

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА
ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ І МЕХАНІКИ

Матеріали

VII Міжнародної науково-практичної конференції

Стратегічні пріоритети соціально- економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища

22-24 вересня 2016 року

ОДЕСА
ОНУ
2016

УДК 330.101
ББК 65.01я43

Члени редколегії:

О. В. Горняк,
І. А. Ломачинська

Відповідальний редактор:

О. В. Горняк

Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища : Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції., 22-24 вересня 2016 р. / Ред. колегія: О. В. Горняк, І. А. Ломачинська. – Одеса: «Одеський національний університет імені І. І. Мечникова», 2016. – 94 с.

ISBN 978-617-689-182-6

Сьома науково-практична конференція організована кафедрою економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова за сприяння Міністерства освіти і науки України.

У матеріалах конференції висвітлено результати наукових досліджень і практики господарювання, узагальнені теоретичні підходи і практичний досвід процесів інституціоналізації у глобальному середовищі.

УДК 330.101
ББК 65.01я43

ISBN 978-617-689-182-6

© Колектив авторів, 2016
© Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2016

ЗМІСТ

<i>Бичкова Н. В.</i> ВАРТІСНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ.....	6
<i>Vogun L. A.</i> BOUNDARY CONDITIONS IN MANAGEMENT THEORY BUILDING.....	8
<i>Virupova O.</i> MODEL POLITYKI REGIONALNEJ W POLSCE.....	10
<i>Горняк О. В.</i> СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ ЧИННИКИ СУЧАСНОЇ ФІРМИ.....	13
<i>Давыдович И. Д.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛЯТОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НБУ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	16
<i>Dobriy D.</i> THE CONCEPT OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT FOR THE COUNTRIES OF THE DANUBE REGION.....	19
<i>Доброва Т. Г.</i> ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ЯК ПРІОРИТЕТНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	21
<i>Достанко Е. А.</i> ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	23
<i>Егорова-Гудкова Т. И.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: СТРАТЕГИЯ И НЕКОТОРЫЕ ПРОПОРЦИИ.....	25
<i>Ігнатюк А. І., Ковтун Н. В.</i> ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ ТА РИНКІВ.....	28
<i>Іринчина І. Б.</i> СИСТЕМА МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ	30
<i>Карачина Н. П., Вакар Т. В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ БРЕНДИНГУ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЇ СІЛЬСЬКОЇ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ.....	32
<i>Кіріліна М. А., Саламаха Ю. Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	33
<i>Козарезенко Л. В.</i> МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТРУМЕНТАМИ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	36

<i>Котаровський І.</i> THE FINANCIAL MECHANISM OF THE LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON THE CONCEPT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS.....	39
<i>Кондрашихін А. Б.</i> МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ПІД ЧАС ПЕРЕТВОРЕНЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: СЕМАСІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	42
<i>Копилова О. В.</i> ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТРЕЙДИНГОВИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ.....	44
<i>Красота О. В.</i> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	46
<i>Крижановський С. В.</i> ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН.....	48
<i>Крючкова Н. М.</i> ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ.....	50
<i>Ломачинська І. А.</i> СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	52
<i>Макеєва Е. А.</i> СОЦІАЛЬНО-ОРИЄНТИРОВАНА МОДЕЛЬ РИНОЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СТРАТЕГІЧЕСЬКЕ НАПРАВЛЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	55
<i>Мельник В. М., Міндова О. І.</i> НАЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	57
<i>Мороз І. О.</i> МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ.....	59
<i>Мороз О. В., Кравчук О. Ю.</i> СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	60
<i>Мумладзе А. О.</i> БАЗЕЛЬСЬКІ УГОДИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СУЧАСНУ БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ.....	62
<i>Ніколаєв Ю. О.</i> НОВІ МОЖЛИВОСТІ ПРЯМОГО ЗАРУБІЖНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІНФРАСТРУКТУРУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ.....	64
<i>Пичугина Ю. В.</i> ТРАНСПОРТНА ОТРАСЛЬ В СИСТЕМЕ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	66
<i>Порохно Н. В.</i> РОЗВИТОК ЛІСОВОГО КЛАСТЕРУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	68

<i>Прокоф'єва Г. С.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ.....	69
<i>Пугачова Н. М.</i> АСИМЕТРІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	71
<i>Сідлецька О. С.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	72
<i>Січняк О. О.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	74
<i>Skalik Mirosława</i> CZYNNIKI DETERMINUJĄCE ROZWÓJ REGIONÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI.....	77
<i>Скороход І. П.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	80
<i>Чайковская М. П.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЙ МОНЕТИЗАЦИИ МОБИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА.....	81
<i>Черняхович Н. А.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	83
<i>Шебаніна О. В.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ.....	85
<i>Якубовський С. О.</i> ДИНАМІКА ЗМІН СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ ПРОТЯГОМ 2014-2016 РОКІВ.....	87
<i>Янковий В. О.</i> МАКСИМІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ФІРМИ, ВИПУСК ЯКОЇ ОПИСУЄТЬСЯ ВИРОБНИЧОЮ ФУНКЦІЄЮ КОББА-ДУГЛАСА І CES-ФУНКЦІЄЮ.....	90

*Бичкова Наталія Володимирівна
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ВАРТІСНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ

Сучасний етап розвитку теорії корпоративних фінансів характеризується імплементацією вартісно-орієнтованої моделі управління в систему стратегічного менеджменту зарубіжних та вітчизняних компаній. Вартісно-орієнтоване управління (Value based Management, VBM) означає підхід до прийняття фінансово-економічних рішень на підприємстві, що ґрунтується на пріоритетності інтересів власників та необхідності максимізації ринкової вартості власного капіталу з урахуванням цілей стейкхолдерів (інших зацікавлених сторін) як додаткової угоди [1, с. 189]. На відміну від традиційних підходів, VBM передбачає використання для оцінки ефективності прогнозованої інформації щодо майбутніх грошових потоків і ризиків, а основним критерієм оцінювання ефективності є величина створеної доданої вартості для власників.

На практиці для виміру створеної вартості за період використовується велика кількість показників, зокрема, TSR – total shareholder return (сумарна доходність акціонерів), TBR – total business return (сумарна доходність бізнесу (компанії), RI – residual income (залишковий прибуток) або EVA – economic value added (економічна додана вартість), SVA – shareholder value added (додана вартість акціонерів), CFROI – cash flow return on investment (доходність грошового потоку на одиницю інвестицій) та інші. Кожен з зазначених показників є запатентованою торговою маркою відомих консалтингових груп, менеджери яких активно лобюють використання саме їх розробок у сфері оцінки бізнесу.

Загалом, прихильники вартісно-орієнтованого управління акцентують увагу на тому, що підпорядкування загальної стратегії корпоративного розвитку компанії меті максимізації її вартості дозволяє отримувати низку переваг, а саме: максимізація вартості компанії є довгостроковою метою діяльності компанії, що апріорі передбачає виконання зобов'язань та оптимальне використання обмежених ресурсів; показники оцінки вартості враховують ризик та невизначенність на основі визначення спреду ефективності; розрахунок прогнозних вартісних показників базується на концепції вартості грошей у часі, що дозволяє коректно оцінювати доцільність інвестиційних вкладень.

Утім фінансова криза 2008 р. досить чітко продемонструвала суттєві недоліки використання даного концептуального підходу. Так, поряд із стимулюванням попиту за рахунок низьких процентних ставок та відсутністю регулювання ринку первісної нерухомості досить важливу роль у колапсі економіки США відіграла орієнтація менеджменту американських компаній на

максимізацію вартості бізнесу. З метою підвищення зацікавленості менеджерів у досягненні даної мети з'явилась практика «прив'язки» доходів топ-менеджменту до збільшення капіталізованої вартості компаній шляхом надання їм опціонів на нові випуски акцій компаній, що призвело до маніпуляцій з боку менеджменту щодо збільшення вартості компаній у майбутньому [2]. При цьому жорстко порушувалися основні постулати англо-саксонської системи корпоративного управління, а дії менеджменту стали повністю неконтрольованими. У сукупності з можливістю отримання коштів для забезпечення зростання вартості компаній з банківської системи з частковим резервуванням дані зміни привели до гігантських перетворень діяльності фондового ринку США та дестабілізували світовий фінансовий ринок.

