,4	17 145,2	228
2007	4 512,3	1 404,3	11 661,0	18 008,2	234,4	40 780,4	334
2008	5 572,8	2 126,8	7 740,0	24 008,6	582,9	63 265,1	409
2009	3 909,1	3 505,0	2 217,5	20 442,1	754,6	82 540,9	380
2010	3 349,5	5 503,1	4 965,0	23 081,7	925,4	105 866,6	339
2011	2 237,4	7 325,1	11 327,7	22693,5	1 102,0	126 789,6	341
2012	2 531,0	8 842,9	9 634,4	21 508,2	1 313,7	157201,1	353
2013	2 349,1	20 309,3	31 536,6	28 661,9	1 587,5	177 523,0	347
2014	1 994,4	19 877,9	7 181,0	26 767,3	1 808,2	206 358,0	336
2015	1 929,6	31 688,8	6 241,4	29 736,0	1 886,8	236 175,0	313

Аналіз даних табл. 1 свідчить про стійку тенденцію до збільшення обсягів наданих фінансових послуг небанківськими установами, а саме в середньому щорічно на 24 %. Протягом 2005-2015 рр. найбільш динамічно розвиваються

НПФ та ІСІ, оскільки пенсійні внески в середньому щорічно зростали на 48,4 %, а активи ІСІ на 42,4 %. Майже однаковий темп приросту ключових показників діяльності даних фінансових посередників є

закономірним, оскільки управління активами НПФ здійснюють компанії з управління активами, які представляють інтереси пайових та корпоративних інвестиційних фондів. Проте, попри суттєве збільшення обсягів пенсійних внесків від юридичних та фізичних осіб, НПФ в Україні мають ще значний потенціал для зростання.

Стосовно іншого суб'єкта системи недержавного пенсійного забезпечення – страхових компаній, то їх валові премії за аналізований період зростали щорічно лише на 8,75%, попри все ще значний нереалізований потенціал до розвитку страхової справи в Україні. Щодо інститутів кредитного небанківського сектору, то за останні 10 років середній темп приросту обсягу наданих ломбардами кредитів становив 36,2 %, обсягу укладених договорів фінансового лізингу – 22,1%, а обсягу кредитів, наданих членам кредитних спілок – лише 2,9%. Отже, для ринку небанківських фінансових послуг характерним є нестабільність та нерівномірність його розвитку, і тому виникає необхідність дослідження саме

взаємозв'язку між рівнем розвитку установ кредитного та інвестиційного секторів зі страховими компаніями та НПФ.

На третьому етапі запропонованої методики проводиться графічна інтерпретація моделі шляхом побудови діаграми шляхів [7], що дозволяє візуалізувати структурні та функціональні зв'язки між тенденціями розвитку небанківських фінансових посередників, а також їх секторами (рис. 1).

Умовні позначення на рисунку:

– $\epsilon_1, \epsilon_2, \epsilon_3$ – константа, що характеризує обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок, суму наданих ломбардами кредитів під заставу, вартість укладених договорів фінансового лізингу відповідно, за умови якщо кредитний сектор не розвивається;

– ϵ_4, ϵ_5 – константа, що характеризує обсяг активів сформованих ІСІ, кількість КУА відповідно, за умови якщо інвестиційний сектор не розвивається;

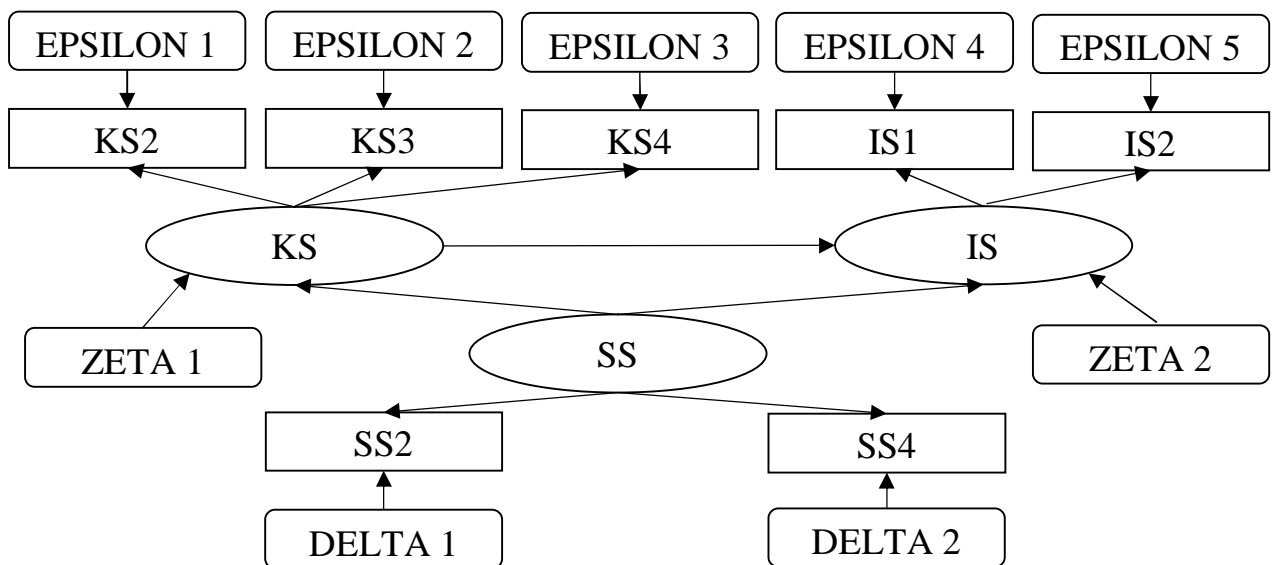


Рис. 1. Структурно-логічна схема структурних та функціональних зв'язків між характеристиками небанківських фінансових посередників

– ζ_1, ζ_2 – постійні величини, значення яких свідчать про кількісні показники функціонування та розвитку відповідно кредитного та інвестиційного секторів, якщо розвиток страхового сектору залишається на постійному рівні, тобто темпи приросту дорівнюють нулю;

– δ_1, δ_2 – константа, що визначає значення валових страхових премій та

пенсійних внесків, за умови якщо страховий сектор не розвивається.

Основою четвертого етапу запропонованого науково-методичного підходу є проведення нормалізації вищеперерахованих показників, що характеризують динаміку розвитку небанківських фінансових посередників у розрізі кредитного, страхового та інвестиційного секторів [8]. Необхідність реалізації даного етапу обумовлена різною розмірністю, одиницями

вимірювання та темпами зростання (спадання) вхідних даних в рамках досліджуваного часового діапазону. Для визначення нормалізованих значень показників використано вбудовану функцію «Стандартизація» програмного продукту Statistica.

На п'ятому етапі науково-методичного підходу до оцінювання рівня взаємозв'язку між небанківськими фінансовими посередниками в Україні проводиться визначення багатofакторних регресійних залежностей між показниками, що характеризують напрями розвитку небанківських фінансових

посередників. У рамках даного етапу для реалізації вищезазначеного завдання дослідження передбачено виявлення закономірностей та особливостей варіації поведінки небанківських фінансових посередників під впливом факторів кредитного, страхового та інвестиційного секторів.

Отже, результати проведення статистичної обробки вхідних даних у розрізі інформаційного масиву функціонування небанківських фінансових посередників та визначення пріоритетних напрямів їх розвитку наведені на рис.2.

	Оценки модели (SpreadsheetSTANDARTIZE)			
	Оценка Параметра	Стандартн. Ошибка	T Статистика	Вероятн. Уровень
(SS)-1->[SS2]	0,909	0,242	3,752	0,000
(SS)-2->[SS4]	1,000	0,224	4,472	0,000
(DELTA1)-->[SS2]				
(DELTA2)-->[SS4]				
(DELTA1)-3-(DELTA1)	0,174	0,078	2,236	0,025
(DELTA2)-4-(DELTA2)	0,000	0,000		
(KS)-->[KS2]				
(KS)-5->[KS3]	-2,064	1,178	-1,752	0,080
(KS)-6->[KS4]	-0,768	0,748	-1,027	0,304
(IS)-->[IS1]				
(IS)-7->[IS2]	0,421	0,287	1,466	0,143
(EPSILON1)-->[KS2]				
(EPSILON2)-->[KS3]				
(EPSILON3)-->[KS4]				
(EPSILON4)-->[IS1]				
(EPSILON5)-->[IS2]				
(EPSILON1)-8-(EPSILON1)	0,765	0,342	2,236	0,025
(EPSILON2)-9-(EPSILON2)	0,000	0,000		
(EPSILON3)-10-(EPSILON3)	0,862	0,385	2,236	0,025
(EPSILON4)-11-(EPSILON4)	0,000	0,000		
(EPSILON5)-12-(EPSILON5)	0,823	0,368	2,236	0,025
(ZETA1)-->(KS)				
(ZETA2)-->(IS)				
(ZETA1)-13-(ZETA1)	0,048	0,059	0,816	0,415
(ZETA2)-14-(ZETA2)	0,006	0,003	2,236	0,025
(SS)-15->(KS)	-0,432	0,274	-1,578	0,115
(SS)-16->(IS)	0,877	0,204	4,299	0,000
(KS)-17->(IS)	-0,273	0,194	-1,405	0,160

Рис. 2. Результати причинного моделювання перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників

Детальний аналіз закономірностей, наочно представлених на рис. 2, дозволяє виявити такі напрями розвитку небанківських фінансових посередників:

– взаємозалежності між рівнями розвитку кредитного, страхового та інвестиційного секторів:

$$\begin{aligned}
 KS &= -0.432 \cdot SS + 0.048 \\
 IS &= 0.877 \cdot SS - 0.273 \cdot KS + 0.006
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

де *KS* - рівень розвитку кредитного сектору;
SS - рівень розвитку страхового сектору;
IS - рівень розвитку інвестиційного сектору.

Отже, зростання рівня розвитку страхового сектору на 1% супроводжується зменшенням рівня розвитку кредитного сектору на 0,43% та

зростанням рівня розвитку інвестиційного сектору на 0,87%. В той же час між кредитним та інвестиційним секторами спостерігається обернена залежність в обсязі 0,27%.

Отримані розрахункові дані свідчать про наступне: збільшення обсягу зібраних страхових премій та пенсійних внесків супроводжується скороченням обсягів кредитування небанківськими фінансовими посередниками. Зокрема, у періоди економічного зростання добробут населення зростає, що дозволяє їм накопичити частину коштів на рахунках страхових компаній та НПФ. Натомість у періоди економічного спаду, коли навпаки виникає дефіцит фінансових ресурсів, населення більш схильне до залучення додаткових коштів

на визначений період та за певну плату. Водночас розвиток страхового сектору стимулює активізацію інвестиційних процесів у країні за участю ІСІ та КУА, оскільки акумульовані страховими компаніями та НПФ вільні фінансові ресурси на довгостроковий період потребують раціонального та ефективного розміщення коштів в різноманітні активи, які дозволені нормами вітчизняного законодавства.

Аналіз вільних коефіцієнтів регресійних рівнянь (3.1) свідчить про середній темп приросту кредитного сектору на 0,048% та інвестиційного – на 0,006% при нульових рівнях розвитку інших секторів;

– залежності показників характеристик страхового сектору від рівня його розвитку:

$$\begin{aligned} SS 2 &= 0.909 \cdot SS + 0.174 \\ SS 4 &= 1.000 \cdot SS \end{aligned} \quad (2)$$

де $SS 2$ – валові страхові премії;
 $SS 4$ – пенсійні внески.

Отримані значення засвідчують про наявність прямопропорційної залежності між рівнем розвитку страхового сектору та обсягами валових страхових премій та пенсійних внесків,

про що свідчать додатні коефіцієнти перед змінними в регресійних рівняннях (3.2) – як наслідок, страхові компанії та НПФ розвиваються;

– залежності показників характеристик кредитного сектору від рівня його розвитку:

$$\begin{aligned} KS 2 &= KS + 0.765 \\ KS 3 &= -2.064 \cdot KS + 0.000 \\ KS 4 &= -0.768 \cdot KS + 0.862 \end{aligned} \quad (3)$$

де $KS 2$ – кредити, надані членам кредитних спілок;

$KS 3$ – сума наданих ломбардами кредитів під заставу;

$KS 4$ – вартість укладених договорів фінансового лізингу.

Так, поживлення кредитного сектору на 1% відбувається внаслідок збільшення обсягів кредитів, наданих членам кредитних спілок

одночасно з погіршенням стану ломбардів (відповідно, зменшенням сум наданих ними кредитів під заставу на 2,06%) та лізингових компаній (відповідно, зменшення вартості укладених договорів фінансового лізингу на 0,76%);

– залежності показників характеристик інвестиційного сектору від рівня його розвитку:

$$\begin{aligned} IS 1 &= IS + 0.000 \\ IS 2 &= 0.421 \cdot IS + 0.823 \end{aligned} \quad (4)$$

де $IS 1$ – активи, сформовані ІСІ (досягли нормативу мін. активів);

$IS 2$ – кількість компаній з управління активами.

Аналогічні страховому сектору тенденції має і інвестиційний сектор, тобто спостерігається прямопропорційна залежність між варіацією рівня його розвитку та активами, сформованими ІСІ, та кількістю КУА, про що свідчать додатні коефіцієнти перед змінними в регресійних рівняннях (4) - як наслідок, ІСІ та КУА розвиваються.

Завершальним етапом науково-методичного підходу є виявлення ступеня і напрямку

реагування небанківських фінансових посередників під зміною факторів характеристики кредитного, страхового та інвестиційного секторів за допомогою побудови матриці-рефлектора. Так, матриця-рефлектор (рис. 3) виступає імпульсною моделлю кількісного оцінювання реакції небанківських фінансових посередників при збільшенні (зменшенні) показників кредитного, страхового та інвестиційного секторів.

	Рефлектор (Spreadsheet STANDARTIZE)						
	KS2	KS3	KS4	SS2	SS4	IS1	IS2
KS2	0,000	-0,000	-0,188	-0,478	-0,091	-0,089	-0,901
KS3	0,507	0,000	-0,167	-0,311	-0,008	-0,020	1,039
KS4	-0,167	0,000	0,000	-0,245	-0,098	-0,061	-0,324
SS2	-1,724	-0,030	-0,785	-0,000	-0,000	0,037	-1,350
SS4	2,157	0,027	-2,645	-0,942	-0,000	-0,034	0,485
IS1	-0,666	-0,120	3,445	1,236	0,016	0,000	-0,501
IS2	-0,942	0,285	-0,206	-0,323	-0,039	0,000	0,000

Рис. 3. Матриця-рефлектор структурного моделювання перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників

Отже, на основі аналізу матриці-рефлектора структурного моделювання перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників можна зробити висновок про значну чутливість: кредитних спілок при варіації показників характеристики страхового сектору; лізингових компаній – при незначному збільшенні (зменшенні) пенсійних внесків та активів, сформованих ІСІ; страхових компаній – при варіації одного із показників характеристик інвестиційного сектору – активів, сформованих ІСІ; КУА – при незначному збільшенні (зменшенні) показників характеристики як кредитного, так страхового секторів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, розроблений науково-методичний підхід дозволив оцінити рівень взаємодії суб'єктів страхового сектору з інститутами кредитного та інвестиційного секторів на основі побудови системи структурних рівнянь, що дозволило визначити причинно-наслідкові зв'язки між параметрами розвитку небанківських фінансових посередників. Отримані результати та напрацювання слугуватимуть основою для формування стратегічних векторів розвитку ринку небанківських фінансових послуг та визначення дієвих методів їх досягнення.

Список літератури

1. Школьник І. О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / Школьник І. О. – Суми : Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с
2. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін.. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.
3. Кузьменко О. В. Економіко-математичне забезпечення функціонування перестрахового ринку : монографія / О. В. Кузьменко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 430 с.
4. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных : учебник / А. А. Халафян. – М. : ООО «Бином-Пресс». – 2007. – 512 с.
5. Огляд ринків [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html> – Назва з домашньої сторінки
6. Ринок у цифрах [Електронний ресурс] // Офіційний сайт української асоціації інвестиційного бізнесу – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/analituaib.html> – Назва з домашньої сторінки
7. Бойко А. О. Ідентифікація фінансових потоків страхової компанії / А. О. Бойко // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління, том 11. Серія «Економіка». – Випуск 176 «Фінансово-банківські механізми державного

управління економікою України». – Донецьк, 2010. – С. 377–388

8. Роєнко В. В. Методичні засади оцінювання фінансового потенціалу суб'єкта господарювання / В.

В. Роєнко, А. В. Карпенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 4 (11). – С. 25-

30.

Аннотация

Левченко Валентина

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ОЦЕНИВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье разработан научно-методический подход к оценке уровня взаимосвязи между небанковскими финансовыми посредниками в Украине. Базой реализации предложенной методики выбрано причинное моделирование, на основе которого количественно идентифицированы направления и сила зависимости уровня развития страхового сектора от кредитного и инвестиционного секторов рынка небанковских финансовых услуг. Определено, что сформированный информационный базис позволит принимать эффективные управленческие решения относительно дальнейших векторов развития небанковских финансовых посредников в современных условиях.

Ключевые слова: небанковские финансовые посредники, страховой сектор, кредитный сектор, инвестиционный сектор, причинное моделирование.

Summary

Levchenko Valentina

THE INVESTIGATION OF METHODOLOGICAL BASIS FOR ASSESSMENT OF PERSPECTIVES FOR NONBANK FINANCIAL INTERMEDIARY DEVELOPMENT UNDER CURRENT CONDITIONS

This paper develops a scientific-methodological approach to the assessment of the level of interconnections between the nonbank financial intermediaries in Ukraine. As the basis for the realization of approach in question was chosen a causal modeling, upon which the directions and strength of dependence on the level of development of the insurance sector from the credit and investment sectors of the market of nonbanking financial services were quantitatively identified. It was determined that formed information basis will allow to make effective managerial decisions on further development thrusts of nonbank financial intermediaries in modern conditions.

Keywords: nonbank financial intermediary, insurance sector, the credit sector, the private sector, causal modeling.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ РУРАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Обґрунтована актуальність теми дослідження, визначено понятійно-категоріальний апарат. Доведено, що незважаючи на наявність значної кількості публікацій із зазначеної теми, залишаються нерозв'язаними такі її аспекти, як сутність трансформації руральної територіальної економічної системи та її механізми. Об'єкт дослідження – руральна територіальна економічна систем розглядається як складне за своєю структурною будовою утворення, яке має тісні просторові та функціональні зв'язки з міською територіальною економічною системою. Здійснено класифікацію руральної територіальної економічної системи у відповідності до існуючих різновидів сільських територій, диференційований підхід до визначення інноваційного підприємницького механізму трансформації досліджуваної системи відповідно до її класифікації. Зроблено висновки та визначено перспективи подальших досліджень за вказаною темою.

***Ключові слова:** інновації, механізм трансформації руральної територіальної економічної системи, підприємництво, різновиди сільських територій.*

Постановка проблеми. Характер, спрямованість та спосіб трансформації (від лат. *transformatio* – перетворення) руральної територіальної економічної системи набувають значної наукової актуальності та практичної значущості в період адаптації України до європейського економічного та інституціонального простору. Це значною мірою пов'язано з нерівномірністю розвитку сільської та міської територіальних підсистем суспільства, яка визначається відставанням руральної (від англ. *rural* – сільський) територіальної економічної системи від відповідної міської економічної системи за основними соціально-економічними показниками. У зв'язку з цим актуалізується питання щодо обґрунтування дієвого механізму динамічного перетворення руральної територіальної економічної системи на засадах інноваційності та підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук шляхів реалізації зазначеного наукового завдання потребує звернення до теоретичної спадщини Й. Шумпетера. Для сучасників шумпетерівський погляд із минулого в майбутнє має значення не тільки як шанування великого економіста. В умовах деградації українського села новаторські ідеї Й. Шумпетера як еволюціоніста, який визначав конкуренцію як боротьбу старого з новим, а підприємця як «творчого руйнівника», є певним орієнтиром на шляху відродження та відтворення рурального простору.

У вітчизняній економічній літературі значна увага приділяється питанням трансформації аграрного сектора економіки до ринкових умов

господарювання [1], галузевій та територіальній трансформації аграрної сфери [2], інституційному розвитку економічної системи в контексті кластеризації [3]. Протилежними підходами щодо активізації рурального розвитку характеризуються публікації О. Шаніна, який є прибічником концепції селоутворюючого підприємства [4] та В. Зайця, що дотримується поліцентричної моделі рурального розвитку [5]. Особливої наукової ваги в умовах децентралізації державної влади набувають публікації О. Бородіної, С. Кирилюк, О. Риковської [6] та О. Бородіної й І. Прокопи [7], присвячені капіталізації активів сільських громад та через їх взаємну адаптацію відповідно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Характерною ознакою більшості сучасних публікацій, присвячених аналізу руральної територіальної економічної системи, є превальвання в них галузевого підходу до визначення сутності сільської економіки. Дослідження економічної системи як такої обмежується її базовим рівнем, що представлений окремими суб'єктами господарювання, або ж рівнем сільської громади. Крім того, руральний розвиток в межах відповідного простору ототожнюється з аграрним розвитком.

Постановка завдання. Враховуючи ступінь наукової розробки зазначеної теми, виникає потреба в обґрунтуванні інноваційного підприємницького механізму трансформації руральної територіальної економічної системи, який враховує її специфіку та забезпечить нову

якість життя сільського населення, виконання нею суспільно значущих функцій.

Виклад основного матеріалу. Понятійний конструкт «руральна територіальна економічна система» розглядається нами як складне за своєю структурою багатогалузеве утворення, що функціонує на загальнодержавному рівні сільських територій, яке має тісні та взаємозалежні зв'язки з міською територіальною економічною системою. Це утворення включає різні за своєю галузевою спрямованістю суб'єкти підприємницької діяльності, які поділяють єдиний економічний простір, мають єдину систему налагоджених економічних зв'язків. Отже, мова йде про руральний економічний простір.

Ми цілком поділяємо точку зору О. Гранберга [8, с. 25], який визначав економічний простір як насичену територію, що вміщує множину об'єктів та зв'язків між ними: населений пункт, підприємства, господарські освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі тощо. Додамо до цього, що під насиченістю в даному випадку слід розуміти взаємозв'язок між суб'єктами господарювання з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільно значущих продуктів та послуг. В свою чергу освоєність території, набуття нею ознак певного економічного простору оцінюється за насиченістю її сільським населенням, його зайнятістю у сферах діяльності, які забезпечені певними ресурсами – природними, економічними, фінансовими й особливо інтелектуальними. Саме наявність останніх у їх сукупності з іншими ресурсами й створює умови для інноваційного розвитку руральної територіальної економічної системи.

У суспільній свідомості, вітчизняній практиці господарювання склався певний стереотип щодо несприятливості рурального середовища до інновацій. Таке ставлення має певні історичні коріння, які лежать не тільки у площині розподілу праці, а й у поширенні спотвореної думки щодо архаїчності аграрного способу виробництва, його тимчасовості та вичерпаності з переходом від аграрного до індустріального суспільства.

Певну плутанину в розклад думок дослідників щодо інноваційності розвитку руральної територіальної економічної системи внесла концепція факторів «першої природи» та «другої природи» П. Кругмана [9, с. 38]. До перших факторів цей вчений відносив рельєф, клімат, сільськогосподарські землі, лісові, водні, фауністичні ресурси, природну зональність, які мають ключове значення для рурального розвитку. Фактори ж «другої природи» пов'язані

з периферійністю або напівпериферійністю сільських територій по відношенню до міст, як центрів інноваційного розвитку, сприймаються як такі, що стримують розвиток інновацій, а значить й руральної територіальної економічної системи.