Отже, наочною є проблема створення умов, за яких вартісно-орієнтована модель управління компанією дозволяла б реалізовувати свої переваги та сприяла нівелюванню притаманих їй ризиків. На нашу думку, інструментом забезпечення даної умови є інформаційна прозорість компанії. При цьому важливим є контроль за якістю наданої інформації та її достовірністю. Доступу до регулярної, надійної й порівняльної інформації, окрім акціонерів, потребують потенційні інвестори, постачальники, споживачі, профспілки, ділові партнери, місцеві органи влади, персонал тощо. Але водночас ця інформація не повинна ставити під загрозу економічну безпеку підприємства.

Слід зазначити, що важливість оцінки впливу інформації на формування вартості компанії знайшла своє відображення у новому напрямку фундаментального аналізу компанії – концепції менеджменту на основі очікувань (expectation based management, EBM). Концепція заснована на тому, що сукупна доходність акціонерів (Total Return to Shareholders, TRS) більшою мірою залежить від того, наскільки фактичні показники діяльності компанії відрізняються від очікуваних, а не від динаміки цих показників (як припускають інші моделі) [3, с. 38]. Автори концепції, Т. Коупленд та А. Долгоф доводять, що компанії, які регулярно перевершують очікування аналітиків, примножують акціонерну вартість. Тому компаніям необхідно формувати ці очікування шляхом надання своєчасної, достовірної та суттєвої інформації.

Таким чином, погоджуючись з Дж. Стіглицем, зазначимо, що виклики сучасності вимагають перегляду структури бізнес-процесів всередині компанії на предмет їх керованості з боку акціонерів та формування правильної системи мотивації всіх зацікавлених сторін. Окрім цього, на нашу думку, необхідно звернутися до розуміння різниці між метою максимізації «вартості» та «цінності» компанії на основі досягнення балансу результату, ресурсів та засобів в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел і літератури

1. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.
2. Ковалев А. Цели корпоративного управления в свете финансового кризиса. / А. Ковалев, П. Малюкович. // Международное право и международные отношения. – 2009. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://evolutio.info/content/view/1610/232/>
3. Коупленд Т. Expectations-Based Management. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании / Т. Коупленд, А. Долгофф. – М.: Эксмо, 2009. – 384 с.
4. Стиглиц Дж. Америка, свободные рынки и потопление мировой экономики / Дж. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.

Bogun L. A.

BOUNDARY CONDITIONS IN MANAGEMENT THEORY BUILDING

In management observing and trying to explain a phenomenon experts deal with theory building [1]. Any theory has boundary conditions containing it. A researcher argues that boundary conditions can constrain the accumulation of knowledge in management. Focusing narrowly on a single phenomenon or context cannot lead to understanding a particular phenomenon that results in theory development. For example, management researchers mention that there are limitations in borrowing theories from economics. Uncertainty is a boundary condition in theory building and it is an underexplored concept in transaction cost economics [8]. Uncertainty can lead to unexpected conflict, additional costs and early termination of the transaction.

In the management research risk is a danger that can be managed [4]. Trying to predict risk sophisticated quantitative modeling dominates the finance and insurance industries. Economics developed technical risk-based tools including correlations and causal relationships by extrapolating from the past. However, researchers argue that these tools can never fully predict and control all future hazards due to complexity, ambiguity and ignorance. As cause and effect are hard to determine information is unavailable, uncertain or ambiguous (e. g., genetically modified organisms). Thus, managers must be more skeptical of existing knowledge to manage risk and of the potential value of alternative paradigms.

Work in a team cannot avoid conflicts [3]. Cognitive conflicts including bounded rationality-based conflicts result in disagreement regarding the use of heuristics or cognitive biases. When frames or verbal codes of researchers do not overlap or incompatible there is a risk of difference in interpretation and interpretation-based conflict leading to significant transaction costs in exchange.

Even when frames contain compatible elements role-based conflicts can arise because two parties believe they own the same part of the exchange. When task responsibilities of a project are not clearly specified, or one party can misinterpret the

other's intentions, role-based conflict occurs. For example, if two parties believe they may control pricing and distribution of the paper's proprietary content conflict between two distribution units can arise.

If it is difficult to determine each party's contribution to a task, individual or group-level biases in estimating share or ability for task success leads individuals to systematically overestimate their own abilities, or to evaluation-based conflict. In this case logos or logic goes in the direction of the least likelihood of a decision error [5]. As management theory building should manage limited cognitive resources and the associated errors, the best navigator of an uncertain world is a researcher with examined communicative and cognitive skills to analyze arguments more effectively.

Some researchers propose the need for a theory with specified conditions [6]. For example, firm-specific human capital (knowledge, skills and abilities) is highly transferable skills for sustained competitive advantage [2]. Thus, skills and abilities to use conclusions from existing theories may play a very important role.

Researchers argue that institutional logic can bridge the domain of practice and the domain of theory using theorizing and sensegiving [7]. Theorizing which occurs in communicative events refers to formulation of patterned relationships including chains of cause and effect. Theorizing uses general, abstract aspects of categories and may contradict prevailing logics and even change logics. In sensegiving individuals use available logics and categories to interpret events and practices with others indicating that categories are natural and objectified. Communication helps indicate fundamental concerns about beliefs, attitudes and obligations.

References

1. Byron, K. and Thatcher, S. 2016. Editors' comments: "What I know that I wish I knew then" - Teaching theory and theory building. *Academy of Management Review*, 41 (1): 1-8.
2. Coff, R. and Raffiee, J. 2015. Toward a theory of perceived firm-specific human capital. *Academy of Management Perspectives*, 29 (3): 326-341.
3. Foss, N. J. and Weber, L. 2016. Organizing risk: discourse, power, and "Riskification". *Academy of Management Review*, 41 (1): 80-108.
4. Hardy, C. and Maguire, S. 2016. Moving opportunism to the back seat: bounded rationality, costly conflict, and hierarchical forms. *Academy of Management Review*, 41 (1): 61-79.
5. Hofer, R. L. and Gree, S. E. 2016. A rhetorical model of institutional decision making: the role of rhetoric in the formation and change of legitimacy judgments. *Academy of Management Review*, 41 (1): 130-150.
6. Lee, S. Y., Pitesa, M. and Pillutla, M. M. 2015. Discrimination in selection decisions: integrating stereotype fit and interdependence theories. *Academy of Management Journal*, 58 (3): 789-812.
7. Ocasio, W., Loewenstein, J. and Nigam, A. 2015. How streams of communication reproduce and change institutional logics: the role of categories. *Academy of Management Review*, 40 (1): 28-48.
8. Weber, L. and Mayer, K. 2014. Transaction cost economics and the cognitive perspective: investigating the sources and governance of interpretive uncertainty. *Academy of Management Review*, 39 (3): 344-363.

Burunova Olena
Akademia Polonijna w Częstochowie, Polska

MODEL POLITYKI REGIONALNEJ W POLSCE

Polityka regionalna jest jedną z wielu dziedzin współczesnej polityki gospodarczej. Ona prowadzona jest na poziomie zarówno Unii Europejskiej, państw członkowskich, jak i władz samorządowych (regionalnych). Politykę regionalną można zdefiniować jako działalność, która polega na rozpoznaniu stanu spraw publicznych, analizie ich przyczyn i uwarunkowań a świadomym oddziaływaniu na rozwój społeczno-gospodarczy regionów i mniejszych od nich jednostek terytorialnych w obrębie jednego kraju na podstawie opracowanego programu (wizji, założeń, strategii lub planu rozwoju) wytyczającego cele, środki, sposoby ich osiągnięcia oraz oczekiwane efekty zmian [8, s. 63].

Spośród problemów polskiej polityki ekonomicznej jednym z najistotniejszych jest prowadzenie właściwej polityki regionalnej.

Kształtowanie modelu polityki regionalnej w Polsce jako polityki publicznej zorientowanej na gospodrczy rozwój całego obszaru kraju i jego poszczególnych regionów następowało stopniowo, w określonym przedziale czasowym [5, s. 89].

Na obecny kształt polskiej polityki regionalnej miało wpływ wiele czynników. W ujęciu retrospektywnym zmieniało się podejście do modelu polityki regionalnej, jej sposobu i samodzielności funkcjonowania, źródeł rozwoju i specjalizacji regionów. Było to konsekwencją zmian mających miejsce w gospodarce światowej, w podejściu do czynników produkcji, integracji na różnych poziomach, a także globalizacji gospodarki światowej oraz zmiennych losów historycznych [4, s. 59]. Istotnymi determinantami kształtowania polityki regionalnej w Polsce są:

- uwarunkowania historyczne, tj. rozbiory ziem polskich w XVIII wieku;
- I i II wojna światowa;
- odrodzenia Państwa Polskiego w dwudziestoleciu międzynarodowym;
- okres zmian ustrojowych oraz granic państwa po II wojnie światowej;
- zmiany transformacyjne lat 80. i 90. ubiegłego stulecia;
- nowy podział administracyjny kraju;
- okres przygotowawczy kandydatów do Unii Europejskiej;
- kryzysy gospodarki światowej;
- nowa polityka regionalna.

Determinanty te są w sposób bezpośredni powiązane z etapami polskiej polityki regionalnej [7, s. 154].

Transformacja systemowa w Polsce 1989 roku wprowadziła neoliberalny paradygmat w realizacji polityk rozwojowych [3, s. 255].

Polska polityka regionalna lat 90. ubiegłego stulecia w literaturze naukowej określona mianem regresywnej, której cechą charakterystyczną było to, że realizowana była pod wpływem nie tylko trudnej sytuacji regionu, ale także dużych

nacisków politycznych i społecznych, a sprowadzała się do desygnacji małych środków finansowych [2]. Zawierała ona wyłącznie segment interregionalny (międzyregionalny), czyli politykę organów władzy centralnej wobec wszystkich wybranych regionów kraju. Brak było drugiego niezbędnego segmentu – polityki intraregionalnej (wewnątrzregionalnej), czyli polityki władz publicznych szczebla regionalnego, prowadzonej w regionie w celu kształtowania w nim określonych procesów gospodarczych.

W pierwszych latach po transformacji systemowej panowała silna awersja do podejmowania aktywnej polityki regionalnej, jakoby zakłócającej warunki konkurencji w gospodarce rynkowej [9, s. 37].

Kluczowym momentem dla ustanowienia polityki regionalnej w Polsce było przywrócenie 1 stycznia 1999 roku trójstopniowej organizacji terytorialnej państwa, reaktywowanie powiatów, znaczne zmniejszenie liczby województw (do szesnastu), a także utworzenie struktur samorządu terytorialnego w powiatach i województwach. W wyniku reform układu instytucjonalno-strukturalnego kraju województwa stały się niezależnymi podmiotami polityki regionalnej.

Kolejna ważna zmiana modelu polityki regionalnej związana była z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, co miało miejsce 1 maja 2004 roku i dało możliwość korzystania ze środków finansowych europejskiej polityki spójności. Polska przyjęła rozwiązania polityki UE w zakresie programowania, zarządzania, finansowania, monitoringu, ewaluacji oraz wyboru projektów. Wybór dotyczył przyjęcia zdecentralizowanego modelu zarządzania funduszami strukturalnymi oraz przekazania odpowiedzialności i środków województwom [6, s. 16]. Wyzwaniem stało się stworzenie podstaw formalnoprawnych do realizacji strategicznych kierunków rozwoju regionalnego.

Uszczegółowienie zasad i norm współpracy rządu oraz samorządowych województw i innych podmiotów przy prowadzeniu i realizacji polityki rozwoju nastąpiło w Ustawie z dnia 2 maja 2000 roku o zasadach wspierania rozwoju regionalnego oraz podpisaniem szesnastu kontraktów wojewódzkich na lata 2001 – 2002, przedłużonych później na 2003 rok.

Strategiczne kierunki rozwoju regionalnego zostały ustalone w przyjętej w 2009 roku Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2001-2006 (NSRR).

NSRR na lata 2001-2006 była merytorycznie spójna z Narodowym Planem Rozwoju (NPR) na lata 2004-2006, który obok podejścia regionalnego zawierał także podejście sektorowe (branżowe) [1, s. 67]. W obydwu dokumentach przyjęto za cel strategiczny rozwijanie konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju zapewniającego wzrost zatrudnienia i osiągnięcie spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z UE na poziomie regionalnym i krajowym. Cele przyjęte w NPR i NSRR zostały wzmocnione przez przyjęte 2003 roku przez Komisję Europejską Podstawy Wsparcia Wspólnoty (PWW) na lata 2004 -2006 i poddane konkretyzacji w Zintegrowanym Programie Operacyjnym Rozwoju Regionalnego (ZPORR).

Polski model polityki regionalnej opiera się na koncepcji spójności, która jest zawarta w dokumentach: NPR 2004-2006, Narodowych Strategicznym Ramach Odniesienia (2007-2013), Strategii Rozwoju Kraju (2007-2015), NSRR (2001-2006). Relacje między konkurencyjnością a spójnością terytorialną stanowią strategiczny dylemat Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020.

Polityka regionalna w Polsce oraz w innych krajach UE przechodzi proces transformacji. U podstaw nowego podejścia do rozwoju regionalnego przyjęto założenie, że potencjał wzrostu występuje we wszystkich typach regionów, zaś kluczem do tego rozwoju jest przede wszystkim wykorzystanie zasobów endogenicznych, tkwiących w samym regionie, wykorzystanie lokalnych przewag potencjałów i czynników rozwoju oraz wzrostu ekonomicznego. W 2010 roku Rada Ministrów przyjęła Krajową Strategię Rozwoju Regionalnego 2010-2020, która całkowicie przeformułowała myślenie o polityce regionalnej w zakresie określania celów, zasad i mechanizmów wykonawczych.

Reasumując należy stwierdzić, że nowa strategia odchodzi od podziału polityki regionalnej na inter- i intraregionalną na rzecz jednej wspólnej polityki. W strategii wykorzystano model polaryzacyjno-dyfuzyjny do kształtowania przepływu osób, wiedzy i kapitału.

Literatura

1. Adamowicz M. Wsparcie rozwoju regionalnego w warunkach uczestnictwa Polski w Unii Europejskiej / M. Adamowicz // Roczniki Nauk Rolniczych. – 2011. – Seria G. – T. 98. – Z.1. – S. 60 – 74.
2. Gorzelak G., Jałowiecki B. Strategie polskich regionów w procesie integracji europejskiej / G. Gorzelak, B. Jałowiecki // Samorząd Terytorialny. – 1999. – № ½.
3. Grosse T.G. W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej: [monografia] / T.G.Grosse. – Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 2012. – 450 s.
4. Hajduga P. Dylematy i wyzwania polityki regionalnej w Polsce do roku 2020 / P. Hajduga // Biblioteka Regionalisty. – 2013. - № 13. – S. 57 – 71.
5. Michalewska-Pawlak M. Ewolucja modelu polityki regionalnej w Polsce w warunkach integracji europejskiej / M. Michalewska-Pawlak // Wrocławskie Studia Polityczne, 2015. – № 18. – S. 89 – 107.
6. Polityka regionalna w Polsce, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011//www.mir.gov.pl/konferencje/Poznan/pl/Documents/Polityka_regionalna.pdf.
7. Rynio D. Kształtowanie nowej polityki regionalnej Polski w warunkach globalizacji i integracji: [monografia] / D. Rynio. – Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2013. – 357 s.
8. Sakowicz M. Modernizacja samorządu terytorialnego w procesie integracji Polski z Unią Europejską: [monografia] / M. Sakowicz. – Warszawa: Główna Szkoła Handlowa w Warszawie, 2007. – 267 s.
9. Szlachta J., Zaleski J. Kierunki polityki regionalnej w Polsce do roku 2020 / J. Szlachta, J. Zaleski // Gospodarka regionalna. – 2010. - № 10. – S. 37 – 56.