При цьому не враховується циклічний та стадіальний характер розвитку сільського господарства. Свого часу югославський економіст Р. Бічаніч [10] висунув концепцію про поворотні пункти (точки біфуркації) у динаміці сільського господарства. На підставі аналізу змін таких основних факторів виробництва як земля, труд і капітал, він виділив в історичному розвитку сільського господарства три стадії. На першій стадії (натуральне господарство) чисельність зайнятих в сільському господарстві постійно зростає. Виробничий процес в цілому визначається природною продуктивністю земель, капітал не грає визначальної ролі, основними виробниками продукції є селяни. На другій стадії відбувається падіння частки зайнятих у сільському господарстві, здійснюється поворот до товарного ринкового виробництва. На третій стадії спостерігається інтенсифікація землекористування, заміщення природної родючості капіталом через розвиток механізації, меліорації та хімізації, земля втрачає своє первинне значення, чисельність зайнятих в сільському господарстві суттєво скорочується. Основну роль в економічному житті починають грати інвестиції та інновації.

Дані спостереження доповнюються географічною концепцією еволюції сільського простору Т. Нефьодової [11], яка виділила п'ять стадій сільської еволюції, що відповідають певним етапам урбанізації сільських територій. Перша стадія – природна, коли сільськогосподарське виробництво, образ життя – все вписано в природу, продуктивність натурального господарства залежить від природних умов. Друга стадія – ранньоміська, коли урбанізація стимулює відтік сільського населення, але завдяки високому природному приросту зберігається його багаточисельність. Для третьої стадії (середньоурбанізаційна) характерна диференціація території на сприятливу та несприятливу для розвитку сільського господарства. На цій стадії відбуваються концентрація та поляризація виробництва й сільського розселення, стягнення населення та життєздатного суспільного виробництва до міст. На четвертій стадії (пізньоурбаністична) посилюються зональні відмінності. Капітал вже заміщує працю, не потребуючи зростання сільського населення. П'ята стадія – неприродна (екологічна).

Сільський простір втрачає риси аграрного й стає рекреаційно-дачним та екобіотехнологічним.

Перелічені наукові підходи підкріплюються сучасною практикою господарювання. До традиційно руральних, первинних галузей (сільське, лісове, рибне господарство, мисливство) додалися рекреація, зелений туризм, а також вторинні (харчова промисловість, переробка) та третинні (торгівля, послуги) види господарської діяльності.

У світлі теорії економічного розвитку Й. Шумпетера [12] механізмом реалізації інноваційних ідей, незалежно від виду господарської діяльності – первинного, вторинного чи третинного є конкуренція, організатором якої виступає підприємець, який прокладає нові шляхи економічного розвитку, здійснюючи різні комбінації ресурсів. До функцій підприємця він відносив створення нового матеріального блага, нового способу виробництва, завоювання нового ринку збуту, нового виду сировини, введення нової організації справи. Використання перелічених функцій підприємництва у тій чи іншій формі в межах руральної територіальної економічної системи створює умови для її розширеного відтворення, трансформації до більш високого рівня розвитку. Саме руральний простір сьогодні потребує шумпетерівської генерації інтуїтивного підприємця, який не обов'язково має належати до «ризикуючого» типу підприємця-капіталіста, але обов'язково має відповідати критерію інноваційності.

Сьогодні в межах рурального простору діє велика кількість бізнесменів, які представляють агрохолдингові компанії, але усі вони використовують сільські території виключно як певний ресурс для отримання власних прибутків. Проте територія – це не просто економічний актив та просторовий базис розміщення бізнесу, а складна соціо-еколого-економічна реальність, яка за своїми функціями відрізняється від галузей та суб'єктів господарської діяльності, розміщених в її межах.

Руральна територіальна економічна система диференціюється не тільки за рівнем економічного розвитку та динамікою трансформаційних перетворень, а й за різновидом сільських територій, які поділяються на типово сільські (аграрні); перехідні, або «змішані» (сільські урбанізовані зони та ареали, «аграрні міста»); зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні та гірські).

Проте, незалежно від того чи іншого різновиду сільських територій, стратегія трансформації руральної територіальної

економічної системи має бути спрямована на самодостатність та саморозвиток сільських громад через капіталізацію активів на базі інноваційного підприємництва в інтересах сільського населення та з метою забезпечення економічного розвитку країни та екологічної безпеки навколишнього середовища. Реалізувати такий стратегічний курс можна за рахунок інноваційного підприємницького механізму кластерної трансформації руральної територіальної економічної системи за участю суб'єктів господарювання, навчальних закладів та наукових установ, громадських організацій, сільських громад та органів державної влади.

Разом з тим, запропонований механізм трансформації реалізується на практиці з урахуванням функціонального призначення кожного з різновидів сільських територій окремо. Так, оскільки типово сільські (аграрні) території достатньо забезпечені земельними ресурсами, мають сприятливі природні умови, для них ідеальним є механізм кластерної аграрної трансформації руральної територіальної економічної системи. На рівні району та села може бути задіяний механізм кооперативної та контрактної трансформації цієї системи.

В умовах зростаючих загроз екологічної безпеці агропродовольчої сфери, підвищуються вимоги до рівня екологізації простору, включаючи ландшафти та соціальне середовище. Інноваційною формою екологізації території є Екополіс, що являє собою науково-виробничо-освітній комплекс, в якому виробляються та споживаються товари екологічного призначення. В ньому реалізована стратегія реструктуризації економічних систем, яка була апробована на території Сумської області в рамках пілотного проекту «Еко-Сумщина» [13].

Для такого різновиду перехідних, або «змішаних» територій, як сільські урбанізовані зони та ареали, економічно доцільним є використання сільсько-міського агропродовольчого кластеру в якості механізму трансформації економічної системи на базі приміських аграрних підприємств й міських переробних і харчових підприємств за активної участі вищих навчальних закладів відповідного профілю.

Механізм трансформації економічної системи «аграрних міст» визначається їх приналежністю до того чи іншого типу [14]. Вони можуть виступати центрами санаторно-курортних кластерів; історичних, культурних, туристичних кластерів; агропродовольчих кластерів району.

Для оздоровчо-рекреаційних територій типовим є формування відповідних кластерів

регіонального та районного значення як інноваційних підприємницьких механізмів трансформації руральної територіальної економічної системи. Найбільші переваги в цьому відношенні має Карпатський регіон. Тут зосереджена третина рекреаційного потенціалу країни, значна частина лісів та лісовкритих площ, більша частина території є умовно чистою або помірно забрудненою. Поєднаність в руральному просторі специфічності ландшафту та кліматичних умов, рельєфу, високої густоти сільського населення, при домінуванні в економіці регіону сільського господарства та туристичної й оздоровчо-рекреаційної підприємницької діяльності, обумовили необхідність саме такого механізму трансформації руральної територіальної економічної системи. Перші кроки в цьому напрямі вже зроблено. З метою ефективного використання оздоровчо-рекреаційного потенціалу Карпатського регіону М. Одрехівським [15] доведено доцільність побудови Карпатської рекреаційної інноваційної системи як окремого оздоровчого, рекреаційно-туристичного кластеру Дрогобицького району Львівської області. Зокрема вже створено «Курортотоліс Трускавець, агенцію інноваційного розвитку сільського туризму».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження свідчать про доцільність диференційованого підходу до визначення сутності та механізмів трансформації руральної територіальної економічної системи, зокрема інноваційного підприємницького механізму трансформації на основі кластерної організації економічного простору сільських територій. Саме використання теоретичної спадщини Й.Шумпетера, який поєднав у своєму аналізі економічного розвитку новаторські здібності підприємця з інноваціями, дали можливість обґрунтувати різні механізми трансформації руральної економічної системи у відповідності до тих чи інших різновидів сільських територій. Загальними умовами впровадження зазначених механізмів є наявність територіальних ресурсів розвитку, ініціативних підприємців, інституціональних засад, правильного вибору стратегії розвитку. Перспективи подальших розвідок за темою дослідження пов'язані з обґрунтуванням шляхів створення сільських сільсько-міських технопарків як інфраструктури трансформації руральної територіальної економічної системи на засадах інноваційності.

Список літератури

1. Гайдучкий П. І. Трансформація аграрного сектору економіки до ринкових умов господарювання / П. І. Гайдучкий // Економіка АПК. – 2015. – № 11 (253). – С. 5–13.
2. Марущинець А. В. Галузева та територіальна трансформація аграрної сфери України / [Електронний ресурс] / А. В. Марущинець. – Режим доступу: http://ukrgeojournal.org.ua/sites/default/files/UGJ_2015_1_42-49.pdf
3. Присяжнюк А. Інституційний розвиток економічної системи в контексті кластеризації / А. Присяжнюк // Вісн. КНТЕУ. – 2014. – № 5. – С. 14–22.
4. Шанін О. В. Концепція селоутворюючого підприємства в системі розвитку сільських територій / О. В. Шанін // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 20015. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=18f=3996>
5. Заяць В. М. Підприємницька модель сільського розвитку / В. М. Заяць // Економіка АПК. – 2015. – № 11 (253). – С. 67–78.
6. Бородіна О. М. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів / О. М. Бородіна, С. В. Кирилюк, О. В. Риковська // Економіка АПК. – 2011. – № 5 (199). – С. 153–160.
7. Бородіна О. М. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію (теоретико-методологічний аспект) – О. М. Бородіна, І. В. Прокопа // Економіка України. – 2014. – № 4 (629). – С. 55–72.
8. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учеб. пособие для вузов / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
9. Krugman P. Geography and Trade / P. Krugman. – Cambridge, MA: MIT Press, 1991. – 476 p.
10. Bicanic R. Turning Points of Economic Development / R. Bicanic – Paris: The Hague; Mouton, 1972. – 376 p.
11. Нефедова Т. Сельская Россия на перепутье: географические очерки: монография / Т. Нефедова. – М.: Новое изд-во, 2003. – 408 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
13. Мельник А.Г. Забезпечення сталого розвитку еколого-економічних систем агропродовольчої сфери на основі механізмів самоорганізації / Л.Г. Мельник // Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. [та ін.]; за ред. О.І. Павлова. – Одеса: Астропринт, 2012. – С. 335–348.
14. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст: Закон України від 4 березня 2004 року №1580-IV // Офіц. вісн. України. – 2004. – №13. – С. 17–51.
15. Одрехівський М.В. Побудова рекреаційних інноваційних систем / М.В. Одрехівський // Соціо-

Аннотація

Александр Павлов

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ РУРАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Обоснована актуальность темы исследования, определен понятийно-категориальный аппарат. Доказано, что несмотря на наличие значительного количества публикаций по данной теме, остаются нерешенными такие ее аспекты как сущность трансформации руральной территориальной экономической системы и ее механизмы. Объект исследования – руральная территориальная экономическая систем рассматривается как сложное по своему структурному строению образование, имеющее тесные пространственные и функциональные связи с городской территориальной экономической системой. Осуществлены классификация руральной территориальной экономической системы в соответствии с существующими разновидностями сельских территорий, дифференцированный подход к определению инновационного предпринимательского механизма трансформации исследуемой системы в соответствии с ее классификацией. Сделаны выводы и определены перспективы дальнейших исследований по указанной теме.

Ключевые слова: *инновации, механизм трансформации руральной территориальной экономической системы, предпринимательство, разновидности сельских территорий.*

Summary

Aleksandr Pavlov

INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL TRANSFORMATION MECHANISM RURAL TERRITORIAL ECONOMIC SYSTEM

The urgency of the research topics defined conceptual-categorical apparatus. It is proved that in spite of the presence of a large number of publications on this topic remain unresolved such aspects of it as the essence of the transformation rural territorial economic system and its mechanisms. The object of study – rural territorial economic system is considered as complex in its structure, structural formation with close spatial and functional relationships with the urban territorial economic system. We classify rural territorial economic system in accordance with the existing varieties of rural territories, the differentiated hike to the definition of an innovative enterprise transformation mechanism of the system under investigation in accordance with its classification. Conclusions and perspectives for further research on this topic.

Keywords: *innovation, transformation mechanism rural territorial economic system, entrepreneurship, variety of rural territories.*

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ АДАПТИВНОГО ПРОСУВАННЯ МІСЬКОГО ПРОДУКТУ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНИХ І КУЛЬТУРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕРИТОРІЇ

Обґрунтовано пріоритет молодіжних сегментів при розробці міських стратегій. Розглянуто концепцію «Місто, дружнє до студентів» як приклад розробки адресного міського продукту. Зроблено акцент на необхідності активізації творчої та культурної складової міських молодіжних програм за рахунок підвищення якості та удосконалення змісту освіти у галузі мистецтва, культури, інновацій. Презентовані результати маркетингового дослідження «Оцінка креативного потенціалу міста Чернівці».

Ключові слова: маркетинг міста, маркетингові концепції, маркетингове середовище, адаптивність, міський продукт, стратегії міського розвитку, просування.

Принциповим правовим актом для міст Європи є Європейська хартія міст. Загальні принципи та концепції, закладені в Хартії, дозволять містам відповісти на сучасні виклики урбаністичних суспільств і визначити основних учасників розвитку міст; дати городянам – громадянам Європи перспективу нової урбаністики, тобто вміння жити разом, а також нову культуру життя в місті. Маніфест закликає великі й малі міста у всій їхній розмаїтості й на основі загальних європейських цінностей здійснювати у своїй публічній політиці принципи демократії, інноваційного управління, стійкого розвитку й більш високого рівня солідарності. Серед принципів Маніфесту, на особливу увагу заслуговують наступні: «європейські міста належать своїм городянам-громадянам, будучи економічним, соціальним і культурним благом, яке мають успадкувати прийдешні покоління»; «європейські міста представляють собою сприятливе поле для творчого розмаїття, вони сповнені потужними новаторськими силами. Ці міста є особливим місцем для розквіту особистості, доступу до знань та інформації. Вони можуть інтегрувати та взаємно збагатити численні типи самобутності й культур, які в них перебувають [4]». Основоположним імперативом організації якісного управління розвитку міста є досягнення гармонійних пропорцій економічного, духовного, культурного та політичного розвитку, які у значною мірою спрямовують сфери прикладання інструментарію муніципального управління.

Якість управління розвитком міста в нових умовах постіндустріального суспільства та подальшого розвитку економіки знань вимагає орієнтації на новітні підходи в організації такого управління. Його потуги повинні визначатись орієнтацією на потреби цільових аудиторій, ресурсним потенціалом міста та переважно базуватись на таких його видах, як

інтелектуальні, інформаційні, управлінські, культурно-патріотичні та національно-моральні. Необхідність формування системи територіального (місцевого) управління орієнтованої на задоволення потреб цільових аудиторій та на збалансування економічних, екологічних, соціальних, культурних складових визначає актуальність маркетингового підходу до такого управління.

Адаптивність характеристик маркетингових концепцій, технологій, стратегій та програм, зумовлена різкими, передбачуваними і суперечними змінами у маркетинговому середовищі, передбачає можливість її корегування під середовищні впливи. За адаптивним підходом формування відбувається «поетапно, циклічно, при домінуючому впливі імпульсів ззовні, з боку оточуючого маркетингового середовища, що одержуються безпосередньо під час ринкової активності. Стратегія ніби виліплюється стратегом, який повинен бути досить чутливий до сигналів середовища і гнучко змінювати обрану лінію поведінки. В такому випадку стратегія може формуватися як спонтанно так і скеровано, але при цьому рівень контролю порівняно невисокий, втручання здійснюється лише під впливом необхідності, а прогнози ринкової кон'юнктури не розроблюються. В сучасній вітчизняній ситуації, коли правила гри на ринку, що формується та його характерні риси змінюються дуже швидко, є не, за такою моделлю вимушені працювати велика кількість фірм» [7].

Інструменти різних концепцій маркетингу міста (територій) (описані в [2]) відіграють значну роль у реагуванні на впливи екзогенних чинників, які, на жаль, у сучасних умовах набувають переважно негативного характеру. Завдяки маркетинговому інструментарію забезпечується необхідний інформаційний супровід, гармонійна співпраця управлінців та

департаментів, що відповідають за зовнішні зв'язки, зв'язки з громадськістю та промоцію міста з іншими підрозділами, депутатським корпусом, регіональними та державними органами, встановлюються інтерактивні зв'язки з усіма цільовими аудиторіями (населенням, інвесторами, бізнесом, відвідувачами), формується адекватна розподільча політика, пов'язана з доступністю муніципальних послуг, упроваджуються ефективні методи ціноутворення, продукуються нові види послуг, змінюється організаційна культура персоналу.

Поява у формулюванні стратегічних цілей міст термінів «комфортне місце проживання», «комфортні умови ведення бізнесу», «комфортні умови інвестування», «комфортні умови відвідування» характеризує переорієнтацію стратегічних планів розвитку населених пунктів з об'єктів муніципального управління (житловий фонд, благоустрій та навколишнє середовище, транспорт, освіта, працевлаштування, державне управління) до інтересів цільових аудиторій (населення, бізнес-середовище, інвестори, туристи) на користь більш чіткої структуризації цілей і завдань, встановленні конкретніших і вимірних цілей. Указані тенденції розвитку міст, які передбачають акцент на культурних, етичних, екологічних, правових та соціальних аспектах маркетингових заходів та програм, формують концепцію соціально відповідального маркетингу (*societal marketing concept*), яка пропонує інструменти, що дозволяють створити умови для сталого розвитку міста на основі врахування потреб та інтересів громади (соціуму), забезпечення бажаної задоволеності ефективнішими і продуктивнішими (ніж у конкурентів) способами з одночасним збереженням і зміцненням добробуту споживача і суспільства в цілому [1].

Соціально-культурні чинники визначають такі поняття, як соціальні класи, соціальні групи, культура, субкультура, цінності, рівень світового, національного та регіонального культурного впливу, рівень освіти, креативність міста. Маркетингові аналітики більшості міст світу визначають цю групу чинників як надзвичайно важливу. Причому переважно ці чинники не настільки швидко змінюються в часі як попередні групи, тому їх аналіз можна робити на тривалу перспективу. С. Вовканич [3] у своїй концепції духовно-інформаційної мобільності нації наголошує на необхідності збереження історичної пам'яті, духовності, національної свідомості, культурних традицій взагалі, що передаються через сім'ю, школу, релігію. Більшість європейських міст формують свій турпродукт на основі історичної та культурної

спадщини.

Аналіз культурних особливостей відносин між поколіннями, релігійні чинники, звички та традиції здатний визначати деякі ключові моменти маркетингових муніципальних стратегій та значно зміцнювати розробки в цій сфері. М. Смоленський вплив культури на розвиток міста характеризує наступним чином: на ринок праці – шляхом створення місць праці в публічних установах культури, неприбуткових організаціях, культурній індустрії; на інші галузі економіки – шляхом створення продуктів і, таким чином, опосередкований вплив на ринок праці шляхом створення місць праці в секторах, пов'язаних з культурою (культурний туризм, освіта і т.д.); на місцевий бюджет – через зростання доходів безпосередньо від продажу продуктів і послуг сфери культури на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також через податки з організацій і осіб, які працюють у сфері культури, податки з організацій і осіб, які працюють в інших сферах (культурний туризм, торгівля, громадський транспорт тощо); на інвестиційний ринок – завдяки притягуванню інвесторів; на відродження міської території та промислових об'єктів; на створення позитивного іміджу міста і його маркетингових комунікацій; на здатність міста притягувати та утримувати креативні, висококваліфіковані кадри; на привабливість міста як місця проживання; на боротьбу з міськими соціальними патологіями, зокрема, укріплення суспільних зв'язків, зниження відчуття самотності тощо [13].

Дослідник розвитку периферійних спільнот постіндустріального суспільства О. Пілясов [8] зазначає, що зміна характеру домінуючих зв'язків з осі «місто – село» на вісь «центр – периферія» тягне за собою зміну цінностей: від колишньої престижності міського способу життя до нової престижності «центрального» способу життя, при якому є доступ до всіх ключових послуг та до потоків нового знання та інформації. Нові цінності формуються під впливом нової чіткої потреби, коли різко змінюються співвідношення цін, пріоритетів, створюються нові інститути. Виникнення нових цінностей проявляється в процесі трансформації конкретних матеріальних активів; зміні конфігурації дорожніх мереж, виникненні нових архітектурних форм, технологій, інших атрибутів духовної та матеріальної культури. У постіндустріальну епоху підносяться цінності культурного різноманіття, самобутності, творчості, традиційного знання, ремесла. Вони стають чинником економічного розвитку, саморозвитку місцевих спільнот. Абсолютно несподівану економічну роль знаходить дитяча

творчість, новаторська та конструктивна, для подальшої матеріалізації у дорослих проектах розвитку периферії. Деякі міста тепер розвиваються в концепції «Місто, комфортне для дітей». На наш погляд, для міста Чернівців цікавою є концепція «Місто, дружнє до студентів».

Визнання важливості культурних чинників у розвитку сучасного міста дозволили британському досліднику Чарльзу Лендрі наприкінці 80-х років ХХ ст. сформувати концепцію «креативного міста» (The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators), яка втілює нову парадигму міського планування. А у 2011 році Чарльз Лендрі представив концепції екологічного урбанізму як нового етапу в розвитку міст, який характеризує місто, де хочеться жити та працювати, де комфортне та безпечне міське середовище, де творчі та культурні ресурси формують конкурентноздатну міську економіку, де панує сприятливий соціальний клімат, де сприятлива екологічна обстановка. У 80-х роках ХХ ст. 80% американців відповідали, що для них важливіша робота ніж місто, де працювати, сьогодні 2/3 респондентів відповідають, що спочатку

обирають місто, а вже потім шукають роботу. Атмосфера міста, креативність, культурні особливості та культурна різноманітність, екологічні характеристики міста, ергономічність проживання в місті, відкриті комунікації, розвиток творчих індустрій – це навіть неповний перелік критеріїв вибору сучасних міст.

Сучасна модель розвитку Лондона базується на розширенні можливостей для людей та підприємств, досягненні високих екологічних стандартів та якості життя, спрямована на вирішення урбаністичних викликів двадцять першого століття: клімат, бідність, нерівність. Ця модель реалізується в контексті соціально-етичної концепції маркетингу, яка забезпечить Лондону підвищення капіталізації за рахунок енергії, динамізму та різноманітності міста та його жителів; забезпечить інноваційність та одночасно сприятиме розвитку ціннісної та культурної спадщини міста та його субтериторій, цінує відповідальність, співчуття та громадянство.

Одним з визначних чинників цієї групи вважається зсув міських поколінь – поява нових поколінь, що володіють новими світоглядними характеристиками та новими цінностями (рис. 1).

«Ехо-бумери» (покоління X) 1965-1981 р.н.		«Millenials» (покоління Y) 1982-2001 р.н.		
Змістовне поле	ЦІННОСТІ ПОКОЛІННЯ		Змістовне поле	
Зразок – середній та креативний клас	Покоління «техно»	Назва	Інтернет-покоління	Зразок – інтелектуальний клас
Вища освіта та мобільність зміни роботи	Високий дохід, робота у державних структурах, у великих компаніях	Бажане / Престижне	Професійне та / або кар'єрне зростання, цінність визнання	Освіта, кваліфікація, соціальні мережі
Бренди, культура торговельних центрів (mall)	Mall-культура, символічне споживання	Модель споживання	Smart-споживання, «розумні гроші»	Інвестиції в себе, в освіту, в саморозвиток
Бездротова революція wellbeing, Wab 3.0	Ринок потужностей з виробництва енергоресурсу та генерації	Відношення до технологій	Ринок палива та енергетики	Вікіноміка, Wab 3.0
Креативний простір, 24 години, «new мобільність»	Ринок праці, місце розвинутого споживання, міське середовище	Відношення до міста	Простір самореалізації, зона вільної комунікації	Коворкінг, публічний простір, «третє місце» – місце, що не є ні роботою, ні домом

Рис. 1. Ціннісні характеристики груп поколінь (1965-2001 р. н.) та їх вплив на міський розвиток

Джерело: ЦСР «Північ-Захід» на основі даних опитувань 2006-2009 рр. AAP, Alcatel-Lucent companyGenesys, EconomistIntelTgenceUrit, Generatelnstght, PPIAARP, ManpowerInc., StrategyCne, ZukunftsinsttutGmoH, ГУ-ВШІЭ, Free-lance.ru, ФОМ

Активна фаза життя нових поколінь провокує зміни або навіть переформатування на ринках освітніх послуг, праці, нерухомості, споживання, в індустрії розваг, у туристичній сфері, у сфері охорони здоров'я тощо. За дослідженнями ЦСР «Північ-Схід», сьогодні відбувається завершення етапу найбільшої активності покоління, народженого в період з 60-х до початку 80-х років ХХ століття, і починається активний вихід «у велике життя» наступного покоління.