Горняк Ольга Василівна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ ЧИННИКИ СУЧАСНОЇ ФІРМИ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується важливими зрушеннями на всіх її рівнях. На мікроекономічному рівні ці зміни є особливо відчутними, оскільки не тільки значно зростає роль фірми в економічній системі, але й з'являються її нові організаційні форми, кардинально змінюється структура і, що особливо важливо, зміщуються акценти у її системоутворюючих чинниках. Якщо на попередніх етапах головними системоутворюючими чинниками фірми, на думку відомих економістів-теоретиків, були перш за все поділ праці та спеціалізація [1], а координація та мотивація знаходилися на другому плані, то в умовах постіндустріальної економіки якраз останні стають визначальними.

У фірмі координація, по-перше, надає можливість ефективно організувати економічну діяльність, по-друге, підібрати робочу силу відповідних професій та кваліфікацій, по-третє, уникати дублювання видів економічної діяльності та економічних процесів. Координація забезпечує досягнення стратегічних цілей, оскільки передбачені стратегією напрями діяльності здійснюються з мінімальними витратами.

Досягнення високих результатів фірми ґрунтується також на відповідній мотивації її працівників. Автоматично спрямувати мотивацію на реалізацію їх інтересів, як індивідуальних, так і групових, неможливо, оскільки треба врахувати проблему координації. Взаємозалежність працівників у фірмі породжує поведінку, коли кожний намагається отримати більше переваг і уникати витрат, тому мотивація повинна формувати такі способи поведінки, які сприяють реалізації скоординованих дій.

Класики економічної теорії вважали, що ринок якраз і є таким механізмом, який оптимально поєднує координацію і мотивацію. Досконалий ринок надає можливість реалізувати інтереси, взаємопов'язати їх та скоординувати економічну діяльність. Кожний економічний агент приймає до уваги загальний обсяг витрат і результатів і відповідним чином формує модель поведінки. Ціни на таких ринках відображають одночасно вииграш і покупців, і продавців, а також забезпечують ефективну рівновагу. Таким чином, ринкові ціни визначають діяльність економічних агентів і координують економічні процеси.

Ринки також стимулюють інновації та інвестиції, передають інформацію про можливості, потреби і ресурси й передбачають свободу економічної діяльності. Але, як відомо, досконалі ринки в реальній економіці не існують, тому ринкова координація та мотивація доповнюється безпосередніми угодами між взаємозалежними та взаємозацікавленими агентами. Р. Коуз, розкриваючи природу фірми, аналізує механізм заключення таких угод та їх наслідки у формі

транзакційних витрат [2]. Тобто можна стверджувати, як це робить К. Ерроу, що іноді ринок не працює, виникають труднощі на ринку, іноді вони можуть ставати неконкурентними, недосконалыми, неефективними [3]. У зв'язку з цим великий обсяг економічної діяльності навіть в умовах ринкової економіки здійснюється в рамках фірми [4]. Статистичні дані також підтверджують велику роль фірм. Так, проведений Дж. Мак-Мілланом аналіз свідчить, що менше третини всіх операцій в економіці США здійснюється на ринках і більше 70% – у фірмах [5, р. 168-169].

Таким чином, якщо ринок не в змозі вирішити ефективно ту чи іншу проблему координації й мотивації, на зміну йому приходять інші механізми вирішення, і серед них фірма займає чільне місце. За такою логікою економічна діяльність здійснюється у фірмах лише у випадках, коли вона більш ефективно вирішує проблеми координації і мотивації у порівнянні з ринком. Щоб більш глибоко розкрити сутність фірми з такої точки зору, слід дослідити труднощі, або провали ринку. В мікроекономіці досліджені обставини, за яких ринок працює неефективно. Серед них – монополія та інші форми недосконалої конкуренції з елементами монополії; бар'єри входження в ринок і виходу з нього. Вони лімітують пропозицію, що надає можливість підвищувати ціни і отримувати високі прибутки, не розвиваючи виробництво і не покращуючи товар. Це знижує ефективність за рахунок втраченого обсягу виробництва, який не покривається додатковим прибутком монополістів, і прямих втрат споживачів через високі ціни.

Суспільні блага також відносяться до традиційних провалів ринку. Благо є суспільним, якщо його споживання однією зі сторін не зменшує кількості товару доступного іншій. Тобто доступність товару для одного означає його доступність для усіх. Суспільні блага, таким чином, характеризуються двома властивостями – неконкурентним споживанням і невиключеністю. Ринок не може ефективно працювати з такими товарами, оскільки придбання товару одним споживачем означає його доступність для всіх інших. Інформація також має певні властивості суспільного блага, тому формування цін на інформацію має певні труднощі і можливості ринку тут також обмежені.

В межах фірми таким загальнокорпоративним благом може бути, наприклад, відомий бренд [6, с. 100]. Хоча витрати на його створення і захист несуть окремі підрозділи підприємства, всі інші його використовують і не завжди ефективно, але при цьому переваги від захисту бренду отримують всі, хто його використовує. Це може спричинити надмірні інвестиції в розробку бренду. Але в умовах ієрархічної структури і прямих угод вирішення проблем загальнокорпоративних благ відбувається значно простіше. Р. Коуз теж вважав, що прямі угоди в багатьох випадках є більш ефективними у порівнянні з ринковими [7]. При цьому слід мати на увазі також асиметричність інформації, коли потенціальні продавці краще поінформовані, ніж потенційні покупці. Різні аспекти такої асиметричності інформації на різних ринках в свій час

досліджували Дж. Акерлоф (ринок автомобілів), М. Спенс (ринок праці і освіти) і Дж. Стігліц (страховий ринок). Неєфективність ринку, таким чином, повинна компенсуватися іншими формами. Однією з таких форм є фірма.

Відповідь на те, чому фірми можуть бути більш ефективними, ніж ринки, надав Р. Коуз, який досліджував причини того, чому деякі види економічної діяльності здійснюються за допомогою ринкових угод, а інші – в рамках фірм. Причиною цього, як вважає Р. Коуз, є витрати на організацію економічної діяльності, досягнення координації і мотивації, які в подальшому були названі транзакційними. Їх економія пояснює не лише природу фірми, але й її розміри, а також обсяги ринкових операцій, оскільки, якщо ту чи іншу операцію дешевше здійснити в межах фірми, вона відразу виключається з процесу заключення контрактів на ринку. Тим самим це засвідчує, що способи заключення угод у фірмі є більш ефективними, а, значить, мають найвищу цінність. Насамперед це стосується угод, пов'язаних зі спеціалізованими інвестиціями, сутність яких розкрив О. Е. Вільямсон [8]. Він вважав, що багато ділових угод зв'язують партнерів, замикають їх один на одному. Навіть, якщо спочатку є багато партнерів, обрати треба одного, і після вибору відбувається так звана фундаментальна трансформація взаємовідносин, після якої перехід до іншого партнера стає дуже складним, а іноді і неможливим. Актив стає специфічним, якщо цінність, яку він створює при альтернативному використанні, значно нижча, ніж в рамках чинної угоди [6, с. 111-112].

Якщо фірма не може задіяти мотиви і стимули, ефективність її організації знижується у порівнянні з ринковими. Особливу роль тут відіграє складність ефективного заключення контрактів, яку можна зменшити за рахунок бажання зберегти репутацію, використання моніторингу чи зовнішнього аудиту, а також шляхом реструктуризації капіталу і контролю доходності цінних паперів. При цьому зовнішні інвестори можуть виконувати також функцію контролю, оскільки мають відповідну мотивацію, і ціни на акції в даному випадку будуть більш об'єктивними у порівнянні з внутріфірмовим оцінюванням.

Список використаних джерел і літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 688 с.
2. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли: в 2-х т. / Под ред. В. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2: Теория фирмы. – С. 11–32.
3. Arrow K. The Limits of Organization / K. Arrow. – New York: W. W. Norton & company, 1974. – P. 68–70.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли: в 2-х т. / под ред. В. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2: Теория фирмы. – С. 54–72.
5. McMillan J. Reinventing the Bazaar: The Natural History of Markets / J. McMillan. – New York: W. W. Norton & company, 2002. – 288 p.
6. Робертс Дж. Современная фирма: структура организации для достижения эффективности и роста / Дж. Робертс. – М.: Вильямс, 2007. – 352 с.

7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД; Catallaxy, 1993. – 192 с.
8. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. – К.: Артек, 2001. – 472 с.

Давыдович Илья Дмитриевич
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛЯТОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НБУ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях финансового кризиса государство в лице законодательных органов и Центрального Банка, вынужденно применять различные меры для восстановления стабильности национальной финансовой системы и экономики в целом. Для этого применяются различные инструменты, среди которых учётная ставка и норма обязательного резервирования, операции на открытом рынке, золотовалютные резервы, налогообложение.

В тоже время важную роль в обеспечении стабильности банковской системы, особенно в условиях неопределенности, играют экономические нормативы деятельности коммерческих банков (КБ), то есть показатели, устанавливаемые Национальным банком Украины (НБУ) в целях регулирования банковской деятельности на основе дистанционного надзора для осуществления мониторинга деятельности отдельных банков и национальной банковской системы. Согласно нормативным документам НБУ устанавливает следующие экономические нормативы, которые являются обязательными для выполнения всеми коммерческими банками [1]:

1) Нормативы капитала: минимального размера регулятивного капитала – Н1; адекватности регулятивного капитала (платежеспособности) – Н2 (не менее 10%), соотношение регулятивного капитала к совокупным активам – Н3 (не менее 9%).

2) Нормативы ликвидности: мгновенная ликвидность – Н4 (не менее 20%); текущая ликвидность – Н5 (не менее 40%); краткосрочная ликвидность – Н6 (не менее 60%).

3) Нормативы кредитного риска: максимального размера кредитного риска на одного контрагента – Н7 (не более 25%); крупных кредитных рисков – Н8 (не более 8-ми кратного размера регулятивного капитала) максимального размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных одному инсайдеру – Н9 (не более 5%); максимального совокупного размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных инсайдерам – Н10 (не более 30%).

4) Нормативы инвестирования: инвестирование в ценные бумаги отдельно по каждому учреждению – Н11 (не более 15%); общей суммы инвестирования – Н12 (не более 60%).

Базой для расчета экономических нормативов Н2, Н3, Н7, Н8, Н11, Н12 является регулятивный капитал банка, а для расчета нормативов Н9, Н10 – уставный капитал. При этом, если коммерческий банк осуществляет операции за счет капитала, то они не включаются в расчет экономических нормативов.

На сегодняшний день наиболее пристального внимания требуют нормативы кредитного риска. В условиях экономической и финансовой нестабильности кредитование является одним из основных источников развития экономики, позволяющим наращивать объемы производства и реализации продукции и услуг, реализовывать новые инвестиционные проекты, создавать новые рабочие места, что в дальнейшем приводит к повышению реального ВВП (ВВП)

Однако, в условиях, когда банковская система Украины переживает «не лучшие времена», государство не способно принять меры по быстрой стабилизации не только банковского сектора, но и экономики в целом. В связи с этим, одним из самых простых способов стабилизации банковского сектора является отмена норматива максимального кредитного риска на одного контрагента. Основными аргументами этого является:

- увеличение объемов кредитования за счет отсутствия барьеров в выборе клиентов. Использование данного норматива в период кризиса тормозит развитие экономики, поскольку банки не могут кредитовать своих клиентов только по причине превышения данного норматива. Следствием этого является отсутствие доступа субъектов хозяйствования к заемным ресурсам;

- коррупционная составляющая. Данный норматив, как и большая часть других, используются НБУ в целях мониторинга финансового состояния КБ и банковской системы в целом. Однако на практике, данные нормативы могут использоваться в целях давления на отдельные финансовые учреждения.

- дополнительные затраты для банков. Помимо необходимого количества персонала, банковские учреждения, в большинстве своем, привлекают к оценке данного норматива независимых аудиторов, вследствие чего вынуждены платить им солидные гонорары.

Таким образом, на сегодняшний день, большинство КБ, как бы не утверждал и не демонстрировал это своей отчетностью НБУ, не соблюдают данный норматив кредитного риска. Основной причиной этого является то, что в нынешних условиях банки не желают терять клиентов, особенно когда речь идет о крупных корпоративных клиентах, поэтому и прибегают к различным уловкам с целью соблюдения данного норматива. Наиболее популярной среди коммерческих банков является так называемая «размывка собственности» (когда по факту предприятием владеет одно лицо, а по документам совсем другое). В данном случае, речь идет не об отмывании денег или сокрытии собственности, а о намерении соблюсти норматив. Из этого следует еще один аргумент против данных нормативов – они не позволяют установить реальных владельцев того или иного предприятия. Если нивелировать влияние данного

норматива и вывести всех собственников из тени, по крайней мере, тех, кто делал это только по просьбе коммерческих банков, можно будет выявить те предприятия, которые не раскрывают свою структуру по той или иной причине, и которые в действительности могут быть связаны с отмыванием денег или иными коррупционными действиями.

В то же время, необходимо учитывать мировой опыт данного вопроса. Согласно документу Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» [2], Центральным Банкам, а также коммерческим финансовым учреждениям рекомендуется устанавливать требования по кредитованию на одного контрагента либо на группы связанных контрагентов, вследствие чего отмена данного показателя идет в разрез с политикой Базельского комитета по банковскому надзору. Однако, необходимо учесть, что комитет предлагает ЦБ и КБ выбрать один из наиболее приемлемых показателей. Таким образом, учитывая мировые рекомендации, наиболее компромиссным вариантом может стать установление максимального кредитного риска на группу связанных контрагентов. Данный показатель является наиболее приемлемым, так как, во-первых, он стимулирует группу компаний работать более эффективно, вследствие чего она будет более рационально распределять свои финансовые ресурсы, во-вторых, банки всегда смогут знать реальное состояние бизнеса того или иного предприятия. Для большей пользы использования данного показателя НБУ необходимо отказаться от практики наказания банков за нарушения в отклонениях от установленных предельных значений нормативов и использовать этот показатель как индикатор деятельности каждого конкретного банка и банковской системы в целом с целью идентификации слабых сторон коммерческих банков.

Таким образом, на сегодняшний день наиболее оптимально использовать показатель максимального кредитного риска на группу связанных контрагентов. Однако, наиболее важно в данном случае – это переход НБУ от роли репрессивного органа к роли консультативного органа, так как данный показатель рационально использовать не как обязательный к исполнению, а как показатель характеризующий состояние дел в том или ином отдельно взятом банке.

Список использованных источников и литературы

1. Постанова НБУ № 368 від 28.08.2001 р. «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
2. Basel II – Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru/search/print.asp?File=/today/pk/basel.htm>

Dobriy Diana

Odessa Regional Institute of Public Administration of National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

THE CONCEPT OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT FOR THE COUNTRIES OF THE DANUBE REGION

The related border areas of Romania, Ukraine and the Republic of Moldova are an important component in the policy of cooperation between those countries as a potential source of economic growth, job creation and a sustainable future for the Danube Region.