Характерна для нових поколінь мобільність робить прозорими межі між місцем роботи, публічним життям та житлом і вимагає значних змін від міст, налаштування економіки та міських просторів під їх вимоги. При цьому через деякий час (за який, можливо, цей процес не буде завершений) місту необхідно буде готуватися до приходу нового покоління, що володіє новими (ще невідомими) характеристиками і вимогами.

Освітній продукт став повноцінним товаром, розширюються форми його створення та передачі, відбувається диференціація залежно від демографічних, локальних, психографічних, особистих характеристик споживача. Залучення «зовнішніх» споживачів перетворює освіту в «експортоорієнтований щодо міста вид діяльності» [12], а розвиток дистанційної та післявузівської освіти, поява нового типу пенсіонерів покоління «бебі-бумерів», рівень освіти та культури, начитаність, освітні традиції, які формують кластер «дорослих учнів», відкривають нові ринкові сегменти не тільки для окремого університету, але й для міста в цілому.

Місто Чернівці знаходиться поблизу україно-румунського кордону, а отже, на його культурне середовище значний вплив здійснює культура сусідньої держави, периферійне розміщення міста по відношенню до столиці також надає зовнішній відтінок «провінційності» Чернівцям при досить високій самооцінці чернівчанами свого міста в політичному, культурному, освітньому та науковому розвитку країни, історичний розвиток області, пов'язаний з владарюванням на її території багатьох держав, визначає унікальність мультикультурного середовища, яке формує і можливості, і загрози.

Аналіз офіційних статистичних даних та спеціальні спостереження авторів дозволили встановити, що сегмент «Молодь» займає 36,8% в цільовій аудиторії «Населення» Чернівецької обл., що засвідчує його важливість, орієнтує місцеву владу на розробку адресного муніципального продукту. Нами введено вікову категорію 10-14 років як перспективну цільову аудиторію стратегій розвитку міста, які формуються на 10-15 років.

Значна частка сільської молоді та компактність Чернівецької області створюють умови для внутрішньообласної міграції, і муніципалітет міста Чернівці повинен розглядати у якості перспективних споживачів освітніх послуг міста не тільки міських жителів, а також усе населення області. У майбутньому саме ці категорії будуть сприймати міські цінності та стиль життя, стануть потенційним резервом трудових ресурсів та будуть формувати попит на ринку товарів та послуг. Дослідження, проведене під керівництвом авторів студентами кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича для Чернівецького бізнес-центру, виявило, що від 55 до 76% відвідувачів торговельних центрів міста є особи віком 15-35 років [11].

11,3% молодого населення Чернівецької обл. становлять студенти, а в деяких вікових групах ця

частка доходить до 31,5% (15-19 р.). Тривалий час темпи зростання кількості приїжджих студентів у Чернівецьку область (43,8%) були вищі загальноукраїнських (36%)[15]. Таку ситуацію потрібно зберегти, адже це гарантує зайнятість та доходи чернівчан. Сьогодні ж зафіксовані тенденції зниження попиту на послуги ВНЗ, що пов'язано не тільки з «демографічною ямою», але й з відпливом абітурієнтів до столиці та у зарубіжні ВНЗ. Зовнішня та внутрішня міграція абітурієнтів «вимиває» з міста та області найбільш освічену та творчу молодь.

Пріоритет молодіжних сегментів при розробці міських стратегій є абсолютним. За даними Фонду народонаселення ООН, в Болгарії, Боснії та Герцеговині та Україні в результаті стрімкого скорочення чисельності населення, поганого стану здоров'я громадян і умов життя Україна потрапила в тридцятку країн світу з найстарішим населенням: 21% громадян України – у віці 60 років і більше. У демографічній ситуації, що склалася, молоді люди, як носії потенціалу розвитку країни, потребують особливої уваги. У 2010 р. Інститут демографії і соціальних досліджень Національної академії наук України за підтримки Фонду народонаселення ООН провів дослідження становища молоді в Україні, результати якого показали наступне: у 2010 р. на частку молоді (люди у віці 15-34 років) припадало 29,8% населення країни. Згідно з середньотерміновими прогнозами, цей показник знижуватиметься; молодь переїздить із сільської місцевості в міста; серед молодого населення України переважають чоловіки: у 2010 р. у віковій групі 15-34 року на 1029 чоловіків припадало 1000 жінок; головні ризики для репродуктивного здоров'я у молодому віці – зловживання алкоголем і наркотиками, куріння, надмірна вага, незахищені сексуальні контакти. Здоров'я у молодих людей в Україні значно гірше, ніж у їх однолітків в Європі, а смертність – значно вища: середній показник смертності молодих людей в Україні в три рази вищий, ніж у країнах Європи; чоловіки у віці 15-34 років вмирають в три рази частіше, ніж жінки. Причини смертності – переважно соціальні: 3/5 смертей молодих чоловіків відбуваються через зовнішні чинники; рівень освіти української молоді високий, і в цілому вона орієнтована на професійну реалізацію. При цьому перевага віддається економічним та юридичним спеціальностям перед технічними; молодь залучена в міграційні процеси і формує 2/3 міграційних потоків в Україні. Згідно з останніми прогнозами населення України старітиме помірними темпами. До 2030 р. кількість людей у віці 60 років і більше складатиме приблизно 25% населення. До 2050 р. вік кожного третього жителя України (32%) перевищуватиме 60 років. Частка дітей у віці до 15 років у 2050 р.

складе 16%, а людей у віці 15-60 років – 52%. В результаті середній вік жителя України в 2050 р. може досягти 51,5 року (у 1950 р. він складав 27,6 року, а в 1998 р. – 37,8 року), багато літніх людей будуть бездітними[6; 14].

У цьому випадку наявні конкурентні переваги міста Чернівців стосовно приросту населення, зростання чисельності та частки населення віком до 15 років вимагають негайної реалізації. Першочерговими заходами в цьому напрямку є: дослідження потреб, інтересів, психографічних характеристик молоді, оновлення міської інфраструктури з урахуванням стандартів якості життя нових поколінських груп, розробка та реалізація заходів стосовно поліпшення здоров'я, освіти, зниження злочинності, позаурочної зайнятості, працевлаштування та самореалізації дітей, підлітків, молодих людей, реалізація програм з формування міського середовища дружнього до усіх верств населення, у тому числі дітей, підлітків, студентів, створення сприятливих умов для підвищення народжуваності в повних сім'ях через стабільне працевлаштування членів таких сімей, прості та доступні умови придбання житла, координація міграційних потоків тощо. Надзвичайно важливо, при формуванні молодіжних програм, розробити та реалізувати заходи спрямовані на підвищення якості та удосконалення змісту освіти у галузі мистецтва, культури, інновацій.

Як приклад розробки адресного продукту розглянемо концепцію «Місто, дружнє до студентів», яка базується на адаптивному просуванні муніципального продукту з орієнтацією на визначену цільову аудиторію – студентів, у тому числі молодь суміжних областей, які мають намір залишитись працювати та/або жити в Чернівцях. Загальне бачення концепції «Місто, дружнє до студентів» повинне реалізуватися під гаслами: «Місто, в якому варто вчитися», «Місто, в якому варто творити», «Місто, в якому варто залишитися», «Місто, в якому я вчуся, творю, живу», «Місто, яке робить для нас усє».

Концепція «Місто, дружнє до студентів» формується з метою зробити місто Чернівці комфортним для навчання, проживання, відпочинку, розвитку студентів, молоді та науковців, визнаючи їх важливим ресурсом майбутнього міста. Програма базується на ряді вихідних умов: економічних (наприклад, змінюються підходи до територіального розвитку – в конкурентній боротьбі виграють не ті, хто створює продукти, а ті, хто управляє їх потоками, залучає гроші, кваліфіковані кадри, перспективну молодь, створює та розповсюджує технології, хто

формує інформаційно-комунікаційну інфраструктуру тощо); демографічних (наприклад, відбувається старіння населення і міста, які сьогодні залучають студентів, тому що мають можливість зберегти свій людський потенціал, адже за результатами досліджень, 80% випускників воліють залишитися в місті, де вони закінчили ВНЗ); культурні (наприклад, традиційне прагнення жителів України до здобуття освіти як запоруки добробуту; мультинаціональна та етнографічна різноманітність Чернівецької області; толерантність міського середовища тощо); освітні; глобальні; політико-правові та інші.

Таким чином, місто Чернівці та Чернівецька обл., як представники неіндустріального сектора, мають реальні можливості реалізувати альтернативні сценарії розвитку, пов'язані з підвищенням капіталізації території за рахунок творчих та висококваліфікованих фахівців, акумуляції культурних цінностей та активів, «вбудованості» у великі міжнародні потоки обміну товарами, послугами, технологіями та інформацією, розвинутої логістичної мережі, реалізації проектів, пов'язаних з розвитком міської інфраструктури, доступом до інформації, формуванням «зеленої економіки», оптимізацією транспортних потоків, формування комфортного та екологічного міського середовища для визначених цільових аудиторій тощо.

Реалізація Концепції «Місто, дружнє до студентів» передбачає визначення ознак міста, дружнього до студентів, та формалізацію процесу його створення. Ознаки міста, дружнього до студентів, конкретизуються на основі результатів маркетингових досліджень (опитувань, анкетувань, фокус-груп), опису профілів молодіжних аудиторій міста, складових комплексу маркетингу і включають якісні та кількісні характеристики наступних елементів: адресний муніципальний продукт, ціни та тарифи, інтегровану систему комунікацій, оптимальні канали розподілу, орієнтовну місткість цільової аудиторії, додаткові елементи (імідж міста, вигоди, міську політику, враження тощо). Нами розроблені етапи реалізації концепції запропоновані: Етап 1. Формування інституційної бази ініціативи. Етап 2. Проведення соціологічних та маркетингових досліджень для визначення проблем студентів та формування пріоритетів. Етап 3. Розробка Концепції. Етап 4. Розробка цільових програм. Етап 5. Комунікаційні заходи. Етап 6. Реалізація Стратегії та Плану дій. Етап 7. Моніторинг результативності.

Концепція «Місто, дружнє до студентів» визначає, яким чином має бути організоване місцеве самоврядування, щоб забезпечити умови

навчання та розвитку студентів, постійне підвищення життєвих стандартів у місті. Створення «Міста, дружнього до студентів» – це процес спільних зусиль ВНЗ міста та місцевої громади під керівництвом місцевих органів влади. Метою цього процесу є підвищення якості життя всіх громадян (насамперед дітей, молоді, студентів), шляхом визначення та задоволення їх потреб. Політика міста стосовно студентської молоді повинна торкатися всіх сфер життєдіяльності молоді, включати в себе всі питання, пов'язані з формуванням і вихованням студентської молоді, охоплювати всі процеси соціалізації, всю сукупність ідей щодо місця та ролі молоді в суспільстві та їхню реалізацію. Створення «Міста, дружнього до студентів» – це процес практичних змін, у якому повинні брати активну участь влада, ВНЗ, студентське

самоуправління, політичні партії, громадські організації та об'єднання, соціальні інститути, громадськість та сама молодь.

Місто повинно сформувати свою унікальну пропозицію на ринку освітніх послуг ВНЗ та на ринку професійної освіти, відновивши мережу професійно-освітніх училищ, адже рівень освіти та професійний рівень трудових ресурсів більшою мірою визначає темпи економічного зростання, ніж просто показники охоплення освітою, якими ми так хизуємося в Індексі людського розвитку. У табл. 1 загалом неможливості та загрози, що формуються соціально-культурними чинникам і які впливають на реалізацію моделі «Комфортне місто» в місті, запропоновані в монографії І.Буднікевич [2].

Таблиця 1

Можливості та загрози для розвитку міст, які сформовані соціально-культурними чинниками зовнішнього середовища

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> - Формування толерантного міського середовища, яке з одного боку, є привабливим для творчих людей, талановитих мігрантів, а з іншого боку, саме володіє високою здатністю до прийняття інновацій та інтелектуального зростання. - Створення іміджу комфортного, креативного міста. - Реалізація концепції освіти протягом життя, розвиток дистанційних форм навчання, формування системи навчання для дітей, молоді, пенсіонерів, жінок. - Формування компактного міста, з комплексним облаштуванням та реконструкцією освоєних територій, активізація функцій центральних районів міста. - Розвиток індустрії гостинності та індустрії розваг. - Підвищення здатності міста притягувати та утримувати креативні, висококваліфіковані кадри. - Формування унікального багатонаціонального міста, створення специфічної субкультури. - Зростання попиту на продукти економіки вражень: шоу, флеш-моби, ігри, розваги, масові дійства. - Залучення в місто культурної «мега-події». - Формування комфортних психологічних та культурних умов для здобуття/підкріплення академічного статусу міста. - Підтримання / збереження традиційних технологій / ремесел. 	<ul style="list-style-type: none"> - Наростання конкуренції між містами за ключові місця в ланцюгу освоєння та розповсюдження культурних нововведень. - Відсутність ідеологічних установок та патріотичного ставлення до міста у значній частині громадян. - Інертність та пасивність населення, переважання пасивних споживацьких настроїв, відстороненість населення міста від розуміння та вирішення міських проблем. - Гендерна заангажованість, відсутність місцевої політики залучення жінок до вирішення міських проблем. - Асиметрія економічного, культурного та освітнього розвитку міста в результаті неузгодженості економічної, культурної та освітньої політики. - Руїнування пам'ятників та унікальних архітектурних ансамблів у місті. - Декларативність молодіжної політики у сфері культури, дозвілля та спорту. - Нерівність доступу до освіти залежно від матеріального становища сім'ї, соціального статусу батьків, місця і регіону проживання, у зв'язку з мовними обмеженнями - Низький освітній, пізнавальний та інтелектуальний рівень міських досугових програм та подій. - Втрата привабливості міста для нових поколінь. - Мононаціональні тенденції. - Національна безпека у зв'язку зі зниженням рівня освіченості громадян. - Зниження витрат на події та культурно-розважальні заходи міста.

Пристаюючи до здійснення своєї нової стратегії в секторі освіти на наступне десятиліття, Група організацій Всесвітнього банку заявляє про важливість отримання більш якісних знань, оскільки економічне зростання, ефективніший розвиток та істотне скорочення бідності залежать від набутих учнями знань і навичок, а не від кількості років, проведених за

партою. У новій стратегії йде мова про те, що «хоча диплом і відкриває двері для отримання роботи, саме професійні навички працівника визначають продуктивність праці та здатність адаптуватися до нових технологій та можливостей. Знання і навички також допомагають людині вести здоровий та повноцінний спосіб життя, мати сім'ю, члени

якої здобули освіту, і брати участь у житті своєї громади як громадянин і виборець» [9].

Під керівництвом І.Буднікевич, за участі авторів статті щорічно проводиться маркетингове дослідження «Оцінка креативного потенціалу міста Чернівці» [11], метою якого є визначення сфер інтересів, способів проведення вільного часу та підвищення рівня освіти, культурних переваг та вподобань, смаків у сфері розваг, думок на рахунок культурної спадщини міста та порад щодо вдосконалення творчого та культурного життя міста, напрямки творчої реалізації жителів міста Чернівці та його гостей. У результаті дослідження: визначається відсоток осіб, які визначають себе творчими; вивчаються хобі опитуваних та способів проведення вільного часу; визначаються найпоширеніші способи підвищення освітнього рівня громадян; визначаються найбільш відвідувані заходи та місця міста; діагностуються причини відмови від відвідування заходів та різноманітних місць; ідентифікуються культурні переваги жителів та гостей міста; оцінюються гостинність та толерантність респондентів; виявляються переваги стосовно міських пам'яток та визначних місць; виявляються напрямки та способи творчої реалізації городян та гостей міста; узагальнюється думка населення на рахунок можливих заходів, які могли б зробити творче та культурне життя Чернівців цікавішим.

Останнє проведене маркетингове дослідження 2015 року підтвердило наступні гіпотези: «Значна частина населення Чернівців молодого та середнього віку належить до числа творчих людей. Чернівчани є гостинними людьми, пишаються «Буковинською кухнею». Основна «родзинка» міста Чернівці – архітектура та мультикультурність. Резиденція колишніх буковинських митрополитів – головна культурна спадщина. День міста та Петрівський ярмарок – найяскравіші міські заходи. Наявний творчий потенціал є достатнім для подальшого розвитку у місті сучасних культурних індустрій на Буковині».

Найголовніше, що зосередження на молодіжній цільовій аудиторії не повинно знизити показники якості життя для інших категорій городян. До того ж молодіжна цільова аудиторія неоднорідна, наявні субсегменти, ніші, кластери, що формуються соціокультурними чинниками. У цьому складність міських цільових стратегій. Розробляючи стратегію міста Чернівців, треба врахувати, що сьогодні найбільш перспективними ринковими нішами є культурна, академічна та професійна, для освоєння яких потрібно залучати наявний креативний потенціал усієї територіальної громади.

Список літератури

1. Буднікевич І.М. Дослідження соціально-демографічних чинників макросередовища міста / І.М. Буднікевич, Н.В. Філіпчук // Сталый розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 123-127.
2. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.
3. Вовканич С. Інноваційний розвиток України як стратегія реалізації національної ідеї / С. Вовканич, Х. Коспистянська, С. Чапок // Регіональна економіка. – 1999. – № 2. – С.41.
4. Европейская хартия городов II. Манифест новой урбанистики. – 29 мая 2008 г. Страсбург. – 15 с.
5. Лэндри Ч. Креативный город. — М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011. — 399с.
6. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е.М.Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
7. Общий и специальный менеджмент: Учебник / Общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 568 с.
8. Пилясов А. Сообщество северной периферии на этапе постиндустриальной трансформации [Електронний ресурс] / А. Пилясов. – Режим доступу : council.gov.ru/files/journals/item/2007101114139.pdf
9. Получение учащимися новых профессиональных навыков и более качественных знаний – важнейшее условие успеха в условиях глобальной экономики. // Информационный бюллетень.– 2011. – №:414/HDN. [Електронний ресурс].–Режим доступу : www.worldbank.org/educationstrategy2020
10. Результаты маркетингового исследования «Дослідження споживчих настроїв споживачів торговельних центрів міста Чернівці». Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича на замовлення ЧМГО «Бізнес-Центр». – Чернівці, 2015.
11. Результаты маркетингового исследования «Оцінка креативного потенціалу міста Чернівці». Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. – Чернівці, 2015.
12. Российские и мировые тенденции и тренды в сфереразвития городов, агломераций и регионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://glava.perm.ru/upload/pages/1005/Rossijskije_i_mirovyje_tendencii_i_trendy_v_sfere_razvija_gor.pdf
13. Smoleń M. Przemysł kultury. Wpływ na rozwój miast. – Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagellońskiego, 2003. – S. 70-71.

**МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ АДАПТИВНОГО ПРОСУВАННЯ
МІСЬКОГО ПРОДУКТУ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНИХ ТА КУЛЬТУРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕРИТОРІЇ**

14. <http://www.unfpa.org.ua/> - офіційний сайт
Фонду народонаселення ООН в Україні

15. <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> - офіційний сайт
Головного управління статистики у Чернівецькій
області

Анотація

Ірина Буднікевич, Ірина Гавриш, Андрей Клыпач

**МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ АДАПТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ГОРОДСКОГО ПРОДУКТА
С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕРРИТОРИИ**

Обоснован приоритет молодежных сегментов при разработке городских стратегий. Рассмотрена концепция «Город, дружественный к студентам» как пример разработки адресного городского продукта. Сделан акцент на необходимости активизации творческой и культурной составляющей городских молодежных программ за счет повышения качества и совершенствования содержания образования в области искусства, культуры, инноваций. Представлены результаты маркетингового исследования «Оценка креативного потенциала города Черновцы».

Ключевые слова: маркетинг города, маркетинговые концепции, маркетинговая среда, адаптивность, городской продукт, стратегии городского развития, продвижение.

Summary

Iryna Budnykevych, Iryna Gavrysh, Andrii Klypach

**MARKETING CONCEPT OF ADAPTIVE PROMOTION OF URBAN PRODUCT
TAKING INTO ACCOUNT SOCIAL AND CULTURAL PECULIARITIES OF THE TERRITORY**

The article gives the grounding to priority of youth segments while elaborating the municipal strategies. It regards the concept of "City Friendly to Students" as an example of addressed city product. It also gives an accent to necessity of activation of creative and cultural components of city youth programs due to raising of quality and improvement of essence of education in the spheres of art, culture, innovations. It presents the results of market investigation "Evaluation of Creative Potential of Chernivtsi City".

Keywords: city marketing, marketing concepts, marketing environment, adaptability, urban product, city development strategy, promotion.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Аналіз джерел дозволяє окреслити основні методологічні підходи до моделювання та прогнозування соціально-економічної безпеки регіону. Автор доводить, що це повинно відбуватися комплексно, тобто з аналізом і урахуванням усіх аспектів об'єкта дослідження, а також системно з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежностей регіонального розвитку. Очевидно, що для виконання різноманітних завдань аналізу та оцінки соціально-економічної безпеки, інструментарієм такого дослідження повинна бути обґрунтована сукупність методів. Важливими етапами аналізу є діагностика і моніторинг системи індикаторів економічної безпеки, від яких залежить ефективність прийняття управлінських рішень. Цей етап має особливе значення для перехідного стану економіки.

Ключові слова: соціально-економічна безпека регіону, порогові індикатори безпеки, моделювання безпеки, прогнозування безпеки в регіоні.

Постановка проблеми. Математичному моделюванню, а також прогнозуванню функціонування соціально-економічних систем, присвячене чимало наукових праць.

Аналіз останніх досліджень. Серед відомих підходів можна виділити моделювання із застосуванням методів системної динаміки для аналізу й пошуку вирішення глобальних проблем (Д.Медоуз, Дж.Форрестер); прогнозування характеру виникаючих нелінійностей і зміни механізмів еволюційного процесу з використанням можливостей «м'якого» моделювання (В.Арнольд); методи економічної кібернетики для коректування цілей реального розвитку (В.Леонтьєв); економетричне моделювання життєвих циклів розвитку різних систем, у тому числі економічних і соціальних (З.Айвазян, Л.Варшавський і ін.). Моделі цих авторів спрямовані на вивчення процесів еволюції, хвильової й структурної динаміки, теорії катастроф, прийняття рішень і т.д. Найчастіше для аналізу поведінки різних соціально-економічних систем використовується апарат кореляційно-регресійного аналізу, багатомірні матричні методи й ін. Проте необхідно визнати, що питання адекватного дослідження проблем соціально-економічної безпеки (СЕБ) залишається відкритим, оскільки застосовувані методи не цілком адаптовані до системи СЕБ, що очевидно ускладнює їх використання при аналізі й прогнозуванні параметрів економічної безпеки.

Необхідно відзначити, що вивченням проблем економічної безпеки, своєчасного визначення погроз, вибору показників і індикаторів, що адекватно відображають ці проблеми, розробки стратегій економічної безпеки на національному й регіональному рівнях займається ряд вітчизняних

дослідницьких колективів. Ці роботи, а також дослідження закордонних шкіл дозволяють провести певне узагальнення існуючих математичних методів аналізу й прогнозування, які можуть бути застосовані для вивчення СЕБ.

Мета статті полягає у проведенні аналізу підходів до прогнозування та моделювання СЕБ на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Класифікація зазначених методів представлена в табл. 1. Така багатоступінчаста класифікація не настільки часто застосовується для практичних розробок, однак вона дозволяє зрозуміти всю складність процесів, що розглядаються, у ракурсі соціально-економічної безпеки й різноманіття можливих завдань.

Із загальної сукупності методів найбільше часто для аналізу й прогнозування різних параметрів економічної безпеки використовуються наступні:

- метод спостереження основних макроекономічних показників і порівняння їх із граничними значеннями;
- метод ранжирування територій (за рівнем погроз, ризиків, окремих складових безпеки й ін.), що використовує експертні оцінки;
- методи багатомірного статистичного аналізу.

Метод спостереження, при його гаданій простоті, відрізняється складністю виділення показників, сукупність яких може дати об'єктивну оцінку стану системи при порівнянні граничних значень цих показників з поточними значеннями, визначити наявність погроз, виявити небезпечні тенденції. Як ми вже відзначали, стан СЕБ оцінюється переліком показників/індикаторів, сукупність яких визначає граничні значення функціонування соціально-економічної системи. При виході за

межі цих значень у соціально-економічній системі послаблюється здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність економіки на ринках, результатом чого звичайно стає залежність від зовнішньої товарної експансії, корупція, росте криміналізація суспільства й крайня бідність населення.

Таблиця 1

Систематизування методів аналізу й прогнозування економічної безпеки

Класифікаційна ознака	Моделі й методи	Характеристика
Розмір об'єкта	Особистість, соціум, регіон, країна, світ	Ураховують клас досліджуваного об'єкта
Використання у моделях фактору часу	Статичні і динамічні моделі	Статичні моделі використовуються в завданнях порівняльного аналізу декількох об'єктів; динамічні - пов'язані з аналізом тимчасових рядів широкого набору індикаторів;
Горизонт прогнозування	Коротко-, середньо- і довгострокові	Завдання різних тимчасових горизонтів вимагають різних підходів і періодів дискретизації
Ступінь агрегування	Пов'язані з аналізом окремих індикаторів або агрегованих індексів	Аналіз окремих індикаторів більш детальний; однак аналіз агрегованих індексів дозволяє вивчати тенденції процесу або явища, а також взаємодію складових СЕБ
Наявність граничних значень	безпорогові, однопорогові й двопорогові моделі	При відсутності порога значення індикатора рівняється з базовим або середнім значенням; при наявності порогів значення індикатора рівняється із граничними значеннями.
Приналежність до розділу математики	Кореляційно-регресійний аналіз; системи диференціальних рівнянь; методи системної динаміки	Можуть бути використані окремо, однак використання методів різних груп у комбінації дозволяє одержати більш адекватні результати при аналізі й прогнозуванні СЕБ
Наявність тимчасового лага	З лагом; без лага	Наявність тимчасового лага при протіканні процесу або явища вимагає обов'язкового урахування для одержання результату
Рівень невизначеності	Детерміновані, стохастичні моделі	Детерміновані моделі припускають тверді функціональні зв'язки між змінними. Стохастичні моделі використовують апарат теорії імовірності й математичної статистики
Ступінь взаємодії між параметрами	Каскадні моделі; задачі адаптивної фільтрації й ін.	Враховуючі взаємозалежність двох або декількох параметрів; не враховуючі таких залежностей.
Наявність зовнішніх впливів	Моделі без зовнішніх впливів або з ними	Ураховують негативний або позитивний зовнішній вплив (поява в рівняннях ненульових правих частин і нелінійних членів)

Джерело: розробка автора.

Для оцінки і прогнозу стану економічної безпеки регіону запропонована методика, що передбачає створення шкали безпеки, що відбиває нормальний, передкризовий, кризовий та критичний стан ситуації в досліджуваній сфері. Передбачається, що шкала має бути рівномірною, з встановленням базового значення СЕБ (приймається рівним нулю). Для формування шкали рангів пропонується використання бальних експертних оцінок. Автор дає характеристику станів безпеки, які можуть бути віднесені до зазначених категорій, проте докладно не роз'яснює, яким чином досягається формування такої шкали. Далі індикатори групуються по компонентах для визначення інтегральних індексів по кожній компоненті і потім на цій базі розраховуються інтегральні

індекси СЕБ для різних об'єктів, які потім ранжуються [1].

Також застосовується метод бальних оцінок для вивчення рівня економічної безпеки, якому виділяється три основних критерії економічної безпеки: розширене відтворення інфраструктури регіону (соціальної і економічної), межі критичної залежності від ввезення ряду видів продукції першої необхідності; забезпечення необхідного рівня життєзабезпечення населення. Слід погодитися, що значення вказаних критеріїв дуже істотно, проте авторами не показаний їх пріоритет в порівнянні з пропозиціями інших дослідників. Крім того, не розкрито наповнення цих критеріїв окремими індикаторами і не розшифровані їх порогові значення. Викликає сумніви в об'єктивності та часто піддається

критиці метод бальних оцінок, застосований авторами [7].

Пропонується комплексна методика, що використовує приведення індикаторів до безрозмірного вигляду і подальшу побудову

$$y(a,x) = \begin{cases} 2^{(1-\frac{a}{x})/\ln\frac{10}{3}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} > 1; \\ 2^{-\log_{10}\frac{a}{3^x}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} \leq 1; \end{cases} \quad (1)$$

де x - реальне значення індикатора, a - його порогове значення. При цьому, значення $x = a$ ($y = 1$) відповідає випадку рівності досліджуваного індикатора пороговому значенню; при $x > a$ ($y > 1$) значення індикатора вище порогового; при $x < a$ ($y < 1$) - нижче. Співвідношення типу «не більше порогового значення» характеризується зворотнім нормуванням. Динамічна модель

$$y(a,x) = 2^{1-\frac{a}{x}}, \quad (2)$$

де x - значення вихідного показника в поточному періоді, a - його значення в попередньому (або базовому) періоді. При цьому значення $x = a$ ($y = 1$) відповідало відсутності змін; $x > a$ ($y > 1$) свідчило про позитивну динаміку; $x < a$ ($y < 1$) - про негативну динаміку поведінки індикаторів СЕБ. До «витратних» показників застосовувалася зворотне нормування. Застосування складних функцій дозволило автору отримати більш широкий діапазон візуалізації результатів для секторів $y < 1$ і $y > 1$, тобто у випадках коли індикатор значно вище або нижче свого порогового значення. За результатами розрахунків можлива побудова пелюсткової діаграми з розмежуванням секторів ризику. Третя модель використовує принцип, що дозволяє встановити ступінь видалення відповідного індикатора від його порогового рівня. Алгоритм методу включає формування системи індикаторів; моніторинг та аналіз показників в натуральному вираженні; їх нормування та його узагальнення в інтегральні індекси. Результатом такого аналізу є прогнози поведінки індексів СЕБ в середньостроковому періоді. Слід визнати, що даний підхід дозволяє дати достатньо всебічний аналіз ситуації в СЕБ і може бути застосований для регіонального рівня.

В умовах глобальної нестабільності і нерівномірності розвитку соціально-економічних систем, особливо актуальними стають питання побудови імітаційних моделей, що відбивають

трьох видів моделей їх поведінки, що доповнюють одне одного. У моделі порівняння індикатора з пороговим значенням, для співвідношення типу «не менше порогового значення» була використана функція виду

дозволяє окреслити тенденції поведінки індикаторів на основі інформації базового і поточного періодів і визначити, таким чином, рівень саморозвитку системи. Автор поділяє показники на «ефектні» і «витратні», провідні відповідно до збільшення, або зниження такого рівня. Для «ефектних» показників було використано нелінійне перетворення:

основні регіональні соціально-економічні процеси, і дозволяють всебічно вивчити дієвість і доцільність застосування ряду інструментів державного регулювання в системі забезпечення економічної безпеки регіонів [4].

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

різних умовах. Необхідно відзначити, що даний експеримент не тільки включає аналіз великої кількості об'єктів, що складають систему економічної безпеки, але і дозволяє простежити динаміку їх змін, тобто максимально повно досліджувати ситуацію [6].

Існують моделі проблемних ситуацій, що описують тенденції їх розвитку в логіко-лінгвістичній формі, із застосуванням алгоритму логічного висновку. Для оцінки безпеки сформований показник безпеки шляхом фіксування порогових значень (норм індикаторів стану), що характеризують ситуацію. Область безпеки визначається на основі моделювання середовища дестабілізуючих факторів. При цьому модель системи містить базові елементи і співвідношення між ними. Модель орієнтована на своєчасне розпізнавання і розв'язування проблемних ситуацій різних класів [5].

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

та подальшому формуванні економіко-математичної моделі, що дозволяє розраховувати оптимальні параметри розвитку цього виду сільськогосподарського виробництва [3].

Також розроблено підхід до аналізу й оцінки рівня безпеки регіону, вираженої в його стійкості, з використанням логічного та якісного моделювання. Для отримання концептуальної моделі економічної безпеки регіону використаний метод побудови штучної нейронної мережі та її навчання для вирішення поставленої статичної задачі. Аналіз стійкості регіону реалізований через локальні функції і інтегруючу функцію СЕБ, проведено аналіз СЕБ на структурну стійкість. В процесі моделювання стало можливим визначити і описати біфуркаційні поверхні і точки, де очікуються різкі зміни в поточній ситуації. Велике значення в даній роботі надається створенню інформаційної системи для оцінки СЕБ регіону, а також створенню концептуальної моделі СЕБ і ієрархії її цілей [2].

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

Список літератури

1. Долматов И. А. Региональные аспекты обеспечения экономической безопасности / И. А. Долматов // Аудит і фінансовий аналіз, 2007. – №1. – С.1 – 15.
2. Левчук Н. М. Асоціальні явища в Україні в демографічному вимірі : монографія / Н. М. Левчук. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2011. – 492 с.
3. Маханько Г. В. Моделирование экономической безопасности региона в контексте управления его ресурсным обеспечением : дисс. докт. экон. наук. : 08.00.05 / Г. В. Маханько. – Ставрополь, ФГОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет». – 2005.
4. Митяков Е. С. Классификация математических моделей устойчивого развития и экономической безопасности / Е. С. Митяков // Экономика, статистика и информатика, 2012. – №1. – С. 128-131.
5. Пыткин А. Н. Моделирование процесса обеспечения комплексной безопасности социально-экономических систем / А. Н. Пыткин, Б. Л. Кукор, Г. В. Клименков // Вестник Челябинского гос. университета – Экономика, 2009. – Вып. 20. – № 9 (147). – С. 28–30.
6. Суздалева Д. А. Анализ экономической безопасности региона с применением системно-динамического моделирования / Д. А. Суздалева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.econorus.org/c2013/files/r7ol.docx?PHPSESSID.
7. Уткин Э. А. Экономическая безопасность региона / Э. А. Уткин, А. Ф. Денисов // [Электронный

Аннотация

Вадим Антошкин

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ И МОДЕЛИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Анализ источников, представленных в статье, позволяет наметить основные методологические подходы к моделированию и прогнозированию социально-экономической безопасности региона. Автор доказывает, что это должно происходить комплексно, то есть с анализом и учетом всех аспектов объекта исследования, а также системно с учетом взаимосвязей и взаимозависимостей регионального развития. Очевидным становится, что для решения разнообразных задач анализа и оценки социально-экономической безопасности инструментарием такого исследования должна быть обоснованная совокупность методов. Важными этапами анализа является диагностика и мониторинг системы индикаторов экономической безопасности, от которых зависит эффективность принятия управленческих решений. Как подчеркивает автор, этот этап имеет большое значение для переходного состояния экономики.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность региона, пороговые индикаторы безопасности, моделирования безопасности, прогнозирование безопасности в регионе.

Summary

Vadim Antoshkin

THE ANALYSIS OF APPROACHES TO FORECASTING AND MODELING OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY AT THE REGIONAL LEVEL

Analysis of the sources presented in this article allows to outline basic methodological approaches to modeling and forecasting of social and economic security of the region. The author argues that it should be comprehensive, with analysis and taking into account all aspects of the research object and systematically considering linkages and interdependencies regional development. The obvious is that to solve the various problems of analysis and evaluation of socio-economic security tools such research must be reasonable set of methods. Important steps of analysis is the diagnosis and monitoring system of indicators of economic security, which depend on the effectiveness of management decisions. As pointed out by the author, this step is particularly important for the transition of the economy.

Key words: socio-economic security of the region, threshold lights safety, security modeling, forecasting a role.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

© Nadina Helen Bakos, B.A.

Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN SCANDINAVIA AND THE FINANCIAL CHALLENGES

A main problem for social entrepreneurs is funding and financial sustainability. The purpose of this article is to identify the financial challenges social entrepreneurs in Scandinavia have. Social entrepreneurs express that investment/funding from the beginning is crucial in order to create a sustainable business. In Scandinavia there is a growing interest for entrepreneurship both in the public and private sector. This study will examine the financial systems in the Scandinavian countries and how governmental economic regulations affect entrepreneurs. The goal is to discuss the financial challenges for social entrepreneurs in Scandinavia today and to reflect upon possibilities that can be exploited.

Keywords: *Innovation in Scandinavia, entrepreneurship, social entrepreneurship, financial challenges, investment possibilities, governmental policies, financial system, risk taking, venture capital, entrepreneurial economy.*

Introduction

What is a social entrepreneur?

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labor in a social system. It is the entrepreneur's effort through will and action, that is essential for the success or lack of it. According to Joseph A. Schumpeter, an entrepreneur uses capital for the means of production, but he is not dependent on capital in order to combine land and labor. A social entrepreneur has never the role as a capitalist, a HR manager or a businessman. The entrepreneur's role is nonpermanent and after the transformation has finished, his/her role comes to an end. A static production function follows. The entrepreneur is not responsible for the financing and is therefore not a capitalist. The only thing an entrepreneur risks is his/her reputation and generosity.

A social entrepreneur makes his/her decisions based upon unknown factors and must be able use his/her intuition and be able to visualize the outcome of new combinations of land and labor. The entrepreneur must be able to face resistance and criticism.

The lack of consensus on the definition of social entrepreneurship means that other disciplines are often confused with and mistakenly associated with social entrepreneurship. Philanthropists, social activists, environmentalists, and other socially oriented practitioners are referred to as social entrepreneurs (Abu-Saifan, 2012). This creates an abundance of people who calls themselves social entrepreneurs, but few of them actually are.

Social entrepreneurship doesn't always happen easily, even though people are naturally inventive and curious. In some societies, social entrepreneurship is strangled at birth. This is particularly true for societies where power is tightly monopolized, where free communication is

inhibited, or where there are no independent sources of money (Mulligan, 2006).

The government claims that the Scandinavian financial system is relevant for social entrepreneurship¹. The Scandinavian countries are socialist states and private capitalism is not considered an important part of the economy, only state capitalism².

Through interviews with different people who call themselves social entrepreneurs, many of them address topics related to investment, funding and risk taking as challenging. There seems to be a common idea among social entrepreneurs that access to funding is a crucial success factor. There is a difference between how investors view traditional entrepreneurs and social entrepreneurs. My own research with investors in Norway shows that investors do not trust social entrepreneurs to deliver profit.

My proposition is that since capital is a big challenge for all entrepreneurs; why not focus on something that demand creativity and skills from social entrepreneurs? That could be factors that constitute market and customer segments.

The examination of the premises for the financial system and how social entrepreneurs relate to it, are the purpose of doing the study. The goal is to understand the possibilities and the challenges. There are two questions to clarify:

- Why is capital necessary in order to innovate?
- In what way is the financial system in Scandinavia beneficial for social entrepreneurs?

¹ From the OECD report "Social entrepreneurship and social innovation", 2014. Translated by the author.

² Socialism - a very short introduction, Michael Newman (2005, p. 55).

Method

The layout of this article is a research into economic history, a description of the entrepreneur's and social entrepreneur's roles in a financial system, status quo about the financial system, how the Scandinavian welfare state relates to social entrepreneurs, and discussion about the financial challenges and possibilities for social entrepreneurs in Scandinavia.

This study is based on theories on the topics economic growth, entrepreneurship and innovation. Reports and statements from ministers and governments have been studied and compared with interviews, during a period of 5 years, with social entrepreneurs and other stakeholders in social issues³.

What is a financial system?

S. Gurusamy (Gurusamy, 2008) defines a financial system as a system that aims at establishing and providing a regular, smooth, efficient and cost effective linkage between depositors and investors. A set of complex and closely constructed connections, agents, practices, markets, transactions, claims and liabilities relating to financial aspects of an economy may be referred to as a financial system. With other words, a financial system is the link between depositors and investors that encourage investments and funding. A financial system facilitates the financial market and its expansion. A financial system influence economic development. A financial system consists of financial markets⁴, institutions⁵, services⁶ and instruments⁷. A primary function of a financial system is to facilitate the transfer of resources from savers to those who needs funds (Boot, Thakor, 1997).

Archeologists and historians⁸ suggest that the earliest financial system were developed in ancient Mesopotamia about 2500 BC and were developed during a period over 400 years. From there the system spread to Persia and The Roman Empire.⁹ It was during the medieval times that financial systems matured to the foundation present system depend on; the financial institutions and markets. The modern financial systems are results of the entrepreneurial initiatives during the medieval age in Europe and exchange of gold and silver versus goods. Financial systems were developed during the industrialization

of Europe and the financial markets and institutions evolved to be able to process the more complex transactions of funding in industrial enterprises (F. Allen, D. Gale, 2000). Financial systems also had to adapt to the existing sectors like agriculture, mining and trade.

Significant shifts and redesigns of financial systems came with the crisis of the Great Depression, the post World-War II reconstruction, the wave of liberalization of the 1980s and 1990s, and most recently in response to the global financial crisis of 2008 and the ensuing 'great recession'¹⁰ (Frohlin, 2014).

Allen and Gale (2000) explained that the development of a financial system is essential to permit economies to exploit the gains from trade fully. Without a financial system, goods must be bartered on spot markets and each family have to finance capital accumulation from its own resources. It is crucial for economic development to have systems that can exploit these gains by sharing risks and create opportunities across sectors and country borders. Financial systems play an important role in the economy, but financial systems are fragile because they are sensitive to crisis, shocks, changes and misbehavior.

Financial capital refers to assets needed by entrepreneurs and businesses to buy what they need to provide goods or services, and is measured in terms of money value. Financial capital can be saved as financial wealth (used to start or maintain a business), can be provided by lenders for interests and can be assets valuable for the production, for example computers and books. Financial capital can also be obtained by producing more than what is immediately required and saving the profit.

Innovation

Joseph A. Schumpeter in his book "Teorie der wirtschaftlichen Entwicklung." in 1912 gave innovation a key explanation in economic development. He stated that a single entrepreneur, who is able to combine land and labor (first and second input in the classical production function) in a way that previously was not possible or not as efficient as before, is the initiator of innovation. His theory is still valid in present time because an entrepreneur must have the same skills today as 100 years ago. The entrepreneur must obtain capital and are able to employ means of production. The entrepreneur must use his/her intuition, be able to

³ Bakos (2014), Bakos (2013).

⁴ Money market and capital market.

⁵ Banking and nonbanking.

⁶ Services and functions provided by financial institutions.

⁷ Financial assets and securities in a financial system.

⁸ Heather Pringle (1998), Marvin A. Powell (1996), C. Chase-Dunn, E. Anderson (2005).

⁹ R.E. Cameron (1993).

¹⁰ What started as seemingly isolated turbulence in the sub-prime segment of the US housing market mutated into a full-blown recession by the end of 2007. As a result, important economies in the European Union and Japan went collectively into recession by mid-2008. Overall, 2009 was the first year since World War II that the world was in recession (S. Verick, I. Islam, 2010).

persevere resistance, have freedom from everyday activities and enough stamina. The entrepreneur must be able to imagine the possible results of the inputs. He/she has to be able to manage himself/herself through will and action.

Innovation is a creative process and relates to a financial system but is not dependent on it because the need for capital is limited. The ability to combine land and labor does not require capital. Innovation is not controlled by the market, but is a dynamic force that is dependent on the entrepreneur's skills and actions only. There can be a monetary profit for the entrepreneur, but not necessarily.

When an entrepreneur's actions lead to a disruptive development in a financial system, the possibility to make an entrepreneurial profit occurs. The new total income versus the total costs will be much larger because the new manufacturing process will be much more beneficial than the old one. When other producers adapt to the new process, the entrepreneurial profit will decrease. When innovation is completed, the need for capital for the production assets will arise and should be covered by sales in a free market.

The entrepreneur's role in a financial system?

Richard Cantillon introduced the term entrepreneur to the field of economics in his text "Essai sur nature du commerce en general", published in 1755. Cantillon held that the entrepreneur played a social role in a financial system. He considered the entrepreneur to be a risk taker, a person who tries to balance supply and demand while he/she is bearing the risk. Several scientists¹¹ have created theories about the entrepreneur and his/her role in a financial system. The theories presented give the entrepreneur credibility as a catalyst for economic growth and a role in a financial system either he/she is an owner of capital or an innovation leader.

Jean Baptiste-Say was certain that the entrepreneur is an economic agent who unites the combination of land, labor and capital. The entrepreneur has the ability to bring to the market products that people need and want. Say also called the entrepreneur "the master agent". By being the master agent, the entrepreneur must have a combination of moral qualities. He has the knowledge of the world, the knowledge of business, know the art of administration and he must give attention to order and economy. The entrepreneur shifts economic resources out of an area of lower and into an area of higher productivity and greater yield (J-B. Say, 1851).

Joseph A Schumpeter presents in his theory on economic development from 1912 that the most fundamental in economic development is to make new combinations of the input factors. He stated that a single entrepreneur initiate innovation. He/she are able to combine land and labor in a way that previously was not possible or not as efficient as before. Schumpeter states that a person is an entrepreneur only when he/she actually carries out new combinations, loses that character as soon as he/she has built up his business and starts to run the production function.

Bruce Kirchoff presented an analysis in 1989 about a global shift from a managed economy¹² towards an entrepreneurial¹³ economy. He stated that there is a growing interest in dynamic modeling of capitalism as recent experience has demonstrated the importance of innovation in shaping the structure and growth rate of capitalist nations. With his analysis, he gave the innovative entrepreneur a key role in capitalism and showed his/her importance in modern society.

In 1961 Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)¹⁴ was established. OECD states that small and medium-sized enterprises (SMEs) and entrepreneurs are fundamental to innovation, economic growth and job creation, and play a critical role in social cohesion.¹⁵ Since 1997, the LEED Program¹⁶ has conducted an extensive analysis of social enterprises (Social Enterprises, OECD, 1999), which produce not only tangible goods (products and services – often innovative in nature – responding to unsatisfied collective demands) but also intangible goods (social welfare, social capital, social cohesion and social innovation). This research agenda has further

¹² Managed economy is defined as an economy where economic performance is positively related to firm size, scale economies and routinely production and innovation (Kirchoff, 1994).

¹³ Entrepreneurial economy is defined as an economy where economic performance is related to distributed innovation and the emergence and growth of innovative ventures (Audretsch and Thurik, 2001).

¹⁴ OECD aims to stimulate economic progress and world trade. It is a forum of countries describing themselves as committed to **democracy** and the **market economy**, providing a platform to compare policy experiences, seeking answers to common problems, identify good practices and coordinate domestic and international policies of its members.

¹⁵ From OECD Studies on "SMEs, Entrepreneurship and Innovation", published 20.05.2010.

¹⁶ Local Economic and Employment Development Program advise governments and communities on how to respond to economic change.

¹¹ Jean Baptiste-Say, Joseph A Schumpeter, J. M. Keynes, Arthur Cole among others.

expanded into the analysis of the nonprofit sector, from which social enterprises originate¹⁷.