But today, they are also a place of social polarization, intercultural confrontation, concentration of poverty, unemployment and environmental problems. The priority is to identify the means and ways to make their regional "growth pole" for attracting jobs and economic performance, social cohesion and cultural dialogue with the preservation of natural resources and environmental assets for future generations [1].

For several years Ukraine and Moldova made fundamental changes in the public administration system, as a step towards the political and economic integration into the European Union. The process of Romania's integration into the European Union's financial institutions goes on. But we should acknowledge that this implemented policy of local economic development (hereinafter - LED) is not always optimal and efficient [2]. A possible explanation for this lies in the fact that those who make the decisions do not always take the relationship between factors of influence, which are a result of inter-sectoral cooperation (public authorities, business and the public), (hereinafter - ISC), and tasks of social and economic development of the territory into account.

The scientific literature presents a number of publications, which are considering the link between ISC and its impact on different aspects of LED. However, the problem of determining the relationship between factors of influence arising in the course of the ISC and the assessment of the level of economic and social development of the territory has not yet come to a complete solution.

The possibility of providing LED and bringing the necessary resources based on the concept of LED is analyzed. The current approach to the determination of LED is considering it as a constructive and mutually beneficial cooperation between three sectors of society to address the existing problems in the interests of the entire population or specific groups living in the territory. At the same time, public authorities are using the resources of different sectors and get the expected result through their interaction.

The concept of LED went through a certain evolution. Originally, the term was understood as the establishment of cooperation's, whose main goal is to achieve a mutually beneficial effect for all organizations, for example, [1-4]. A possible

approach to consider LED as the cooperation between the public and private sectors, known in the scientific literature as "public - private" partnership [5].

The result of the determination of the development of the LED was the thesis that no sector should dominate the social life because they neither have enough resources, nor the capacity to address the economic, social and environmental problems of the local community. LED has an alliance between parties representing the government, business and civil society, where resources and skills of each party are strategically combined. This contributes to sustainable development and is based on the principles of sharing risks, costs and overall benefits.

Thus, in scientific literature LED is seen as possible model for managing local development, focusing on the cooperation between sectors. Summarizing these definitions, LED is considered to be an activity that characterizes the interaction of representatives of public authorities, business and civil society. The adoption of the concept of LED as a theoretical framework for the study of the processes of local economic development, will determine the relationship between social processes and priorities in the development, which have been established in the region. Mechanisms of public administration will be determined based on them, to ensure the of local economic development for the countries of the Danube Region.

References

1. Anna Dąbrowska & Julita Łukomska (2012) Subregional Growth Poles in the Competition for Development Factors, *Miscellanea Geographica – Regional Studies on Development*. Volume 15, Issue-1, Pages 133
2. Nelson A. *Theories of Regional Development. //Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines*. Ed. By Richard P.Bingham, Robert Mier. Sage Publications. 1993. – №1. – P. 124– 130
3. Michael J. V. Woolcock (2001) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. By Nan Lin. Cambridge University Press, 2001. 278 pp.
4. Wiewel W., Teitz M., Gilot R. *The Economic Development of Neighborhoods and Localities. //Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines/ Ed. By Richard P.Bingham, Robert Mier. Sage Publications. 2011. – №1– P. 16-25*
5. Mathias Dewatripont and Patrick Legros, (2005) *Public-private partnerships: contract design and risk transfer.*, *EIB Papers*, Vol. 10, No. 1 (European Investment Bank, Luxemburg, 2005), P. 120.

*Доброва Татяна Георгиевна
Південноукраїнський національний педагогічний
університет ім. К. Д. Ушинського*

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ЯК ПРІОРИТЕТНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У якості загальної основи для подальших соціально-економічних перетворень в Україні сучасне керівництво держави проголошує Цілі Сталого Розвитку, визначені 70-ю сесією Генеральної асамблеї ООН на 2016-2030 роки. Серед 17 цілей найбільш актуальними для України є подолання бідності у всіх її формах; сприяння сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості; сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям.

Із практичною реалізацією цих цілей значною мірою пов'язані євроінтеграційні прагнення українського суспільства. Державна Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» має на меті «впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі» [1].

Однак перші практичні кроки на шляху до євроінтеграції – приєднання до Зони вільної торгівлі з ЄС – вкотре продемонстрували низький рівень конкурентоспроможності, наявність вкрай неефективної структури української економіки. В українському експорті переважають сировинні та низькотехнологічні види продуктів. Традиційні для України товари обробної промисловості, машинобудування виявляються неконкурентними на європейському ринку. Навіть в умовах Автономного преференційного торгового режиму, що діяв у 2014-2015 роках, українські виробники не змогли запропонувати конкурентної продукції. В 2015 році експорт до ЄС не тільки не зріс, а навпаки зменшився на 25%. [2].

Реалізація Стратегії «Україна – 2020» декларує потрапляння України до 40 кращих держав світу за глобальним індексом конкурентоспроможності [1]. Навряд чи ці амбіції вдасться реалізувати у встановлені терміни і за існуючих умов. В рейтингу 2015-2016 років Україна посідає 79 місце серед 140 країн [3].

Серед головних критеріїв індексу глобальної конкурентоспроможності виділяється макроекономічна стабільність, якість інститутів, здоров'я, освіта, професійна підготовка, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал. За жодним з цих критеріїв Україна не може вважатися успішною.

Наукове та практичне обґрунтування стратегії створення інноваційної економіки є предметом дослідження провідних вчених НАН України понад 10 років [4, 5]. Інновації як вектор розвитку задекларовані і в державній Стратегії «Україна 2020». Однак на практиці реалізуються лише політико-правові та іміджеві програми. Інновації залишаються поза увагою держави.

Недостатність уваги до інновацій як з боку бізнесу, так і з боку держави притаманна всьому періоду трансформаційних змін в Україні. Український бізнес лише використовував ті активи, які залишилися від попередньої господарчої системи. Як наслідок, рівень фізичного зносу основного капіталу в 2014 році в цілому становив 83,%, в тому числі 60% в промисловості, 54,4% – в будівництві, 61,4% – в енергетиці, 97,9% – на транспорті [2]. Посилилися структурні деформації в економіці. Стійкою є тенденція до деіндустріалізації економіки, частка промисловості в галузевій структурі валової доданої вартості скоротилася з 42% у 1991 р. до 33% у 1999 р. та до 24% у 2014 р. [2; 5, с.6].

Досить низькою є інноваційна активність бізнесу. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила 14,8% у 2000 р., у 2014 р. зменшилася до 12,1%. З них лише три чверті впроваджували технологічні інновації, решта – організаційні та маркетингові перетворення. Відповідно скоротилася питома вага інноваційної продукції в загальному обсягу реалізованої промислової продукції: з 9,4% у 2000 р. до 2,5% у 2014 р. Серед головних чинників, що стримують інновації, неінноваційні підприємства виділяють відсутність власних коштів (11,4%), відсутність кредитів або прямих інвестицій (6,1%), труднощі в отриманні державної допомоги (5,8%) та інші. Взагалі не вбачають вагомих причин для інновацій 82% підприємств, посиляючись на низький попит на інновації та низьку конкуренцію на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій [2].

Показник наукоємності ВВП в Україні (0,77%) в 2-3 рази нижчий, ніж у країнах-лідерах ЄС, державні витрати на НДДКР – лише 0,29% від ВВП [2].

Такі тенденції є значним бар'єром на шляху до інноваційного оновлення економіки, забезпечення конкурентоспроможності та рівноправного партнерства з європейською спільнотою. Зведений індекс інновацій, що використовують в ЄС, дозволяє країні отримати один з чотирьох статусів: інноваційного лідера, активного інноватора, помірному інноватора або інноватора, що формується. Україна може претендувати лише на останній. Її індекс інновацій (0,206) вдвічі нижчий за середній по ЄС (0,544) [4, с. 310-312].

Побудова інноваційної економіки в Україні потребує суттєвих реформ в інституційному середовищі: підвищення ролі держави в фінансуванні НДДКР, збільшення державного замовлення освітнім закладам щодо підготовки фахівців для промисловості, надання податкових пільг та фінансових ресурсів виробникам інноваційної продукції, використання потенціалу державно-приватного партнерства, створення сприятливого інвестиційного клімату для національних та іноземних інвесторів, покращення позицій в рейтингу «Doing Business», сприяння кредитній підтримці інноваційного бізнесу, створення венчурних фондів, бізнес-інкубаторів для просування стартапів.

Список використаних джерел і літератури

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12.01.2015 року № 5/2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>.
2. За даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. WEF: Рейтинг глобальної конкурентоспособності 2015–2016.– [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gtmarket.ru>
4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Геець В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості її подолання. // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4-25.

*Достанко Елена Анатольевна
Белорусский государственный университет*

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В современном мире в большинстве стран политические, экономические, социальные институты претерпевают значительную трансформацию, обусловленную, в том числе, и влиянием международных организаций. С одной стороны, глобализация, усиление и расширение областей взаимодействия государств, в рамках международного многостороннего сотрудничества, приводит к тому, что международные организации оказывают значительное влияние на внутреннюю политику государств в той или иной сфере [1]. С другой стороны, международные правительственные организации могут сами создавать правила, обязательные для исполнения государствами-членами в различных сферах, например, в области макроэкономической политики, внешней торговли, денежно-кредитной, валютной политики, других областях (МВФ, ВТО, Всемирный банк, ЕС) [3]. С другой стороны, государства добровольно принимают на себя обязательства по внесению изменений в свою внутреннюю политику в соответствующих областях: например, 25 сентября 2015 г. государства – члены ООН приняли Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 г., каждая из 17 целей предполагает достижение четких показателей в течение 15 лет. В первом случае можно говорить, что организации применяют инструменты «жесткой» силы, в другом случае – «мягкой». Подобная политика международных организаций вызывает изменения и преобразования национальных институтов, которые регулируют политические, правовые, социальные, экономические процессы. Кроме того, прямым следствием членства государств в международных организациях, объединениях является унификация национальных институциональных систем, формирование единых норм, стандартов.

Международные правительственные и неправительственные организации могут оказывать не прямое внешнее воздействие на функционирование национальных институциональных систем. Так, рядом организаций разрабатываются индексы, которые отражают состояние политических, экономических систем и тем самым позволяют их сравнивать, определяя то или иное место государства среди других [2]. В настоящее время насчитывается порядка 30 подобных индексов, например, индекс развития человеческого потенциала (Программа развития ООН), индекс экономики знаний Всемирного банка, индекс восприятия коррупции (Transparency International), индекс экономической свободы (The Heritage Foundation and The Wall Street Journal), рейтинги демократии (Freedom House). Хотя методологии расчета индексов носят в определенной степени субъективный характер, имеют преимущества и недостатки, в целом являются хорошим инструментом для проведения сравнительных международных исследований влияния институциональных изменений на стратегию государств в той или иной сфере [4].

Также необходимо отметить, что организации формируют различные страновые рейтинги (сейчас их около 20), которые могут оказывать существенное влияние на мировую экономику (рейтинги агентств Fitch Ratings, Standard&Poor's), международный имидж государства (рейтинг несостоятельности государства (Failed States Index), рейтинг конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook), а также отражают состояние дел в государстве в той или иной сфере (Глобальный индекс терроризма (Global Terrorism Index), рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства (исследование ООН)) и др. [4].

Таким образом, международные организации могут оказывать существенное влияние на формирование стратегических приоритетов государств путем прямого воздействия инструментами «мягкой» или «жесткой» силы и непрямого внешнего воздействия на функционирование национальных институциональных систем. Это в свою очередь способствует формированию и развитию общего «глобального управления» (global governance), т. н. глобального международного порядка.

Список использованных источников и литературы

1. Historical Institutionalism and International relations. Explaining Institutional Development in World Politics / Edited by Michael Zürn, Thomas Rixen, Lora Anne. — Oxford University Press, 2016. — Pp.174-183
2. Антанович Н.А. Индексы как измерительный инструмент в политологии [Электронный ресурс] / Н.А. Антанович // Публикации юридического факультета БГУ. — Режим доступа: http://www.law.bsu.by/pub/32/Antanovich_9.doc. — Дата доступа: 18.07.2016
3. Бренделева Е. Влияние международных институтов на развитие национальных экономик [Электронный ресурс] / Е. Бренделева // Мировое и национальное хозяйство. —

Режим доступа: <http://www.mirec.ru/2015-04/impact-of-international-institutions-on-the-development-of-national-economies>. – Дата доступа: 18.07.2016

4. База данных международной статистики и индексов [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. – Режим доступа: <http://russiancouncil.ru/spec/stat/>. – Дата доступа: 18.07.2016

Егорова-Гудкова Татьяна Игоревна

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: СТРАТЕГИЯ И НЕКОТОРЫЕ ПРОПОРЦИИ

Состояние экономической безопасности государства предполагает наличие условий для экономического роста. Возникновение кризисных ситуаций требует управленческого воздействия со стороны государства с целью возврата к состоянию экономической безопасности. Следует отметить, что возможности влияния системы государственного управления на кризисные явления осложняются как глобальным характером кризиса, так и сокращением временного интервала между каждым последующим и предыдущим кризисом, обусловленным явлением наличия сингулярной вертикали (по Панову-Снуксу). Пик сингулярности, по расчётам учёных приходится на 2000-2030 годы и заключается в том, что, не выйдя из одного кризиса, человечество будет входить в следующий.

Основным средством разрешения проблемы сингулярности становится смена Мировоззренческой парадигмы, а не технический прогресс. В этой связи следует напомнить, что любая естественная система, начиная от клетки организма и заканчивая биоценозом, регулируется внутренним математическим законом, который в одном из своих аспектов проявляется как обеспечение биологически обусловленных потребностей.

В теории управления социально-экономическими системами и Концепции общественной безопасности существуют понятия демографически обусловленных потребностей и паразитических потребностей, трактуемое как «...два класса потребностей: социально и биосферно допустимые – демографически обусловленные потребности и их антипод – антисоциальные и антибиосферные деградационно-паразитические потребности».

Применение этих понятий в теории и практике управления позволяет несколько по иному расставить приоритеты в определении критериев преодоления сингулярности и расширить возможности применения планово-балансовых методов при разработке антикризисной стратегии, поскольку ориентация на демографически обусловленные потребности даёт возможность более рационального использования ограниченных ресурсов посредством исключения затрат ресурсов или их минимизации на деградационно-

паразитические потребности. Демографически обусловленные потребности могут быть рассчитаны и спланированы, они регламентируются естественной природой человека и его культурно-нравственными характеристиками. Таким образом, при краткосрочном и при долгосрочном планировании следует разделять потребности на эти две группы.

Далее, необходимо контролировать денежную массу в обращении и ставку процента по кредиту в соответствии с его целевым назначением. Ограничение денежной массы в экономической сфере государства не является необходимым. Сумма денежных средств должна увязываться с проектами развития, т. е. долговыми обязательствами предприятий. В таком случае денежные средства не уйдут в спекулятивный сектор и не будут способствовать росту инфляции и падению курса национальной валюты. Опыт развитых стран свидетельствует, что Япония, США, Швейцария и др. имеют минимальный процент для кредитования промышленности и максимальную денежную массу в обращении.

Пропорции между объёмом денежной массы и величиной ставок кредитования должны определяться на основе ценологического подхода.