Until the late 20th century there were skepticism about entrepreneurship in Europe, but as Europe's growth stagnated in the mid-1990s and there was a rise in unemployment rate, Europe looked to US and the activities in Silicon Valley. The American entrepreneurial economy had a growth both in wages, but also in job generation. The Green Paper of Entrepreneurship of the European Commission promoted an acceptance of entrepreneurship as a vehicle for innovation and change. This has led to an increasing acceptance in European countries during the last 20 years that entrepreneurship not only lead to financial growth, but also growth in social welfare. In 2001, S. Sarasvathy stated that successful entrepreneurs have long created firms, industries, and even economies by matching up the offspring of human imagination with human aspirations.

As A. Szirmai, W. Naudé, and M. Goedhuys (2005) state that the entrepreneurs are the actors that respond to opportunities, threats, uncertainties, constraints, and incentives emanating from the economic environment in which they operate. This puts entrepreneurship at the heart of economic growth and development.

The social entrepreneur's role in a financial system

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labor in a social system. Michael Young and Robert Owen used the term social entrepreneur in literature in the 1960s and the 1970s, but it was when Bill Drayton used the term during the 1980s, that the term gained a worldwide spread, and embraced by entrepreneurs in US and U.K. The value of social entrepreneurs comes in three main forms (Leadbeater, 1997, p. 24):

- “In the short run, social entrepreneurs may bring measurable benefits to the wider economy by creating jobs, generating output or saving on public spending.

- In the medium run, they have great value as potential models for the reform of the welfare state, if they can work more productively in alliance with the public sector.

- Their more important long run contribution is their ability to create and invest social capital¹⁸.”

Values social entrepreneurs create in a financial system are both monetary capital, but also social

capital. The first is easier to measure, than the last. In literature, the social entrepreneur is not considered to play a key role in a financial system. Studies¹⁹ show that social entrepreneurs do not often reach large audiences and there is a need to increase impact across the globe to be considered an important part of economy.

What is the Scandinavian financial system?

The traditional Scandinavian economy was based on farming combined with hunting, timber and fishing. In Scandinavia there has been a long history of national and international trade, and the merchant fleets have been important²⁰. During the industrial revolution a development from farming communities to industrial enterprises had an impressive growth rate. From the mid nineteenth century and until WWI the financial benefit from the agricultural transformation and the expansion of world economy led the Scandinavian countries to fastest-growing economies in the 20th Century²¹. The world wars had different impact on the Scandinavian countries due to the ability to stay neutral and the opportunity to profit from warfare. When the financial crisis hit Wall Street in 1929, several of the Scandinavian trading partners like Austria, Germany and UK were affected. Banks went bankrupt, companies had to close down and 20% of the US population became unemployed. Access to consumer goods was scarce and the rebuilding of manufacturing capability was the number one priority. Still, the private consumption in the Scandinavian countries increased almost 100% from 1950 until 1962 and was termed the golden age of capitalism (Maddison, 2001). The Scandinavian countries grew to be among the richest countries in the world due to the Marshall plan²², distribution warehouses, oil replacement for coal, chemical fertilizers, automation technology, creation of new industries. Between 1950s and the late 1970s the transportations costs fell by a third and the trade between industrial countries were doubled, creating spectacular global trading opportunities²³. The discovery of oil in the North Sea in 1966, lead to oil production from 1971 and high prosperity for the Scandinavian countries, in particular Norway. Several financial crisis made it's setbacks on Scandinavian economy like the stock-market crash

¹⁹ Made by Samer Abu-Saifan (2012), Alejandro Agafonow (2014), A.M Peredo (2005), B. Cook, C. Dodds, W. Mitchell (2003), among others.

²⁰ M. Alesalto (1986).

²¹ M. Alestalo, S.E.O Hort, S. Kuhnle (2009).

²² The Marshall plan, officially named European Recovery Program, was a financial aid initiative from USA to rebuild the European countries. (Hogan, 1987)

²³ Maddison (2001)

¹⁷ Annually OECD creates reports, articles and holds seminars on how to address and solve challenges related to social innovation and entrepreneurship.

¹⁸ Social capital is the network of relationships that underpins economic partnerships and alliances. These networks depend upon a culture of cooperation, fostered by shared values and trust.

in 1987, the real estate and banking crisis in Sweden and Finland in beginning of 1990s and the global financial market crisis from 2007 to 2008 with the collapse of large financial institutions.

In modern high-income countries, like the Scandinavian, stock markets, banks and other financial intermediaries tend to be larger, more active and more efficient (Tirez, Verhoest, 2001). Sweden has very large financial intermediaries which issue more credit to the private sector than the deposit money bank issue (Tirez, Verhoest, 2001). All the Scandinavian countries; Sweden, Norway and Denmark, have market based financial structures.

With the development of a strong welfare state in Sweden, Denmark and Norway, the government now manages the financial system. In 2009, the number of state owned enterprises, enterprises where the government had the majority of shares, and where the government had the minority of shares were 51 in Norway, 50 in Sweden and 15 in Denmark²⁴. That the Scandinavian welfare state on one side set the premises for the market, regulates business competition and provide services for people dependent on the welfare system, is in conflict with the government ownership in major companies and enterprises in the Scandinavian countries. When the government owns the social problems, the competition is no longer free and the market is monopolized.

In my article from 2015²⁵, I concluded that the Scandinavian welfare state have had a crucial role in the Scandinavian society through the 20th Century with a tremendous growth and a major improvement in living conditions for all citizens. The conditions have changed, but the model has not been able to change accordingly. There is a growing recognition that the government is not able to adapt to the modern society and modern way of living, and there is a demand in the public sector for different and creative solutions. Scandinavians pay tax to the state, but there is a friction in the system and that is a burden for the welfare state in general. The welfare system is dependent on the third sector to provide services for the population, and without voluntary work, the welfare state would collapse. However the third sector has become as static, bureaucratic and controlling as the welfare state.

The financial climate in the 21st Century

²⁴ From the OECD paper "The size and composition of the SOE sector in OECD countries.", 2011.

²⁵ "Social entrepreneurship in the Scandinavian welfare state: challenges and possibilities."

During the recent 30 years, there has been a shift towards a more dynamic form of capitalism²⁶. Access to Internet and drop in communication costs has made a huge impact on the global economy at a very rapid speed. There has been a change where the economic powers rest in the world, from US in the 1950s to Europe and Japan in the 1970s to Asia (particularly China and India) in year 2000. The emerging economies in Asia have a growing global impact on financial systems worldwide. Information technology plays a key role in the dynamic capitalism of the 21st Century. There are also other important factors such as:

- Increased globalization
- Integration of financial markets
- Knowledge based economy
- Monetary resources
- Sharing economy
- Corporate reorganizations
- Innovation capacity
- Entrepreneurship and social entrepreneurship

In the Scandinavian governments there has been an increased focus on innovation and entrepreneurship as important factors to economic growth. Many seminars, conferences, workshops²⁷ have been arranged with these topics on the agenda. The director of Innovation Norway stated in her innovation speech²⁸ that there are six areas in where Norwegian entrepreneurs have competitive advantages. One of them is bio-based economy²⁹.

Social entrepreneurs and the Scandinavian governments

²⁶ Dynamic capitalism is an economic system characterized by the dynamic of new, small firms forming and growing, and old large firms declining and failing, (Schumpeter, 1934).

²⁷ Professional seminar arranged by KS in Norway, 2016: [«Social entrepreneurship – partnership for new solutions»](#). Workshop with Norwegian government, 2015: [«Cookbook for collaboration between social entrepreneurs and the public sector»](#). Malmö Municipality, 2016: [Social Innovation Summit](#). The Nordic Council in Sweden, 2016: [«Conference on social entrepreneurship and social innovation in the Nordic»](#). Roskilde University in Denmark, 2016: "Conference on new welfare conditions - research and practice in dialogue. Danish municipalities, 2016: [«Seminar on Learning Cities» program and social entrepreneurship»](#).

²⁸ NRK, published 31.05.16: <https://www.nrk.no/norge/innovasjon-norge-ber-norge-satse-pa-seks-naeringer-i-fremtiden-1.12975060>.

²⁹ Bio based economy is based upon the ability to develop biotechnology to increase the productivity of food, fiber, and fuel production (Wessler, 2011).

In Norway it is the Ministry of Labor and Social affairs that are responsible for with social entrepreneurship. On the Norwegian government web page they state, "In the political platform, the government has expressed a will to better the terms for social entrepreneurship and voluntary sector in the welfare state. To reduce unemployment, the government wants a diverse group of suppliers and specialists³⁰." The Norwegian government will do this through two incentives: governmental funding and mapping efforts.

In Sweden it is the Swedish Ministry of Commerce who are responsible for social entrepreneurship. The minister Annie Lööf stated in 2011 "Entrepreneurs who are motivated by a strong business idea and wants to solve a social or environmental challenge, should be encouraged because it contributes to new ideas, innovation and competitiveness. The increasing trend among entrepreneurs to start social enterprises is positive³¹."

In Denmark, the government also writes about social entrepreneurship, though to a less extent. There are some speeches the Prime Minister Anders Fogh Rasmussen has given 2007 - 2009³² and Prime Minister Lars Løkke Rasmussen in 2010³³, on innovation and entrepreneurship in general. The government has expressed info and guidelines about social entrepreneurship.

The Nordic Council, a forum for intergovernmental co-operation between the Nordic Countries Sweden, Denmark, Finland, Iceland, Faroe Islands, Greenland and Åland Islands, started a survey in 2013 to "increase knowledge about Nordic ventures for social entrepreneurship and social innovation in the work, to include vulnerable groups in the workplace and society" (Nordic Council, 2015). The Norwegian Ministry of Labor and Social Affairs managed the survey, and a report was written with proposals on how to work with social entrepreneurship in the Nordic countries. The

report explains that the Nordic countries have a tradition for strong governmental involvement in the society. With privatization and individualization of the social responsibility in the society, the report states that it is important to relate analytically to whether or not social entrepreneurship will be a privatization or a new form of private-public collaboration.

Challenges for social entrepreneurs in Scandinavia

In Scandinavian countries the state intervention in the private sector is extensive, especially if we compare it to UK and Finland³⁴. The state controls the market in several niches, it controls through grants and governmental funding, and the banking and financial system. The financial sector is market-driven, although the Scandinavian governments have embraced state capitalism with their high level of governmental owned companies that also distort the countries' economies. State capitalism challenges the free-market both conceptually and practically.

The report published by the Nordic Council explains that the Nordic countries have a tradition for strong governmental involvement in the society. The report discusses whether or not social entrepreneurship will be a privatization or a new form of private-public collaboration in the Scandinavian countries.

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labor in a social system. Challenging for a social entrepreneur to access capital unless he/she have profit from previous innovations. Capital accumulation for production facilities from private investors in Scandinavia can be difficult. Investors do not trust social entrepreneurs to deliver large profit nor to establish scalable enterprises that have international potential.

Individuals who call themselves social entrepreneurs believe that capital is required to be able to create new combinations of land and labor in a social system. As explained in Schumpeter's theory, innovation is a creative process and relates to a financial system but is not dependent on it because the need for capital is limited. The ability to combine land and labor does not require capital. The ability to manage the activities is crucial for the entrepreneur in order to move an idea to realization. This entrepreneur leads the innovation process and employs the means of production.

Scandinavian governments have created a diversity of grants and funding programs where entrepreneurs can apply for capital. The funding comes with limitations for whom and what activities

³⁰ Translated by the author. From the Norwegian Government website, published 25.09.15:

<https://www.regjeringen.no/no/tema/arbeidsliv/arbeidsmarked-og-sysselsetting/innsikt/sosiale-entreprenorskaper/id2009201/>.

³¹ Translated by the author. The Swedish government website, published 25.04.12:

https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svar-pa-skriftlig-fragor/social-entreprenorskaper_GZ12537

³² The Danish government website, published 07.10.08:

http://www.stm.dk/p_10562.html#socialiv%E6rks%E6tteri

³³ The Danish government website, published 24.02.10:

http://www.stm.dk/p_13087.html#socialiv%E6rks%E6tteri

³⁴ Epsing-Andersen (2002).

can get funding. In societies where power is highly monopolized, where free communication is guarded, or where there are no independent sources of money, entrepreneurship will be limited.

Possibilities for social entrepreneurs in Scandinavia

According to Schumpeter, an entrepreneur is a creative leader that combines land and labor in a new way using his/her creativity, knowledge and ideas. The actual need for capital in order to combine land and labor is nonexistent. The only thing the activity requires is an individual person's will and action. It also requires that the entrepreneur has the financial freedom to be an entrepreneur.

The opportunity for a social entrepreneur is always present in all countries at all times. It is the entrepreneur's ability to respond to opportunities, threats, uncertainties, constraints, and incentives that creates new products, markets, organizations, methods of production or the conquest of new source of raw materials.

Economic development and possibilities for the private sector is dynamic and always changing. Since 1990 there has been recognition of the importance of small firms and entrepreneurs for economic growth. Entrepreneurs serve a key mechanism to contribute to economic growth due to the knowledge created which can be commercialized in an enterprise. This is also valid for social entrepreneurs. When the innovation process is terminated there is a need for capital for the production assets and should be covered by sales in an open market.

The welfare state is dependent on innovations to efficiently run their hospitals, military, public transport etc. The welfare state is static and can never innovate or be a social entrepreneur. In a free market an entrepreneur will only have competition from other entrepreneurs.

Conclusion

Entrepreneurship opens up for new solutions. There are unlimited possibilities for social entrepreneurs in a changing global economy. Anybody can be an entrepreneur and it is his/hers ability to raise capital in order to spread new combinations of land and labor in a social system that is important. Innovations are not dependent on the financial system, but have to adapt to changes in the economy when the innovation process has finished and the production function has been established.

Findings indicate that state capitalism undermines future innovations because it changes the entrepreneurial efficiency. That fact creates an environment that prevents entrepreneurs to test their combinations in an open market. Dependency on governmental funding limits the entrepreneur mentally, creatively and ability to act. In countries with high level of state capitalism, social entrepreneurship is strangled at birth. The political statements and the report from the Nordic Council can be a signal that the Scandinavian governments do not take social entrepreneurs seriously as leaders in financial growth, but only as a provider for the welfare state on the same level as the voluntary sector.

The ability to manage the activities is crucial for the entrepreneur in order to move an idea to realization. If the entrepreneur does not manage the innovation process, then the ideas will most likely not be fulfilled.

Obtained results can be taken as an introduction to further studies on innovation management and the ability for the Scandinavian social entrepreneurs to lead the process of innovation. Further studies in social entrepreneurship and financial system should include international potential and social capital.

References

Books

1. ACS, Zoltan J.; AUDRETSCH, David B.; STROM, Robert J. *Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. ISBN: 978-0-521-89492-0.
2. ALLEN, Franklin; GALE, Douglas. *Comparing financial systems*. London: The MIT Press, 2000. ISBN: 0-262-01177-8.
3. AUDRETSCH, David B.; KEILBACH, Max C.; LEHMANN, Erik E. *Entrepreneurship and economic growth*. New York: Oxford University Press, 2006. ISBN: 0-19-518351-1.
4. CAMERON, Rondo.E. *A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present*. New York: Oxford University Press, 1989. ISBN: 0-19-507445-9.
5. CHASE-DUNN, Christopher; ANDERSON, E. N. *The Historical Evolution of World-Systems*. New York: Palgrave Macmillan, 2005. ISBN: 1-4039-6590-0.
6. EPSING-ANDERSEN, Gøsta. *Why We Need a New Welfare State*. Oxford, Oxford University Press, 2002. ISBN: 0-19-925642-x.
7. FOSTER, John B.; MAGDOFF, Fred. *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*. New York: Monthly Review Press 2009. ISBN: 978-1-58367-184-9.
8. GURUSAMY, S. *Financial services and systems*. New Delhi: Tata McGraw-Hill Education, 2008. ISBN: 0-07-015335-3.
9. HOGAN, Michael J. *The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. ISBN: 0-521-37840-0.

10. KIRCHHOFF, Bruce A. *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism: The Economics of Business Firm Formation and Growth*. Westport: Greenwood Publishing Group, 1994. ISBN: 0-275-93757-7.
11. NEWMAN, Michael. *Socialism - a very short introduction*. Oxford, Oxford University Press, 2005. ISBN: 0-19-280431-6.
12. MADDISON, Angus. *The World Economy A Millennial Perspective*. OECD Publications, 2001. ISBN: 978-9264186088.
13. SANDAL, Jan-U. *Utviklingsfronten i sosialt entreprenørskap og dets potensial som demokratisk kraft*. Roskilde, CSE Publications, 2010. ISBN: 978-87-7349-759-3.
14. SAY, Jean-Baptiste. *A Treatise on political economy*. Philadelphia: Lippincott Grambo & Co, 1851.
15. SCHUMPETER, Joseph A. *The theory of economic development*. New York, Oxford University Press, 1934/1978. ISBN: 0-87855-698-2.
16. SZIRMAI, Adam; NAUDÈ, Wim; GOEDHUYNS, Micheline. *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development*. Oxford: Oxford University Press, 2011. ISBN: 978-0-19-959651-5.

Articles

17. ABU-SAIFAN, Samer. Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review* 2012, Vol. 2, No. 2, p. 22-27.
18. ALESTALO, Matti; KUHNLE, Stein. The Scandinavian route: economic, social, and political developments in Denmark, Finland, Norway, and Sweden. *International Journal of sociology* 1987, Vol. 16, No. 03-04, p. 3-38.
19. ALESTALO, Matti; Hort, S.E.O; KUHNLE, Stein. The Nordic Model: Conditions, Origins, Outcomes, Lessons. Hertie School of Governance 2009, p. 26-48.
20. AGAFONOW, Alejandro. Value Creation, Value Capture, and Value Devolution: Where Do Social Enterprises Stand? *Administration & Society* 2015, Vol. 47, No. 9, p. 1126-1133.
21. BAKOS, Nadina H. Social impact investment: How to grow interest among capital providers. KANKEVICIENE, Lina. In: *Role of Higher Education Institutions in Society: Challenges, Tendencies and Perspectives*. 2014.
22. BOOT, Arnoud W. A.; THAKOR, Anjan V. Financial System Architecture. *The Review of Financial Studies* 1997, Vol. 10, No. 3 p. 693-733.
23. CLARK, Ximena, DOLLAR, David; KRAAY. The new wave of globalization and its economic effects. COLLIER, Paul; DOLLAR, David. In: *Globalization, growth and poverty: Building an inclusive world economy*. New York: Oxford University Press, 2001, p. 23-52.
24. COOK, B.; DODDS, C.; MITCHELL, W. Social entrepreneurship: false premises and dangerous forebodings. *Australian Journal of Social Issues* 2003, Vol. 38, No.1, p. 57-72.
25. LEADBEATER, Charles. The rise of the social entrepreneur. *Demos* 1997.
26. POWELL, Marvin A. Money in Mesopotamia. *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 1996, Vol. 39, No. 3, p. 224 – 242.
27. PEREDO, Ana M.; MCLEAN, Murdith. Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept. *Journal of World Business* 2006, Vol. 41, No. 1, p. 56-65.
28. RAJAN, Raghuram G.; ZINGALES, Luigi. Financial Systems, Industrial Structure, and Growth. *Oxford Review of Economic Policy* 2001, Vol. 17, No. 4, p. 467-482.
29. SANDAL, Jan-U. Et nordisk perspektiv på sosialt entreprenørskap. CSE Årsrapport 2008, p. 113-127.
30. SARASVATHY, S. Causation and effectuation: Towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 2001, Vol. 26, No. 2, p. 243–88.
31. THURIK, A.R.; STAM, E.; AUDRETCH, D.B. The rise of the entrepreneurial economy and the future of dynamic capitalism. *Technology Entrepreneurship: A special issue in memory of Bruce A. Kirchoff* 2013, Vol. 33, No. 8-9, p. 302–310.
32. TIREZ, Dirk P.; VERHOEST, Timothy. The transformation of stock exchanges in Europe. MIKDASHI, Zuhayr. In: *Financial Intermediation in the 21st Century*. London: Palgrave Macmillian UK, 2001, p. 88-116.
33. WESSELER, J.; SPIELMAN, D. S.; DEMONT, M. The Future of Governance in the Global Bioeconomy: Policy, Regulation, and Investment Challenges for the Biotechnology and Bioenergy Sectors. *AgBioForum* 2011, Vol. 13, No. 4, p. 288-290.

E-article

34. AUDRETCH, D.B.; THURIK, A.R. Linking entrepreneurship to growth [electronic source]. 2001. [viewed 9 February 2016]. Access: <[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/DOC\(2001\)2&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/DOC(2001)2&docLanguage=En)>.
35. BAKOS, Nadina H. Actions to meet a dynamic economy. [electronic source]. 2013. Access: <<http://www.janusandal.no/no/honorary-research-fellows/nadina-helen-bakos/46-publikasjonsliste-nhb/95-actions-to-meet-a-dynamic-economy>>.
36. CHRISTIANSEN, Hans. The size and composition of the SOE sector in OECD countries. [electronic source]. 2011. [viewed 22 May 2016]. Access via OECD Library: <http://www.oecd-ilibrary.org/governance/the-size-and-composition-of-the-soe-sector-in-oecd-countries_5kg54cwps0s3-en>.
37. DEMIRGC-KUNT, Asli; LEVINE, Ross. Bank-based and Market-based Financial Systems: Cross-country Comparisons. [electronic source]. 1999. [viewed 22 May 2016]. Access via World Bank Group: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-2143>>.
38. FROHLIN, Caroline. Financial Systems and Economic Development in Historical Perspective [electronic source]. 2004. [viewed 8 January 2016].

Access:<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2524109>.

39. MULLIGAN, Geoff; Tucker, Simon; RUSHANARA, Ali; SANDERS, Ben. Social Innovation, what is it, why it matters and how it can be accelerated [electronic source]. 2007. [viewed 24 March 2015]. Access:<http://eureka.bodleian.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf>.

40. NORDIC COUNCIL. Sosialt entreprenørskap og social innovasjon: Kartlegging av innsatser for sosialt entreprenørskap og social innovasjon i Norden. [electronic source]. 2015. [viewed 24 March 2015]. Access via Nordic Council website:<<http://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:789262/FULLTEXT01.pdf>>.

41. PRINGLE, Heather. The cradle of cash [electronic source]. 1998. [viewed 9 February 2016].

Access:<<http://discovermagazine.com/1998/oct/thecradleofcash1518>>.

42. ROSENBERG, Nathan. Innovation and economic growth [electronic source]. 2004. [viewed 28 March 2016]. Access:<<https://www.oecd.org/cfe/tourism/34267902.pdf>>.

43. VERICK, Sher; ISLAM, Iyanatul. The Great Recession of 2008-2009: Causes, consequences and policy responses. [electronic source]. 2010. [viewed 31 May 2016]. Access:<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_174964.pdf>

© Gopal Prasad Tiwari, 2016
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

INNOVATION AND SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN SMES: KEY TO ECONOMIC GROWTH AND ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The role of small and medium enterprises (SMEs) in the economy of Nepal stands huge. Despite an outstanding role of SMEs in the economy in terms of employment and entrepreneurship development, still there are some skeptical expectations regarding their sustainability in the long run for the maintenance of people's livelihood. Innovation management and spirit of social entrepreneurship move in line with optimistic approach to economic development, attempting to dispel doubts. With increased importance of SMEs in developing and least developed countries for sound economic growth rate, entrepreneurs should take timely decisions to keep pace with global changes and challenges. It must lead to revolutionizing of the sector and replacing obsolete patterns with innovative ones through 'creative destruction'.

Key words: SMEs, innovation, social entrepreneurship, creative destruction, economic development.

Introduction

Innovation implies that one is able to do something new that was not done previously by others. It can be also termed that if someone has done something efficiently or economically, that is also called an innovation. Emphasizing the dynamics in economies and industries, Schumpeter points to entrepreneurs carrying out 'new combinations'.

Innovation concept has been considered as an important component in economics along with the concept of invention after identifying innovation as the essential function of the entrepreneur. Innovation is possible from which invention can be identified while invention does not induce innovation, and produces on its own, and it does not give any economically relevant effect at all (Ruttan, 1959).

Innovation is defined as "the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or a process, new methods in marketing, new organizational method, new business practices and external relations. Innovation is something that is completely new using various processes, practices and replaces the one that was seen earlier. It is not necessary that innovation should involve technology or management innovation. It can be the invention and implementation of a management practice, process, structure, or technique that becomes new to the state of the art and is intended for further organizational goals. It can be measured in either process or outcome terms (Ville, et.al. 2014).

An innovation is the enforcement of a new or improved product (a good or a service) with respect to its characteristics or intended uses, or process with respect to production or delivery methods. Moreover, it is a new or highly improved marketing method with respect to product design, packaging, placement, promotion or pricing, or a new or improved organizational method with respect to business practices, among others. It is stated that innovation activities are all scientific, technological, commercial and administrative improvements in the firm's products, processes, marketing that ultimately

lead to generation of a competitive advantage. This kind of enhanced scope of innovation activities seems relevant when considering innovation behavior in SMEs (Chereau, 2014).

An innovation is not something that is straightforwardly created, which is the promotion of invention, after it has been proved successful in either economic or other terms. Any concept of innovation is fundamentally based on the measure of its successful implementation that is used in business, economy or management research (Ville, et.al. 2014).

According to an economist Joseph Schumpeter (1912), the person who made his own theory explaining innovation back in 1912, it is termed that a spontaneous change in the production function occurs and established patterns of production alter. "New and more efficient ways of production opens new markets and changes the rules of competition. Companies, which are incapable of changing their ways of production, will come to an end. New job ability is only one of the fruits of creative destruction" (Schumpeter, 1942).

Impact of innovation varies from country to country, and in institutional perspectives, it dwells with different levels of economic development. In the country like Nepal, where small firms are gradually moving towards expanding, the businesses can get boosted through innovations for their growth in an increased way. "But in developing countries, Szirmai states, personnel in the firms do master the process for production and designing of goods and services they want to offer, that comes only from innovation as it involves creativity and modifications in the production processes" (Szirmai, et.al, 2011).

Innovation plays a role as a source of competitive advantage, and firms' strategy profile should be primary contingency, as innovation strategy should fit into competitive strategy to reap maximum benefits from innovation. It has been stated that firm level innovation focuses on sizes, R

and D, staff capacity, networking as there is hardly a study done competitive strategy as determinants of innovation. However, empirical research has justified that strategy and innovation attributes co-activate and interrelated, and move towards fit as a source of sustainable performance (Chereau, 2014).

Innovation is the mechanism that demonstrates the behaviors relating to the activities in introducing new processes, new products, new marketing or new organizational methods, or combinations of such into the organization including the source of these activities. Innovation is anchored for development from technological point of view or exploiting market opportunities. (Chereau, 2014)

Innovation is also a specific tool for entrepreneurs with which entrepreneurs can exploit change for opportunity for different businesses. Entrepreneurs look for the opportunities to implement successfully the innovations produced through continuous learning and practice. (Drucker, 1993)

According to Peter F. Drucker (1993), a person who creates ventures, new products and services, along with small businesses on his own is called an entrepreneur in the USA. Though there are very small businesses created in the USA, they all are not entrepreneurial or representing entrepreneurship. If a husband and wife open a business or store of similar nature in different locations other than the previous one, it cannot be considered as entrepreneurship though it is a new venture as that sort of work has already been done by other people for many years. Entrepreneurship comes if the product like the McDonald's are advanced with new management concepts and techniques adding value on it and made the products standardized to cater the needs of customers with new approach for new customers, according to Peter F. Drucker (1993). In his opinion, entrepreneurship is enormously risky as the entrepreneurs want to see changes when looking for new opportunities with innovation. Entrepreneurship becomes risky if entrepreneurs do not know the methodology as they violate well-known rules, which is particularly the case in high-tech enterprises. Therefore, what is required is a purposeful innovation being systematic and manage properly for successful entrepreneurship development.

In traditional approach, innovation is a process within an organization aimed at gaining competitive advantage in the market place. Since recent years, formal and informal entrepreneurial networks are considered as a factor for successful innovative entrepreneurship. It should be noted that increasing mobility of skilled workers, rapid internet based knowledge networks and advanced scope of external suppliers have diminished the effectiveness of a

traditional innovation system. External channels are critical to commercialize ideas through the adoption of open innovation (Lahi and Elenurm, 2014).

Social innovation has been recognized as one of the processes that helps to address world's most pressing challenges with 'novel solutions' which can be better than existing ones, benefits the society as a whole, not a single entity alone. As social problems are intractable, the process is needed to address the needs to be driven through the collaboration of people across different industries, disciplines, and regions (Bates, 2012).

Innovation in SMEs

Innovation is more critical for the country like Nepal as it is a crucial sector for the survival of economy due to its coverage (employment and contribution to GDP), and it is also a risk to sustain small and medium enterprises with low risk. When it comes to applying innovative idea in SMEs, it requires strong decisions and resources, which is difficult for SMEs. According to Schumpeter, SMEs play critical role to revolutionize industrial sector for sustainability replacing the old innovations, which can only be performed through 'Creative Destruction' (Schumpeter, 1942).

In already existing establishments, if changes are made for creating wealth along with values, applying new methods of production, then it can be supportive to boost enterprises for economic growth that creates both jobs and returns. Innovation can also be defined as economic or social term, not only technical, as it is practiced to fulfill the requirements of consumers as per the changing needs.

Nepal has not been able to practice innovation in the existing establishments like SMEs. It needs more capital and new ideas for revamping which will ultimately lead to expanding operations as well as capacity strengthening of the workforce. Once the people are capacitated, they can really use their skills for operating businesses in an innovative way that helps in increasing sales and profits that can further be supported for advancing entrepreneurship development.

Information and knowledge are critical components to innovate as these are used in value creation process, which can be very useful in SMEs to develop knowledge-capital and expand the companies. It seems that SMEs' efforts in building the strong knowledge capital are weak. If capitalized effectively, they would support developing their firms' productivity with innovation networks (Laperche, et.al. 2013).

Smaller enterprises are often more flexible to discover new business opportunities, and that could be an advantage for the innovation process management that utilizes radically new ideas. It has been found that very few enterprises hold capacity to

manage the whole innovation process by themselves. What they need is innovation partnership with other enterprises. Encouraging SMEs could be a key factor for development of the economy on local regional and national level (Lahi and Elenurm, 2014).

Innovation comes when new products are developed and diversification takes place. The entrepreneurs who are in the SME sector have to take risks to survive by introducing innovations, as they frequently lack required capital and skills. Practicing innovations are to improve business environment, which can only be achieved through systematic approach.

In the case of Nepal, 4,960 ventures are SMEs that account for about 88% of the total industries in the country. Moving forward to the employment aspect, SME field provides a total of 370,512 jobs, which comes out to be 77% of the total employment provided by the industries as a whole. Hence, it is a fact that SMEs play a major role in the Nepalese economy, and the value chain they create cannot be ignored. Now the question arises here: do such SMEs adopt innovations and move effectively in entrepreneurship development? Do the SMEs adopt the approach for sustaining their businesses with new products, processes and products with enhanced skills along with using new technologies? Research and development should be done systematically to know the market trends and expand the business through the introduction of new products and services. If done so, it eases entrepreneurial activities and contributes to sustainable approach of the SME sector.

As scientists and experts believe, innovations emerge as a critical tool for creating jobs, boosting business growth and competitiveness to address the concerns and challenges of the society. Today's innovation is not limited to the labs, rather it is becoming an interaction among innovation actors as firms, the public sector, academic sphere and society through workable systems (Journal of Sustainable Development, 2016).

SMEs create a dense innovation network along with different enterprises and research centers for sharing knowledge and skills; provide services to customers to make them loyal. In Iran, there is over 95 per cent of SMEs which lack developing strategy based on existing industrial structure; therefore their contribution is less and found weak in value creation. This has further necessitated such SMEs towards business clusters and innovation through homogenous cooperating (Kamalian, et.al. 2015).

Even the Chambers of commerce are not clear in view of the SME sector's enhancement, though the contribution of SME sector is huge to the national economy, job creation and creating entrepreneurs.

SMEs can be a potential sector to create entrepreneurs who can come up with innovative idea and spread out to the interested/or on their own to be an entrepreneur. These SMEs just look for state's encouragement in terms of removing barriers, which can be non-tariff or other regulatory ones. People who are engaged in SMEs need some sort of innovation, which involves challenges as well to produce quality products and export it to the international market.

SMEs in Europe represent about 99 per cent of the number of enterprises, 67 per cent of the number of persons employed and 58 per cent of value added. The question here is what affects the dual approaches of outside-in and inside-out forces on innovation for growth. Growth is taken in terms of increasing the number of SMEs, as they need turnover/sales for survival (Brink, 2014).

In the total GDP of Nepal, the contribution of SME stands over 90 per cent, according to Federation of Nepalese Cottage and Small Scale Industries (FNCSI). Critical policies surrounding the SME sector are the trade policies, Industrial Enterprises Act, 1992, Supply Policy 2012, FDI and Technology Transfer Act, Income Tax act, Value Added Tax, Customs Act, etc. However, the ministry of Commerce and the ministry of Industries seem to be unable to enforce enough when it comes to promotion of SMEs with required incentives.

Innovation has become a crucial factor for the sustenance of the SMEs as the survey has clearly indicated that identifying market niche and customers' needs turns out to be the most demanding source for innovation among the companies. Innovation has impact on profits and competitiveness along with synergies in micro firms. It is natural that when it comes to commercializing of a novel idea, challenges galore for establishing market credibility and acceptance due to lack of business experience (Oksanen, 2009).

Textile industries in the SME cluster in Pakistan have got an increase in their productivity through endogenous innovation which ultimately helped in boosting competitiveness internationally. The research has also clearly mentioned that it has been able to find significant insights for policy makers, practitioners, educators, and researchers into the socio-economy of agglomerated SMEs in the context of emerging economy (Islam, 2010).

Studies have shown that innovation has been the main source of productivity rise and wealth creation for centuries and it is also true that innovation provokes economic and political resistance. Political powers see the innovation as threat to their political power like in Russia and other countries during the time of industrial revolution. Even today, access to internet is restricted in China and some other

countries to secure political stability and protect those in power (Nooteboom and Stam, 2008).

Integrating new knowledge with the existing one such as products, processes or strategies might be useful, and there are a lot of individuals who are involved in that within an organization. It ultimately leads to discovering new ideas and exploring new opportunities that helps in aligning them with organizational goals and activities. Alternatively, organizational strategy would be adopted in a new way for advancement. Creating an idea and mobilizing it through the process at the organizational level would ultimately involve innovation, and involving of other people would acquire resources that help in value creation (Koryak, et.al. 2015).

For organizational growth in terms of sales and employment, successful new product innovation is critical. Later on it is practiced through acquisition of knowledge and ultimately gets applied in the creation of new products and services, including the application of customer intelligence and market requirements (Koryak, et.al 2015).

As per the experts, innovation is the result of one or a series of technology investments when it comes to product-based company, and investment added in it has supported to come out with the value of the features. The gains achieved with investment generate good performance with new feature which is communicated to the clients/customers that seems tangible (Prindible and Petrick, 2015).

Entrepreneurship is termed as a micro-driver of innovation and economic growth. The issue of entrepreneurship and innovation is found very important. According to Schumpeter (1934), entrepreneurs are the ones who carry out new combinations (innovations) and, as per his explanations, there are four roles in the process of innovation such as: the inventor, who invents a new idea; the entrepreneur who commercializes the new idea; the capitalist who provides the financial resources to the entrepreneur, and the manager who takes care of the routine day-to-day management. These roles are played by different persons as the entrepreneurship indicates a variety of entrepreneurial roles in economic change (Nooteboom and Stam, 2008).

It is stated clearly that innovation is an essential condition for entrepreneurship. If there are scientific opportunities, entrepreneur's opportunities can emerge and new solutions to the existing circumstances can be found in new contexts for better results of the efforts as it supports the economic growth. New firms are always useful for exploring new viability for innovations, whether they are small or big (Nooteboom and Stam, 2008).

Challenges and opportunities in SME sector

SMEs face peculiar challenges when it comes to innovation. The shortage of resources, complexity of scientific field, lack of updated information and excellence in scientific field are a few key challenges SMEs do face. It is also noted that open innovation increases transaction cost as SMEs have weak ties with other organizations. SME sector faces many challenges related to cultural and organizational issues in the context of increased external contacts such as venturing, customer involvement, external networking, research and development. In the developing countries, government agencies help in innovation to connect, communicate and collaborate with independent inventors and other organizations to initiate innovation practices. However, at the same time, it is also realized that R and D capacity and managerial competencies are two important and critical factors that drive innovation work (Hossain, 2015).

Lack of managerial and technical skills for SMEs is critical for their effectiveness, and they are found less active than larger firms are in open innovation because of organization, culture, and strategy. A study conducted by OECD stated that only 5-20 per cent of SMEs are found to be engaged in open innovation approach. It is also argued by some scholars that small SMEs can achieve huge benefits from open innovation than larger ones, thanks to their less bureaucracy, increased willingness to take risk and faster ability to react to the changing environments (Hossain, 2015).

Emergence of new technologies is risky for innovation when it comes to developing relationship of business and consumers in terms of services/products. Innovation and change are found inherently risky, which entails the need to seek new ways of applying them practically. It is very much needed to make realistic assessments of potential risks and benefits. It is quite challenging to manage innovation to minimize risk at a time of dealing with new concepts and new technologies, adopting management processes needed rather than prescriptive measures (IC.GC.CA, 1999).

Service based innovation for small and medium sized enterprises (SMEs) is a difficult task as small companies typically lack resources to research, invest and escape risky environment. However, some SMEs can achieve a high level of growth through service innovation, specifically leveraging digital technologies. Combining digital tools can be helpful to support production and enterprise efforts. Applying various business functions starting from front office to production level needs innovation to make the customers satisfied that will help the business operations to get boosted (Prindible and Petrick, 2015).

There are also both external and internal challenges on the part of innovation when it comes to promoting innovation in SMEs. External factors can be subdivided into supply, demand and environment related as supply barriers include difficulties in obtaining technological information, raw materials and finance; and demand barriers are related with customer needs, their perception of the risk of innovation including domestic or foreign market limitations. Internal barriers can be further subdivided into resource related such as internal funds, technical expertise or management time, culture and systems related, human nature related such as attitude of top management or employees who resist innovation (Lahi and Elenurm, 2014).

It should be noted that most open innovation research takes place in larger enterprises. Open innovation in SMEs was found excluded from the mainstream, thanks to lesser abilities of SMEs, lower resources, lack of access to technological resources, weak experience in exchanging knowledge with larger companies. Thus, SME sector considers external sources as routes to marketing and sales channels (Lahi and Elenurm, 2014).

Conclusions

SMEs are considered as a strong economic sector of Nepal. Its role is huge in terms of creating employment, entrepreneurship development and boosting economic growth of the country. Proper management combined with an innovative approach is being realized these days as a way to sustain the growth of SMEs. It supports the overall objective of the country in alleviating and creating employment. The role of SMEs is of even greater importance in the least developed countries like Nepal in terms of laying economic foundation, encouraging and mobilizing small businesses and creating more social entrepreneurs who can sustain their existence and, in turn, create other entrepreneurs. Despite such a huge potential, SMEs face various constraints to sustain their enterprises, starting from operating to selling their products in the international market.

Innovation is found a key element in managing SMEs for its sustainability to convert them into a strong economic sector. It will also ultimately help in developing entrepreneurship. If entrepreneurs do something original in their enterprises, they are becoming innovative to increase the value of their services and products and eventually reach out to end consumers. If the SMEs can improve the product and market it with new methods, it will bring significant changes in the overall sales volumes.

Some of the key components required for sustainable entrepreneurship and innovation management of SMEs sector are as follows:

- Introduction of new products by SMEs;

- Diversification of products in the sector;
- Injecting more capital for finding new ideas through R & D;
- Enhancing the capacity of labor force;
- Adopting newer technologies for growth in sales and profits;
- Networking with other firms for innovation.

The above allows making some essential conclusions:

- Innovation is a tool for entrepreneurship. It creates resources with a new skill capacity for creating wealth;
- Innovation is both a social and economic term;
- Innovation is triggered by changing requirements of consumers;
- An entrepreneur shall perform systematic examination of sectors that offer entrepreneurial opportunities;
- Entrepreneurship is innovation, according to Schumpeter; it creates new ways of doing things;
- Efficient combination of technologies with new ideas help run businesses properly;
- Entrepreneur is a risk-taker through trials and errors, which promotes introducing innovations;
- Entrepreneurs should invest more capital in ventures, expand their market, and engage branding devices to sustain SMEs.

To ensure a competitive enterprise, innovation is a prerequisite, which can be boosted through properly utilized resources and giving birth to new ideas. As it is a key determining factor to boost SMEs strengths, the people engaged in the process of innovation should demonstrate new behavioral patterns and innovative approach to link their ideas with technological opportunities and exploit the hidden market potential. Traditionally speaking, innovation was considered as a step within the organization and not explored to enhance market through networking. However, with the emerging evolution of information technology (internet), the innovation techniques are being applied in all strata of business world.

Nepal is not an exception. Of the total 5,646 enterprises in Nepal, there are only 686 large industries as per the Department of Industries (DoI), a government body. In addition, small and medium ones number 4,940. In terms of employment and contribution to GDP, SMEs perform a very important function. The current concerns are sustainability of SMEs and providing them with innovation management possessing better entrepreneurship skills.

Raising new capital along with good information base and skilled management can lead to sustainability of SMEs, as per various researches and experiences of other countries. Nepal is now

being faced with the challenge of investing more capital in new prospective ventures and developing high innovative skills. SMEs are also found flexible enough to adopt newer technologies. After that, new

products and services can be created, which is supposed to result in expanding entrepreneurial activities and overall public benefit.

References

1. Bates, S. M., (2012), *The Social Innovation Imperative*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
2. Brink, T. (2014), The Impact on Growth of Outside-in and Inside-out: Innovation in SME network contexts, University of Southern Denmark, Esbjerg, *International Journal of Innovation Management* Vol. 18, No. 4 © Imperial College Press
3. Chereau, P. (2014), Strategic Management of Innovation in Manufacturing SMEs: Exploring the Predictive Validity of Strategy-Innovation Relationship, *International Journal of Innovation Management*, Vol 19 Imperial College Press
4. Drucker, P. F., (1993), *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper Collins publisher Inc.
5. Faheem, I., (2010), Socio-economy of innovation and entrepreneurship in a cluster of SMEs in emerging economies, *Competitiveness Review*. Vol. 20 Issue 3, p267-278. 12p.
6. *International Journal of Innovation Management* Vol. 18, No. 4 (August 2014)
7. Innovation Performance of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Vol 2. *International Journal of Management, Accounting and Economics*.
8. Innovation and Risk Taking: An Industry Canada Perspective, A case of Innovation in a Government Setting: Strategies 1999, *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, Volume 4(3).
9. *Journal of Sustainable Development* (1857-8519). Mar, 2016, Vol. 5 Issue 14, p23-38. 16p.
10. Kamalian, A.R.; Rashki, M.; Hemmat, Z.; Jolfaie, S.A.D. (2015), cooperation Networks and Innovation Performance of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Vol 2. *International Journal of Management, Accounting and Economics*.
11. Lahi, A. and Elenurm T. (2014) SME: Open Innovation implicating factors in different innovation phases, *The International Journal of Management Science and Information Technology* (IJMSIT).
12. Laperche, B. and Liu Z. (2013), SMEs, and Knowledge-Capital Formation in Innovation Networks: A Review of Literature, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Springer.
13. Oksanen, Juha, Rilla, Nina (2009) Innovation and Entrepreneurship: New Innovations, As Source for Competitiveness in Finish SMEs, *International Journal of Entrepreneurship*. Supplement, Vol. 13, p35-48. 14p.
14. Oksana Koryak, Kevin F Mole, Andy Lockett, James C Hayton, Deniz Ucbasaran and Gerard P Hodgkinson, Entrepreneurial leadership, capabilities and firm growth, 2015, SAGE.co.uk/journals, *International Small Business Journal* 2015, Vol. 33(1) 89 –105.
15. Prindible, M and Petrick, I. (2015), *Learning the Building Blocks of Service Innovation from SMEs*, *Research-Technology Management*, Industrial Research Institute, Inc.
16. Ruttan, V. W. (1959), Usher an Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 7 3.
17. Sandal, Fil. Dr Jan Urban. (2016), *Social Entrepreneur School IBS*, Lorenskog, Norway, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute.
18. Schumpeter, J. A. (1926/2008), *The Theory of Economic Development*. Transaction Publisher, New Brunswick, New Jersey.
19. Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.
20. Stam, E. (2008). Entrepreneurship and Innovation. In Nooteboom B. & Stam E. (Eds.), *Micro-foundations for Innovation Policy* (pp. 135-172). Amsterdam University Press.
21. Szirmai, A, Naude, W., Goedhuy, M. (2011), *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development: An Overview*. Oxford University Press.

© Evgenia Tsvikevich, 2016

Private Institute of Management and Business, Belarus, Minsk
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A KIND OF A SOLUTION FOR THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN EUROPEAN UNION

Social enterprises should be seen as a positive force, as change agents providing leading-edge innovation to unmet social needs. Social entrepreneurship is not a panacea because it works within the overall social and economic framework, but as it starts at the grassroots level it is often overlooked and deserves much more attention from academic theorists as well as policy makers. This is especially important in developing countries and welfare states facing increasing financial stress. The social entrepreneur sector is increasingly important for economic (and social) development because it creates social and economic values.

The first major economic value that social entrepreneurship creates is the most obvious one because it is shared with entrepreneurs and businesses alike: job and employment creation. Estimates range from one to seven percent of people employed in the social entrepreneurship sector. Secondly, social enterprises provide employment opportunities and job training to segments of society at an employment disadvantage (long-term unemployed, disabled, homeless, at-risk youth and gender-discriminated women).

Social enterprises develop and apply innovation important to social and economic development and develop new goods and services. Issues addressed include some of the biggest societal problems such as HIV, mental ill health, illiteracy, crime and drug abuse which, importantly, are confronted in innovative ways.

Keywords: social entrepreneurship, unemployment, youth, European union, society, innovation, entrepreneur.

Introduction

Social entrepreneurship has growing attraction amounts of talent, money, and attention. However, along with its increasing popularity has come less certainty about what exactly a social entrepreneur is. As a result, all sorts of activities are now being called “social entrepreneurship”.

The nascent field of social entrepreneurship is growing rapidly and attracting increased attention from many sectors. The term itself shows up frequently in the media, is referenced by public officials, has become common on university campuses, and informs the strategy of several prominent social sector organizations.

There are a lot of reasons why social entrepreneurship is so popular nowadays. Nevertheless, interest in social entrepreneurship transcends the phenomenon of popularity and fascination with people. Social entrepreneurship signals social changes, and it is that potential payoff, with its lasting, transformational benefit to society, that sets the field and its practitioners apart.

The idea of “social entrepreneurship” has struck a responsive chord. It is a phrase well suited to our times. It combines the passion of a social mission with an image of business-like discipline, innovation, and determination commonly associated with, for instance, the high-tech pioneers of Silicon Valley. The time is certainly ripe for entrepreneurial approaches to social problems. Many governmental and philanthropic efforts have fallen far short of our expectations. Major social sector institutions are often viewed as inefficient, ineffective, and unresponsive. Social entrepreneurs are needed to

develop new models for a new century. The language of social entrepreneurship may be new, but the phenomenon is not [J. Gregory Dees, 1998].

A common misconception is that any businessman, or anyone who starts a business, is an entrepreneur. However, starting a business, according to economists Say and Schumpeter, is not the main component of entrepreneurship. Rather, entrepreneurship is concerned with stimulating economic progress through innovation and action. [Davis, 2002, Susan, 2009]. In the early 19th century, the French economist Jean Baptiste Say described entrepreneurs as “the venturesome individuals who stimulated economic progress by finding new and better ways of doing things.” In other words, entrepreneurs optimize the allocation and use of resources to generate maximal profits.

In order to achieve his economic objectives, the entrepreneur’s mindset must be innovative, creative and goal-oriented. In the words of 20th century economist Joseph Schumpeter,

“the function of entrepreneurs is to reform or revolutionize the pattern of production...by exploiting an invention or, more generally, an untried technological possibility for producing a new commodity or producing an old one in a new way, by opening up a new source of supply of materials or a new outlet for products, by reorganizing an industry and so on”.

Moreover, the entrepreneur thrives on problems and is motivated by the idea of altering an unpleasant situation. Rather than waiting for instructions, the entrepreneur initiates direct action. If the entrepreneur sees a more effective method of

doing things, he or she will not hesitate to do away with existing systems in favor of a completely new approach to a problem. The entrepreneur has the courage to take calculated risks, sometimes even doing “things that others think are unwise, or even undoable” [Martin, Roger L. Sally Osberg, 2009]. The entrepreneur also carries projects through to completion and is uninhibited by occasional setbacks or challenges.

The social entrepreneur harnesses entrepreneurship skills to do social good. According to J. Gregory Dees, social entrepreneurship “combines the passion of a social mission with an image of business-like discipline, innovation, and determination commonly associated with, for instance, the high-tech pioneers of Silicon Valley” [Dees, J. Gregory, 2009]. The social entrepreneur’s philanthropic energies are channeled into business ventures, creating value in business so that consumers are willing to pay for the goods and services, and by doing so, the social entrepreneur earns a profit, which is invested in the social ventures [Dees, J. Gregory, 2009]. According to Martin & Osberg, “the Social Entrepreneur aims for value in the form of large-scale, transformational benefit that accrues either to a significant segment of society or to society at large. Moreover, the social entrepreneur targets its programs at the “underserved, neglected, or highly disadvantaged population that lacks the financial means or political clout to achieve the transformative benefit on its own”. Social entrepreneurs are builders of a better world.

The entrepreneur’s final objective is wealth creation. However, for the social entrepreneur, wealth creation is simply a means to an end. The social entrepreneur participates in profit-seeking business ventures if only to use the profits generated to create valuable social programs for the whole community.

The concepts of social enterprise and social entrepreneurship are rapidly attracting increased attention in academic spheres and from policy-makers, as well as field workers who are setting up new initiatives or reshaping their organizations. These concepts are perceived as defining innovative and dynamic responses to major global challenges in today’s societies. The debate about social enterprise is now worldwide, with lively exchanges between American and European scholars. However, the research and landscapes still differ significantly in different regions, and diversity also exists within specific regions such as Europe.

Social enterprises are an important driver for inclusive growth and play a key role in tackling current economic and environmental challenges. But yet, only seven countries (Bulgaria, France, Italy,

Luxembourg, Slovenia, Sweden, and United Kingdom) have a policy framework in place to encourage and support the development of social enterprises.

Social entrepreneurship is more than a concept for European societies: it is a long-standing tradition that generated many important experiences locally and internationally.

A social enterprise combines entrepreneurial activity with a social purpose. Its main aim is to have a social impact, rather than maximize profit for owners or shareholders. Businesses providing social services and/or goods and services to vulnerable persons are a typical example of social enterprise.

In today’s Europe, it is very difficult for young people to find their place in the world of work. Fostering greater participation of young people in the labor market has therefore become a policy priority. According to the latest figures available, the “social economy” employs over 11 million people in the EU, accounting for 6% of total employment.

The EU is working to reduce youth unemployment and to increase the youth employment rate in line with the wider EU target of achieving a 75% employment rate for the working-age population (20-64 years).

Some of the key action in youth Employment Package (2012) include, for example, a proposal to EU countries to establish a Youth Guarantee – adopted by the Council in April 2013. A social partner consultation on a quality framework for traineeships, followed by a Commission proposal for a Council Recommendation in December 2013 – adopted by the Council in March 2014. This also applies to the Youth Employment Initiative (2013) reinforces and accelerates measures outlined in the Youth Employment Package. It aims to support particularly young people not in education, employment or training in regions with a youth unemployment rate above 25%. Working together for Europe’s young people – A call to action on youth unemployment (2013) to accelerate the implementation of the Youth Guarantee and the investment in young people, and develop EU-level tools to help EU countries and firms recruit young people.

The situation is exactly because more than 4.5 million young people (aged 15-24 years) are unemployed today in the EU. Although it has decreased – from more than 23% in 2013 to less than 21% today – the youth unemployment rate is still very high in the EU (with peaks of more than 40% in several countries). Long-term youth unemployment is still at record highs. The EU youth unemployment rate is more than double the overall unemployment rate (20% compared with 9%) and masks big differences between countries: there is a

gap of more than 40 percentage points between the Member State with the lowest rate of youth unemployment (Germany at 7%) and the Member States with the highest rates, Greece (50%) and Spain (49%). Overall employment rates for young people fell by more than four percentage points between 2008 and 2014 (from 37.3% to 32.5%) – about eight times as much as for adults. More than 7 million people in the 15-24 age group are neither in employment nor in education or training (NEETs). 11% of those aged 18-24 are early school leavers. High youth unemployment co-exists sometimes with increased difficulties in filling vacancies. This points to the existence of labor market mismatches, due to inadequate skills, limited geographic mobility or inadequate wage conditions.

The statistic shows the seasonally adjusted youth unemployment rate in EU member states as of December 2015. The source defines youth unemployment as unemployment of those younger than 25 years. In December 2015, the seasonally adjusted youth unemployment rate in Spain was at 46 percent.

Unemployment is a crucial economic factor for a country; youth unemployment is often examined separately because it tends to be higher than unemployment in older age groups. It comprises the unemployment figures of a country's labor force aged 15 to 24 years old (i.e. the earliest point at which mandatory school education ends). Typically, teenagers and those in their twenties who are fresh

out of education do not find jobs right away, especially if the country's economy is experiencing difficulties, as can be seen above. Additionally, it also tends to be higher in emerging markets than in industrialized nations. Worldwide, youth unemployment figures have not changed significantly over the last decade, nor are they expected to improve in the next few years.

Youth unemployment is most prevalent in the Middle East and North Africa, even though these regions report high unemployment figures regardless (Zimbabwe and Turkmenistan are among the countries with the highest unemployment rates in the world, for example), and are also highly populated areas with a rather weak infrastructure, compared to industrialized regions.

In the European Union and the euro area, unemployment in general has been on the rise since 2008, which is due to the economic crisis which caused bankruptcy and financial trouble for many employers, and thus led to considerable job loss, less job offerings, and consequently, to a rise of the unemployment rate. Older workers are struggling to find new jobs despite their experience, and young graduates are struggling to find new jobs, because they have none.

Overall, the number of unemployed persons worldwide is projected to rise, this is not down to the economic crisis alone, but also the industrial automation of processes previously performed by workers, as well as rising population figures.

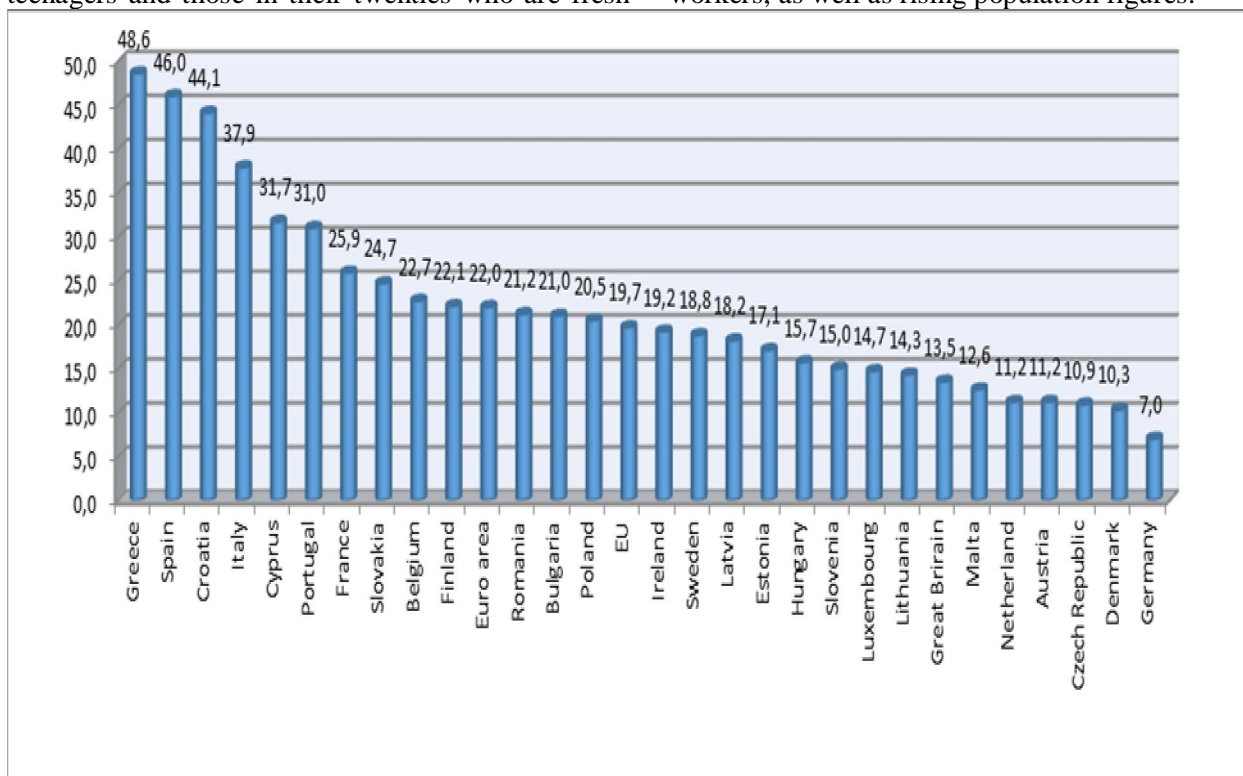


Figure 1 - Youth Unemployment Rate In EU Member States As Of December 2015

Next statistic shows the global youth unemployment rate from 2009 to 2014 with a forecast up to 2019. Just like the general unemployment rate, youth unemployment is recorded and monitored to gauge the job market situation in a country and worldwide. Youth unemployment includes unemployed individuals aged 15 to 24, a typical age range to have either just finished school or graduated and looking for jobs. In order to be registered as unemployed, a person must be able to work, unemployed and looking for a job. Usually youth unemployment is higher than adult unemployment, since many graduates do not find employment right after they have graduated.

According to the development of youth unemployment in regions of the world, the rate is the

highest in the Middle East, as is the general unemployment rate worldwide. To escape unemployment, it has become quite common in some parts of the world to leave ones hometown and look for work elsewhere. A look at youth employment prospects by country shows that optimism among young people in finding a good job is decreasing even among those who are not unemployed; especially in the countries struggling due to the economic crisis, hope to find a job that pays better than the current one to enable the young employees to live a better life than their parents is practically non-existent. Still, even though the global youth unemployment rate has been increasing slightly over the last few years, it is projected to remain stable in the future.

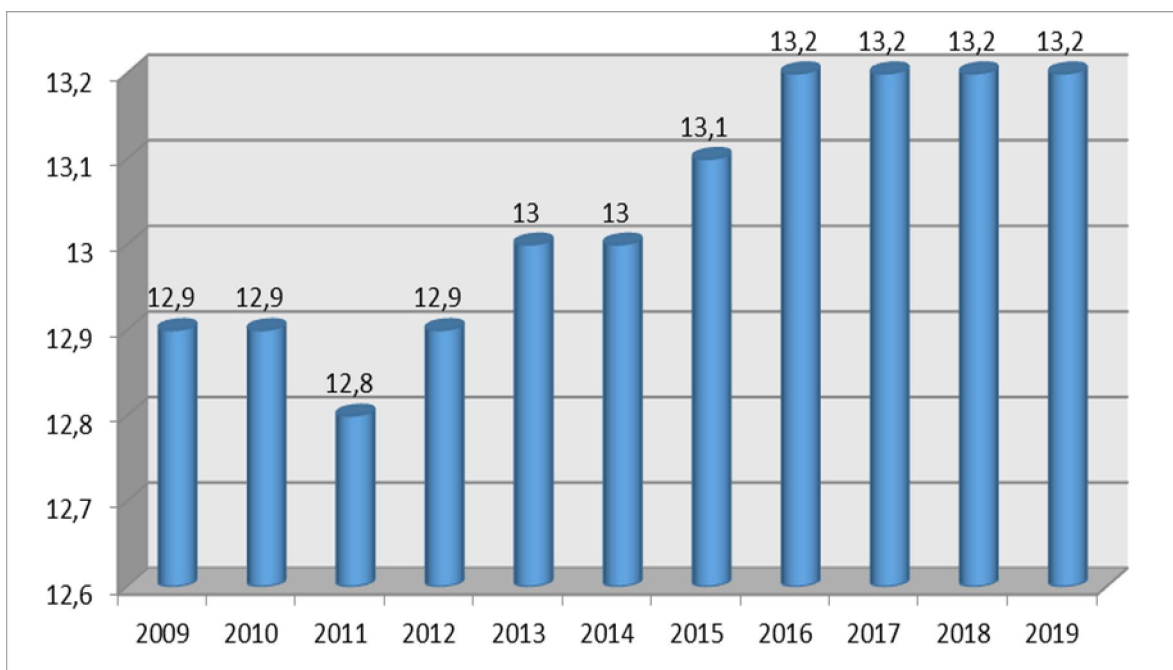


Figure 2- Global youth unemployment rate from 2009 to 2014 with a forecast up to 2019.

Conclusion

In the current economic crisis, financial pressures are exacerbating existing social problems such as poverty and unemployment [Dees, J. Gregory, 2009]. According to J. Gregory Dees, social entrepreneurship is necessary to mitigate the financial repercussions on the most vulnerable in society:

“Fewer people will receive adequate health care. Because of the financial burden that formal education can place on parents, fewer children will attend school. Tensions and violence may increase as the poor compete for jobs and income opportunities...Progress will be lost, as families that have been successful in moving out of poverty fall back into it...As government, business, and

household budgets tighten, costly environmental protection and clean-up efforts are in jeopardy...Because many social and environmental issues are time sensitive, failure to recognize the importance of social entrepreneurship and provide adequate support for such efforts during this downturn would be a serious mistake”.

Social entrepreneurs play the role of change agents in the social sector, by:

- adopting a mission to create and sustain social value (not just private value);
- recognizing and relentlessly pursuing new opportunities to serve that mission;
- engaging in a process of continuous innovation, adaptation, and learning;

• acting boldly without being limited by resources currently in hand, and exhibiting heightened accountability to the constituencies served and for the outcomes created [Gregory Dees, 2004.]

So using social entrepreneurship as a kind of method to solve the problem of youth unemployment in EU is a good idea not only for young people but for the whole countries too. Even just because it helps create new jobs, develop skills and give unemployed and vulnerable people an opportunity to fully participate in society and the economy.

The Europe 2020 strategy recognizes entrepreneurship as key for achieving smart,

sustainable and inclusive growth. Moreover, the top priority of the European Commission is "to get Europe growing again and to increase the number of jobs without creating new debt".

In its support to entrepreneurship, the European Commission focuses its efforts on:

- business start-ups by unemployed and people from vulnerable groups;
- support for social entrepreneurs;
- microfinance and seeks to: increase knowledge about entrepreneurship, build capacity in EU countries and regions, support entrepreneurship financially.

References

1. Davis, Susan. "Social Entrepreneurship: Towards an Entrepreneurial Culture for Social and Economic Development." (2002) (8 June 2009).
2. Martin, Roger L., and Sally Osberg. "Social Entrepreneurship: The Case for Definition." *Stanford Social Innovation Review* (2007)

3. Dees, J. Gregory "The Meaning of "Social Entrepreneurship"." (8 June 2009)
4. "Social Ventures as Learning Laboratories." *Innovations* (2009): 11-15. (8 June 2009), 12.
5. Martin, Roger L., and Sally Osberg "Social Entrepreneurship: The Case for Definition."

© Natalya Shabunovich, 2016
 Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

SOCIAL ADAPTATION OF FORMER ORPHANAGE WARDS

Orphans and children without parental care are found to be one of the distinctive groups of people in the society, which is awaiting special care of the government though they are being looked after by social service institutions called Orphanages. Any society in some form or other provides social care and support for children. There is a clearly identified pattern: the more developed the society is, the more it cares for those who cannot provide for themselves. One group of caretakers are social entrepreneurs. Social entrepreneurs are change agents in the social sector; they reform and develop with a social mission as described by Schumpeter. They make fundamental changes in the way things are done in the social sector. However, in Belarus one kind of support is important: care, love, support, taking a personal interest, making friends and stimulate good communication. As Roman Avdeev puts it, "A society where orphanages exist has no future". This is the correct thought, and we should be aware of this.

Keywords: social entrepreneurship, adaptation of children, orphanages.

Introduction

Orphans and children without parental care, care are found one of the distinctive groups of people in the society which society, which is awaiting special care of the government though they are being looked after by social service institutions called Orphanages. Among the different categories of population in need of special social care on the part of the government, a distinctive group is comprised of orphans and children without parental care, who are taken care of in children's social service institutions such as orphanages. These children are granted the status of vulnerable members of the society temporarily for a certain period until they are matured and qualified : in terms of upbringing – until they are up to 18 years of age old, and in terms of getting providing an education – until they are reach at the age of 23 years old. Orphaned children receive social care from the state so to say "up-front". The goal objective of the society is to raise them as properly and make them healthy citizens, teach them professional and various life skills, which will facilitate their subsequent social adaptation. As a rule, after leaving an orphanage parentless, children are left without any support and do not have the faintest know any idea of who they can trust and rely on for their future endeavors. While the youth raised in families have the possibility to return to their parents' home in case of failure, this option is non-existent for their peers raised in orphanages orphan centres. They are subject to discrimination on the part of society and run a high risk of being involved in criminal activity which will ultimately pose a serious challenge to the society.

When they leave a residential care institution, young people are left without a familiar, more or less safe environment, a clearly defined routine, a distinctive way of life. They face problems connected with the provision of housing, finding

work, organizing their everyday life, nutrition, free-time activities, interacting with the society, receiving medical help, starting a family, etc.

The distinctive feature of social shelter is that it serves to prevent social orphan hood, juvenile delinquency, and neglect of children and ensures the protection of children's rights, as well as social, educational, psychological and medical rehabilitation of minors.

Social entrepreneurship

– Cantillon quote does not seem proper, need to rewrite it ??

What is "social entrepreneurship" and who is the "social entrepreneur"? First, let us define the term "Entrepreneur". For the first time, the concept of "Entrepreneur" was introduced by the French economist Richard Cantillon French economist Richard Cantillon introduced the concept of «Entrepreneur»: The entrepreneur is a person with uncertain other than fixed income, which acquires foreign goods by known price and your selling costs, remains unknown (Cantillon, 1720). There are several hundreds of definitions of the term "Entrepreneur". The meaning of this can be cited as: a person who is engaged in an economic activity for profit or the . Entrepreneurs who are engaged for creating value.

In the 20th century, Joseph A. Schumpeter wrote about the on entrepreneurship. He described entrepreneurs as the innovators who drive the "creative - destructive" process of capitalism. By serving new markets or creating new ways of doing things, they move the economy forward. An entrepreneur is a business entity, the function that directly implements new combinations and is an active element of this process. Economic innovation is the main function of the entrepreneur (Basilevich, 2006).

The idea of Schumpeter is attractive because entrepreneurs can be as easily applied in the social

sector as in the business sector. For social entrepreneurs, the social mission is explicit and central. For business entrepreneurs, the main mission is to create something new for profit. Many social-purpose organizations compete for donations, volunteers, and other kinds of support.

Social entrepreneurs are change agents in the social sector; they reform and develop with a social mission, as described by Schumpeter, but with a social mission.. They make fundamental changes in the way things are done in the social sector.

The task of social enterprises is to contribute to the solution of social problems in the society.

In many countries, social enterprises closely work together with public organizations. They receive support from non-profit organizations, foundations, Governments and individuals. However, despite the fact that the benefits of social entrepreneurship are understandable to many, there are many difficulties in its development. So far, there is no consensus on what is meant by "social enterprise".

Social entrepreneurs are thinking primarily about effective improvements in the society. Profit may be a part of their activities, but it is not the major goal. Social entrepreneurs are innovative.

The laws of business entrepreneurship do not work is also good?? for social entrepreneurs. In particular, it is impossible to measure the value of social improvements, public goods, as well as benefits to people who cannot afford to pay. As a result, it is much harder to determine whether social entrepreneurs can sufficiently value to justify its production resources. If social enterprises are expanded, it does not mean that it is effectively, and it does not proves its success.

However, as Schumpeter notes, innovation can take many forms. It does not require inventing something wholly new; it can simply involve applying an existing idea in a new way or to a new situation. This willingness to innovate is part of the modus operandi of entrepreneurs (Dees, 2013).

In Belarus, the term "social enterprise" has recently been occurred, about 20 years ago. However, as in other countries, social entrepreneurship is not perfectly practiced there. Definitely, it is time to adopt for a business approach to social problems. Social entrepreneurs can work in any field of medicine, retired, nature, recycling waste, transport, etc.

In Belarus, there are non-profit organizations. They were created established with a view to resolve social problems. It is a They are termed as public organization. However, they are few, and they solve a single task. Some entrepreneurs are working to make their profits allocated to social goals. The idea of "social entrepreneurship" has touched many

people. This is necessary because many of the efforts of the Government and charities do not reach the goalmeet the objectives of socio-economic development. Individual enthusiasts solve problems in different spheres with which the State is not working and it is their contribution to social entrepreneurship in Belarus.

Development of the social protection of children without parental care

Any society in some form or other provides social care and support for its children. There is a clearly identified pattern: the more developed the society is, the more it cares for those who cannot provide for themselves. It is apparent, that the terms "social guardianship", "socialization" and "social custody" guardianship", "socialization, "social custody", and the like are relatively new additions to the welfare workers' vocabulary.

In accordance with the Law of the Republic of Belarus dated 2005, December 21, no. 73-w on guarantees for the social protection of orphans and children deprived of parental care, as well as the number of orphans and children deprived of parental care, in Belarus there are two officially recognized types of parentless children:

- Orphaned children – individuals under 18 whose parents or a single parent died;
- Children without parental care – individuals under 18 that are left without care of parents or a single parent due to the absence of parents, termination or restriction of their parental rights, declaring the parents missing or legally incapable and so on. All this is detailed in the Social Protection of Orphaned Children Act. (which year act?)

This act specifies the range of institutions that provide education and care for orphaned children, and children without parental care, including educational institutions, orphanages and infants' homes for little children. These establishments along with foster families are also a manifestation of different forms of placing children under custody and guardianship. The act stipulates that the children are to be provided for by the state. Neither the children themselves nor their relatives have to incur any expenses spend money. Even after coming of age if they become adult, the children have a right to remain on welfare while getting an education. Children are provided with free healthcare, free transport fares, additional guarantees of the right to property, living space and work.

An orphanage is a state educational institution to children from for the age of 4 to 18 years old providing accommodation and education. It accepts children from infants' homes, individuals and juvenile detention centers within the Ministry of Internal Affairs system.

The primary objective of the orphanage is to create necessary conditions for proper education and upbringing of children, assist them in choosing a career, and prepare them for independent life and work. They are provided with food, clothes, footwear, necessary implements based as per the n the established norms, as well as toys, school supplies etc. The wards of the orphanages engage in self-service activity, join various clubs and interest groups, and participate in sports contests and creativity competitions. Orphanage leavers can be returned to their parents or persons in loco parentis, as well as sent to study in higher educational establishments, vocational schools, technical secondary schools or provided with a job. All orphanage residents of school age are usually educated in the nearest secondary schools.

A new development which is becoming more and more common is a family-type children's home, which is actually a foster family having custody over 5 to 10 orphaned children or children without parental care. If a child being admitted to such family-type children's home is over 10 years old, his consent to stay with the family must be solicited. [(Resolution of the council of ministers of the republic of Belarus February 28, 2006 № 289 «“On approval of the children's home of family type»”].»”). Such families are created for several years' period based on a contract. There are several types of family-based children's homes such as : a family fostering one or more children; several children staying with a caregiver; a family that have their own as well as foster children etc. Such family-type children's homes have the same primary objectives, as do other types of orphanages: raising, educating, and preparing children for independent life. The regional custody and guardianship authorities oversee the work of this institution. Lengthy sentence....

SOS Children's Villages are establishments committed to raising orphaned children in the family-like environment. “SOS Children's Villages are dramatically different from orphanages in that they strive to create a near like a natural family setting for children. Each family has six to eight children and lives in a separate cottage. The children are however not isolated as they attend an ordinary school, socialize with their peers, join sports clubs and engage in other after-school activities. The requirements for applicants for the role of mother are very high. In particular, a successful candidate will not be married or have her own children. As any mother, she will have to take care of the children and manage a household. However, she is entitled to a compensatory leave and a vacation”. [(Bruskova, E.N. 2000).]

For the position of educators, children's home appointed by children's home from the aged from 25 to 45 years are appointed. selection. When selecting parents-educators, pre-emption right is given to persons with pedagogical, psychological or medical education and positive experience of raising children as their parents, adoptive parents, guardians (curators). [(Decree of the Ministry of education of the Republic of Belarus from May 12, 2006 no. 47 "on confirmation of the regulation about the orphanage, the children's village)].

The first SOS Children's Village was built in 1949 in Austria and was funded by donations from the public. The founder of this type of children's care institution was the Austrian educator and philanthropist Hermann Gmeiner. Now SOS Children's Village exists in 130 countries.

Adoption and guardianship are less common.

It should be noted that raising and educating children in specialized institutions is associated with a number of inherent challenges, the most fundamental of which is the absence of parents. Moreover, successfully substituting them with the adequate foster family is a great piece of luck for the child.

Problems with adaptation of children at orphanages

Orphans, no matter whether they remember living with their parents, or not, due to their age and other circumstances have to change their place of residence. For example, children from infants' homes have to move to an orphanage. The child may be taken to live with the foster family or adopted and then “returned” to the orphanage. The life of a child without parents is dramatically different from the life of his peers cared for by their own family. A child, in a state institution, does not have a feeling of having a permanent home. Some children have to change as many as 6 six towns or villages.

Moving so often leaves psychological scars for the rest of a child's life. Due to being raised by the state, the children develop peculiar personal characteristics, which, in a sense, shape their destiny. “Orphaned children are a problem group not only from the psychological point of view; absence of empathy of their family and relatives, a history of cruelty and abuse – this is what may be considered a “startup capital” that they begin their life journey with. In normal conditions, the source of the initial personal potential is the family, providing a child with a social status, healthcare, nurture, education and many other things that which are not always easy to describe measure or even capture, such as traits of character. [(Nazarova I.B., 2001)].

It is common for orphanage staff to use corporal punishment ranging from insults to leaving children without food, beating, committing them to a mental

hospital or transferring from an ordinary orphanage to a corrective one. When such facts are revealed, the culprits go on trial. Children at orphanages get injuries, including those received due to being beaten by staff or bullied, as well as occupational injuries. Children receive medical help but often their diseases are not cured completely leading to complications and in other some illnesses can be provoked by the environment. All these factors can influence further physical development of the child, his mental abilities. The former wards refer to their childhood as being in the army, prison or a work camp.

An ordinary child has several circles of social contacts – family, school, sports and various afterschool clubs, extended family, neighbors, other kids from the neighborhood, a child in an orphanage. An orphan ward, on the other hand, does not have as many social circles and all of them are limited to the same environment and the same individuals. In some specialized institutions, children are completely shut off from the real world, living and studying in the same building isolated from the external world.

Problems arising from the specific character of the environment:

1) Special problem – the “we” phenomenon in the orphanage environment. Children develop a special kind of identification with each other.

2) Absence of empty space where a child can get away from the others and relax. Due to this, children from orphanages in big cities tend to spend a lot of their time in basements and attics.

3) Children from orphanages are unable to plan their time independently and control their actions.

4) Orphanage experience is characterized by forced identification to a group and absence of free choice.

5) Children living on welfare develop a parasitical stance on life and a feeling of entitlement. They also lack responsibility and frugality.

6) These children are psychologically distanced from other people that “entitles” them to delinquency.

7) Communication problem: a child growing up in a boarding institution apart from other difficulties also demonstrates inability to socialize.

The reasons for socialization disorders in orphanage wards:

- Bad organization of the communication between children and adults

- High orphanage staff turnover

- Insufficient efforts directed at using play as a means of a child’s development, especially at preschool stage.

- Poor sensory experience due to extremely narrow boundaries separating the child’s immediate environment from the rest of the world

- Insufficient psychological and educational qualification of staff and their indifferent attitude to children

- Lack of educational programs developed specifically for parentless children

- Impersonal approach to children in the process of their upbringing and education: people with different forms and stages of psychological disabilities are placed in one group and receive the same education.

Until they leave school, orphaned children are confined to the same space – their institution (allowing differing degree of interaction with the outside world based on the type of institution) and are a distinctive group of children and teenagers bound by territorial unity. Children of different groups within the institution live in the same conditions, are nurtured and educated in the same way and have the same social status – wards. The fact itself of being raised in a state institution is a setback in their life. All their problems orphans perceive – rightly or wrongly - as a product of their separation from the world in the orphanage or biased attitude of others.

Orphaned children belong to a high-risk group. Unfortunately, there is no single system spanning different state agencies that would track how former orphanage wards settle in life. The available information is not complete and not systematic, and the source of such information is mostly the former wards themselves. The educational establishments have more detailed data only about initial employment of these youth. Then they are transferred under the patronage of another state agency and in this case, their life whereabouts is tracked only if they apply for government aid. State statistics also do not contain comprehensive information: one can only find out how many people leave orphanages annually, how many enter schools and higher educational establishments or are employed. Nevertheless “according to the data published in the press out of 15000 former wards of state children care institutions (orphaned children) every year about 500 are indicted, 5000 become homeless and 15000 commit suicide” [(Nazarova I.B., 2001)].

When children leave an orphanage, they enter a completely unknown world for them. In addition, while the state provides a guarantee that they have a place to live, in practice many of the orphans are unable to exercise their right to receive free accommodation. The reasons for that include their own behavior and the desire of dishonest people to trick the orphans out of their property. For many orphaned children finishing their studies means starting to live like a tramp. “The majority of orphaned children are raised in conditions that are

far from family-like, which one of the reasons why they have trouble is embracing independent life after they graduate from the educational establishment. Besides, most orphans face problems with housing, finding work, starting a family» [(Nazarova I.B., 2002)].

Another serious challenge is getting an education. If an average city child raised in the family most often gets a sound schooling, orphanages with schooling facilities face constant problems with staffing. As a result children may not study particular subjects for long periods of time due to lack of teachers. The children leaving orphanage are limited not only in their choice of the educational establishment, but also in the study opportunities, in spite of the privileges guaranteed by the state. It is virtually impossible for orphans to enter higher educational establishments, especially prestigious departments. Orphans are reluctantly enrolled even in vocational schools, to say nothing of let us not talk about universities. The orphans starting their professional career as a rule do not stand a chance competing with their peers for jobs and the professions they have are often not in demand. In most cases, the restrictions in getting a profession and a job arise from with the housing problem. According to the legislation, a person leaving a state care institution is to return to his place of birth (and foundlings – to where the maternity clinic is located), to which he has no ties whatsoever, except the fact of being born there. It is very seldom that a young person gets a residence permit, permanent accommodation and an opportunity to study or work, or that parents and children agree to live together after the child returns from a state care institution, and manage to live a decent life.

Orphans, who have no data about their relatives, they were got separated form in early childhood as well as foundlings, when leaving school in the overwhelming majority of cases can they can choose only the educational establishments, and or only the employer that provide them with accommodation.

After getting a degree, the problem acquires emerged as a new quality as the graduate start looking for a job where he/she will be provided with housing and a residence permit. However, nowadays there are not many organizations left that have their own dormitories for employees, so the orphans are left without a residence permit. This creates a new difficulty problem because without this one cannot use the services of the employment centre. According to experts, currently, more than 90% of former orphanage wards face serious challenges in entering starting independent life.

Eventually orphans settle in dormitories including the ones where they who have no reason to be. Not only youth but also retired people are often

unable to find a way out of this housing predicament. Among the orphans, there are many homeless people as well as delinquents. Moreover, returned convicts after deinstitutionalization have an even harder time adjusting to life.

The housing problem makes an impact on and sometimes even shapes entirely the whole process of orphaned children socialization. Most of them acquire some experience of fighting for accommodation and a residence permit at 14-18 years old. They pass all stages of “housing socialization”: meeting the parents, applying to judicial agencies or regional authorities, social care bodies, housing committee. In some cases, they go through trials, extortions. In the worst-case scenario, they get very negative and harmful life experience in the form of homelessness, vagrancy, drinking, theft, prostitution, and illnesses.

It would be unfair not to mention that there is some evidence that orphanages provide their wards with resources necessary for successful social adaptation. For example, children from disadvantaged families sometimes get a better secondary education than their peers attending village schools. In the age of the modern market economy, orphanages try as best they can to prepare children for future independent life.

Orphans frequently do not identify themselves with the society and people around but set themselves in opposition to them in terms of , getting an education, a job, creating a family, having children and raising their grandchildren. They prefer to, they continue to refer call to themselves as orphans, confirming the theory that belonging to a certain group is a destiny. Only a select few end up having a high quality education and a prestigious job.

The majority get a blue-collar job, joining the ranks of the working class and lower strata of the society. Today, a blue-collar job is often associated with compulsory part-time working week due to forced prolonged downtime periods in many enterprises caused by problems in economy. Many orphans have gone through their employer's' bankruptcy, lost their social guarantees they are entitled to as working people. Besides many of them did not and do not have important adaptation resources – both psychological and material. The orphans' potential for changing, raising or maintaining the status is lower than the potential of all other citizens.

Orphaned children's problems are not solved until they are at the age of 23, as the law stipulates it, but neither are they can solve solved in the old age, when a person acquires a right to other benefits besides the one he is entitled to being an orphan.

Police (59%), social care counselors (26%), relatives (10) and very rarely (6) the children come themselves send children to orphanages – all this these are teenagers forced teenagers to leave their family. It is very often that the orphanage administration faces a challenge arranging a future life of the children since many of them cannot be returned to the family because the parents parental rights are terminated (35%), the children are full orphans having neither father nor mother (14%), their parents are disabled (19%) or mentally ill. Medical examination of orphanage wards yields a gloomy picture: only 2.2% of children are healthy. [(www.lib4all.ru)]/

Since a child's time of stay at an orphanage is limited, a social care counselor faces a challenge of alleviating the manifestations of the child's personal crisis, sort out his conflict with the family, involve the child in study and work, arrange for his treatment and define his future. This is why it is vitally important to conciliate the child, create the atmosphere of trust and sympathy, friendliness and care.

The social care counselor has to deal simultaneously with a number of tasks: creating a family-like environment at the orphanage, building mutual trust, teaching to observe the norms of communal living, instilling a self-reflective way of thinking in the child. In the process of rehabilitation, the counselor resorts to the help of other orphanage staff: the doctor, psychologist, the lawyer and teachers.

Every child has a unique destiny and its unique exceptional challenges, so studying each child individually is necessary when admitting a newcomer to the orphanage.

For the help effort support to make to be effective, the work of all participants of the process must be organized and coordinated efficiently. Moreover, the main part in structuring this work is played by the social care counselor.

The practice of working with orphaned children and children without parental care in other countries

Currently there are no boarding-type orphanages in developed countries.

There are temporary shelters where children stay until they are placed in a foster family (which often does not mean adoption but keeping a child in a family that receives a financial compensation). Children who go through a difficult phase of their life stay with a specially - trained family. The system of distribution of parentless children is described by the term "foster" which is translated as "raise, care, protect". The idea of the system is that children that are left without parental care immediately get to a foster family whose members

had expressed a wish to shelterprotect a child. According to statistics, the average time of stay in a foster family is 12 months. Foster family is nothing but a preparatory stage leading to the process of adoption. To become a foster parent in the USA a person has to be over 21. Theoretically, this option is available even to a person who has never been married. In conclusion, it should be mentioned that this system of caring for and fostering parentless children is considered by many organizations to be the best in the world. At least it eliminates sinister orphanages that in many respects are not unlike penitentiaries for juvenile delinquents.

American psychologists have developed a range of social rehabilitation programs. They include building and training such skills as being able to smile, feel sympathy towards others, greet each other, ask questions, interact with people, and take care of one's appearance. The program varies depending on characteristics of a specific teenage group. Programs for teenagers with developmental difficulties emphasize building correct behavioral reactions through repetition and deemphasize complex social issues. When the level of mental development of the child is high, the program is focused on active participation in discussion.

In Germany, children there are several options for children without parental care:

- 1) Staying in families or family-like groups.
- 2) Staying in groups with 24/7 supervision.
- 3) Being placed in a boarding institution or weekly stay groups.
- 4) Staying in dormitories.
- 5) Specific forms of communal living for teenagers.
- 6) "Father/Mother/Child" institutions.
- 7) Offering intensive assistance.
- 8) Social care homes. [(Kuznecova T., 2005)].

One of the most promising and effective option is teenagers living together in so-called communal groups.

No man can live alone. Communal living is like living in a family: child must be provided with the environment and all the necessary conditions enabling them to feel unique and see themselves as individuals. Because of this, the life in such communities is organized in such a way that every child has an opportunity to satisfy his need for solitude and has personal space if needs be.

The core of educational work is working on relationships. An individual educational plan is developed for each newcomer, which is further updated and corrected based on actual results. No one can be admitted to the community against their will as such communal groups are not a sheltered institution: the social climate the child lives in is as important as the air they breathe. Such forms of

shared accommodation are intended for children between the age of 6 and 16 years old whose parents, custodians or adoptive parents experience trouble raising the children. The children with substance abuse problems as well as physical or mental disabilities are not admitted, as the staff have no qualifications for working with such children. Children are admitted to the group after preliminarily being acquainted with the place they are sent to.

The staff includes teachers, social care counselors, social care workers and service personnel, whom are often students studying for a degree in social care or social pedagogy.

Thus, parents are the principal model for their children. The notion of pedagogy in an orphanage is a contradiction in itself. The basic driver of a child's development is love, which does not require any special knowledge. Pedagogy in a sheltered institution doesn't does not have a heart.

Based on the analysis of global best practices it can be concluded that the alternative to investing large sums of money in orphanages, which are a dead-end in the development of childcare, should be transition to other forms of childcare institutions and methods.

What needs to be changed to make the life of children at orphanage easier and facilitate their social adaptation?

Annually 10000 children are born in Belarus. According to 2015 statistics, the number of children in the country reached 1 760 000. Out of them 24000 currently stay in orphanages and family-type children's homes. Last year 671 children were adopted.

According to the deputy minister of education, working with orphaned children as well as cutting the number of orphanages are a current priority in the area of social care. In the last 8 years, 46 boarding-type institutions were closed around the country, and more family-type children's home are being built. This is the type of institution in which father and mother are professional foster careers, but essentially, they are mom and dad for the children. Children do not live in a boarding-type institution but in a family, which involves building a very different way of life and different kind of relationships. Out of 24000 parentless children, 18100 live in family-type children's homes and foster families. In Belarus, there are 206 family-type children's homes. This is good practice but there are many unsolved issues. This program is currently in the observation stage.

The principal reasons for the growing number of "social orphans" are:

- The loss of the social prestige of the family
- Financial and housing difficulties

- Interracial conflicts
- The increasing extramarital birth rate
- The high rate of parents leading an anti-social way of life
- Increasing divorce rate
- Proliferation of child abuse.

The statistics for Belarus and Russia are deplorable. Many children are being abandoned and very few adopted. In this connection, a number of common problems have come to light requiring immediate attention:

1) Work with families, advocacy in the media, programs aimed at strengthening family relationships. It is better to prevent the situation leading to abandoning the child than take the child out of the family and look for a new family for them afterwards.

2) Educational staff training programs in working with wards of orphanages based on global best practices.

3) Educating the general public about the psychological and other benefits of adopting a child.

4) Working with abandoned children:

- An orphanage must work in cooperation with other children's institutions but not in isolation (including schools, libraries, museums, sports clubs, after-school leisure centers etc.);
- Offering trainings, educational games;
- Studying global best practices in social adaptation programs;
- Creating opportunities for fulfilling the creative potential and self-realization of orphanage wards:
- Developing adaptation programs for children of different ages with regard to the revealed issues;
- Teaching children practical skills useful in everyday life.

An example can be in creating in children care institutions facilities for in-house production as a way to prepare children for complete life in the modern market economy. The children leaving such institutions must be able to earn and know the value of money. Manufacturing workshop facilities could be a first step in this direction. Getting their first hard-earned money for the sweater they knit or a blanket they make is a priceless experience for boys and girls in care of the state.

Conclusion

Orphaned children are one of the disadvantaged categories of population. It is impossible to compensate to the full extend the parental care these children are deprived of. But However, it is possible to avoid the mistakes that damage the adaptation potential of an orphan and drive their socialization and adaptation in the wrong direction. I have come to this conclusion based on theoretical research of

the adaptation issues of orphaned children and children without parental care.

Many state agencies, due to objective their own reasons, are unable to format the process or bringing up and educating children in a way that would allow them to use and enhance their potential. The orphaned children as a rule are unable to compete with “home-raisedgrown” children in terms of their educational level and overall development.

These children, with their own joys and sorrows, hopes and expectations, need primarily simple human communication, understanding and care. Almost all the children have health issues. However, many of these issues could be alleviated addressed if the children received personalized care and extra help with communication and development. Nevertheless, the counselors are physically unable to provide such services. That is why it is vitally very important that public participate in the organizations of children’s life in orphanages.

Recently a web-site dadomy.by dedicated to educating public about adoption and childcare. The site now contains a database with information about

over 3000 children in need of a new family. Any individual can find there comprehensive information concerning adoption, guardianship, adoptive families and foster care. The site was launched on the initiative of the public association Byelorussianassociation Byelorussian Women’s Union and the national Center for Adoption. The site is an example of successful cooperation between private individuals and government.

In Belarus, there are over 10 volunteer organizations that monitor the life of children in orphanages, collect and deliver necessary items for the kids and the institutions themselves (based on the administration’s lists), arrange parties and celebrations and provide trainings in various skills. Charity funds raise money and distribute it among the orphanages.

However, another kind of help support is no less important: care, love, support, taking a personal interest, friends and communication.

As Roman Avdeev puts it, “A society where orphanages exist has no future”. This is the correct thought, should be aware of this.

List of References

1. Law of the Republic of Belarus dated (2005), no. 73-w «On guarantees for the social protection of orphans and children deprived of parental care».
2. Children's home is a warm House/problems of childhood: Science and practice. (1995) Moscow
3. Lozovckaya E.G., Novak E.S., Krasnova V.G. (2001) History of social work in Russia.– Volgograd, Change;
4. Nazarova I.B. Adaptation and possible mobility patterns of orphans.– Mode of access: www.ecsocman.com;
5. Bruszkova E. (200) If together ...: Children's Villages –SOS (history and modernity, charity) //Smena, №2;
6. Nazarova I.B. (2001) Possibilities and conditions for adaptation of orphans and later life // SOCIS, №4;
7. Dement`eva I. (2003) Children in need of State help and support // Social pedagogy;
8. Nazarova I.B. (2002) Orphaned children Russia 10 years of reforms. The socio-demographic situation / Edited by N.M. Rimashevskaya. - Moscow, RIC ISEPN, p.212
9. Брускова Е. (2000) Если вместе...: Детские деревни –SOS (история и современность, благотворительность) //Смена, №2, с.54
10. Digital
 1. Mode of access: <http://news.tut.by/>
 2. Mode of access: <http://nd.zolak.org/>
 3. Mode of access: <http://otkazniki.by/>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Jan-Urban Sandal. In The Early Joseph Alois Julius Schumpeter`s Footsteps – Some Research Highlights	3
Галушка З.І., Соболев В.О. Взаємозв'язок економічних і технологічних циклів у світлі теорії Й.Шумпетера	7
Янковий В.О. До проблеми оптимального поєднання факторів у рамках виробничої функції	12
Марченко Т.В. Національні інтереси у формуванні геостратегії України	20

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Крисанов Д.Ф., Тур О.В., Водянка Л.Д. Аграрний сектор України в умовах зміщення вектору зовнішньоекономічної діяльності на захід	24
Лопатинський Ю.М., Меглей В.І. Концепція сталого розвитку як фактор конкурентоспроможності національної економіки	35
Щурик М.В. Інноваційні засади розвитку дрібних агроформувань і господарств населення	41
Рунчева Н.В. Формування інноваційних моделей корпоративного розвитку аграрного виробництва	47
Медвецький І.А. Місце і роль бюджетного планування у розвитку держави	52
Сторощук Б.Д. Закономірності трансформації економічної влади в поставторитарних умовах	60

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Назарова Г.В., Лаптєв В. І. Еволюція розвитку менеджменту персоналу як науки	65
Антошкіна Л.І. Інновації в освіті – метод підвищення конкурентоспроможності ВНЗ	71
Кошкарів С.А. Основні напрями євроінтеграційних реформувань контролю у споживчій кооперації	76
Вардеванян В.А., Бабух І.Б. Фірмовий стиль як основний елемент маркетингових комунікацій у комерційній діяльності банків	79
Жалба І.О. Тенденції розвитку реклами в Інтернет та нестандартних рекламних засобів	85
Пімонова К.А., Годована А.С., Лободзинська Т.П. Стан та ключові проблеми впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України	88
Росенко В. В., Куц Я. М. Методичні підходи до формування ціни товару на основі конкурентного аналізу	95
Чередниченко М.І. Деякі аспекти імітаційного моделювання витрат виробництва в хлібопекарській промисловості	101
Вудвуд В.В. Проблеми формування прибутку підприємств харчової промисловості	108

Карпатського регіону	
Левченко В.П. Дослідження методичних засад оцінювання перспективних напрямів розвитку небанківських фінансових посередників в сучасних умовах	113

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Павлов О. І. Інноваційний підприємницький механізм трансформації руральної територіальної економічної системи	120
Буднікевич І.М., Клипач А.Я., Гавриш І.І. Маркетингова концепція адаптивного просування міського продукту з урахуванням соціальних та культурних особливостей території	125
Антошкін В.К. Аналіз підходів до прогнозування та моделювання соціально-економічної безпеки на регіональному рівні	133

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Bakos N.H. Social Entrepreneurship in Scandinavia and the Financial Challenges	138
Tiwari G.P. Innovation and Social Entrepreneurship in SMEs: Key to Economic Growth and Entrepreneurship Development	147
Tsvikevich E. Social Entrepreneurship as a Kind of a Solution for the Problem of Youth Unemployment in European Union	153
Shabunovich N. Social Adaptation of Former Orphanage Wards	158

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 777-778
Економіка**

Збірник наукових праць

Науковий редактор
д.е.н., проф. **Нікіфоров П.О.**

Літературний редактор
Лупул О.О.