Методика анализа закономерности для различных бизнес-форм применительно к экономическим ценозам была разработана проф. В. В. Фуфаевым и содержит следующие этапы:

1. Составляется перечень всех видов деятельности по выборке организаций выделенного экономического ценоза.

2. По списку производится пересчет организаций, у которых одинаковый основной вид деятельности.

3. Виды деятельности, представленные в данной выборке одинаковым количеством организаций, объединяются в касты.

4. Касты располагаются в порядке уменьшения в них числа видов деятельности, в результате чего и получается распределение видов деятельности по повторяемости.

Для диагностики состояния экономических ценозов (а также других видов формирований) на предмет «норма-патология» используются Н-распределения Б. И. Кудрина.

Диагностику «нормы-патологии» можно выполнить и с использованием рекуррентного ряда золотых сечений как узлов меры, характеризующие норму, и антиузлы, характеризующие патологию.

Отсутствие системы централизованного планирования, ослабление государственного регулирования экономики в целом, приоритетность частного капитала без учёта фактора его социальной ответственности, игнорирование принципов вертикальной интеграции формируют угрозы системе экономической безопасности государства, устойчивости экономики к кризисным возмущениям, как внутренним, так и внешним.

Снижение доли государственной собственности в экономике сопряжено в стратегическом периоде с проблемой возникновения недостатка средств на государственные расходы, и в итоге приведёт к необходимости внешних заимствований и росту государственного долга. Снижая долю государственной собственности посредством приватизации государственных предприятий, решая тактические задачи, государство стратегически формирует условия самовоспроизводящегося кризиса, роста государственного долга со всеми вытекающими последствиями

Рассмотрим, какова доля государственной собственности в экономике различных стран мира. Так, в Китае доля госсобственности составляет 66%, в Швеции — 62%, в Финляндии и Франции — 52%, в Италии — 51%, Германии — 48%, Канаде — 43%, Англии — 40%, Японии — 35%, США — 32%. В России она оценивается в пределах от 10 до 29 %. В Украине, по данным 2014 года, при расчётах по балансовой стоимости, доля ГС составляет 29,5%. Если по объемам реализации, то всего лишь 3,5%. В 2015 году доля государства в экономике Украины составила более 16,3%.

В соответствии с параболической моделью Лаффера, зона устойчивости начинается с 38% и продолжается до 62%, что соответствует аттрактору закона Меры – золотому сечению. Таким образом, снижение доли государственной собственности продуцирует риски и угрозы экономической и иной безопасности государства, риск потери независимости. Идеализация частной собственности и курс на увеличение её доли становятся тормозом экономического развития страны и угрозой её национальной безопасности.

В неконтролируемом на институциональном уровне снижении доли государственной собственности и недостаточности собственных бюджетных средств на государственные расходы имеет место постоянный рост внешних заимствований, формируются условия самовоспроизводящегося кризиса, который может привести к потере не только экономической безопасности, но и независимости государства в целом.

Изменения в мировоззренческо-методологическом подходе, ориентация на плановые методы управления, исходя из демографически обусловленных потребностей, определение нового норматива денежной массы в обращении, минимизация ставки кредитования проектов и программ в промышленности и аграрном секторе, контроль государства за долей государственной собственности в соответствии с параметрами параболической модели Лаффера, законодательное закрепление норматива государственной собственности и стратегия на новую индустриализацию в приоритете воссоздания государственной собственности будут формировать условия экономической безопасности, экономического роста и национальной независимости.

*Ігнатюк Анжела Іванівна
Ковтун Наталія Василівна*

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ ТА РИНКІВ

Сучасні процеси глобалізації, які охопили всі рівні економіки, потребують аналізу й оцінки для розробки стратегій діяльності компаній на світових ринках, а також доцільності розширення діяльності фірм на глобальному рівні.

На початковому етапі пілотного оцінювання рівня глобалізації компаній та галузевих ринків, які вони представляють були обрані 16 провідних компаній, які є лідерами світового рейтингу Forbes Global 2000 Leading Companies у 2014 р. на ринках автомобілів, тютюну та банківських послуг. За попередніми оцінками рівня глобалізації ринків за топ-компаніями перші позиції посіли компанії, які представляють ринки, що вже історично склалися і мають обмежену конкуренцію, зокрема, тютюну та автомобілів. Але ці висновки стосуються тільки тих компаній, які потрапили до оцінки, оскільки вони не являють собою репрезентативні вибірки відповідних галузевих ринків.

На другому етапі були досліджені 10 топ-компаній, які є лідерами світового рейтингу Forbes Global 2000 Leading Companies у 2015 р., які представляють 7 ринків, а саме: ринок автомобілів, банківських послуг, телекомунікаційних послуг, програмного забезпечення та програмування, споживчої електроніки, роздрібної торгівлі, переробки нафти та газу.

Найбільш глобальними серед розглянутих ринків виявилися ринки програмного забезпечення і програмування, споживчої електроніки/електроніки, що поставило під сумнів попередні висновки про те, що найбільш глобальними є ринки, які історично склалися, є розвиненими, й яким притаманна менша конкуренція.

Аналізуючи чинники, які обумовлюють більш глобальний рівень компаній, виявлено, що на рівень галузевої глобалізації впливає рівень однорідності продукту за цільовим призначенням і ступінь стандартизації продукту. У даному випадку поняття «однорідність» має дещо інше значення, ніж у класичному економіко-теоретичному розумінні. Мова йде про існування однакових стандартів продукції, про можливість без обмеження використовувати товари, які були вироблені в іншій країні світу. Як відомо, наявність однакових стандартів продуктів характеризує мережеві ринки, які, в свою чергу, є більш глобальними.

Чим більш однорідною є продукція на ринку за цільовим призначенням, тим він є більшою мірою глобальним, зокрема, це ринок програмного забезпечення та програмування, споживчої електроніки, а також нафтогазових операцій. Одночасно, наявність відповідних національних стандартів, яким має

відповідати представлений на ринку продукт, вступає у протиріччя з умовами глобального його обігу і, врешті решт, призводить до зниження рівня глобалізації як компаній, так і ринків, які вони представляють. Так, наприклад, більш високий рівень глобальності має ринок програмного забезпечення та програмування, а також споживчої електроніки, де існує глобальний стандарт продукції, порівняно з ринком банківських послуг, де існування національних стандартів є не тільки необхідною, а й обов'язковою умовою надання послуг такого спрямування.

Серед країн, які представлені досліджуваними компаніями, найбільшу роль у процесах глобалізації світових ринків (перша трійка країн) – відіграють США, Японія і Німеччина. Ці три країни є також представниками трьох континентів: Америки, Європи і Азії. Характерно, що практично третина внеску (29,8%) до сумарного індексу глобалізації припадає на США. Японія представлена вдвічі меншою кількістю компаній – 11 і має вдвічі менший внесок (15,1%) у сумарний індекс глобалізації. У разі, якщо об'єднати Німеччину, Великобританію, Іспанію, Францію й Італію, як представників Євросоюзу, то 19 представлених компаній будуть мати 26% внеску до сумарного індексу глобалізації, що все одно менше за США. Об'єднання 22 компаній країн Азії, включаючи Росію, дає 30,7% внеску до сумарного індексу глобалізації, що практично порівняно зі внеском США. Таким чином, США є найбільш глобалізованою країною світу, яка представлена на досліджуваних ринках.

Отримані результати аналізу надали можливість зробити наступні висновки:

1. Посилення процесів глобалізації виробників автомобілів і вантажівок супроводжується погіршенням якісних характеристик результатів діяльності компаній про що свідчили від'ємні кореляції.

2. Глобалізація великих банків ні чим не обумовлена: вона відбувається сама по собі і пов'язано це, в першу чергу, з високим ступенем фіктивності зростання обсягів їхніх активів та їхньої діяльності. По суті, це свідчить про відсутність зв'язку їхньої діяльності з реальними активами, а також характеризує значну частку фіктивності у складі їхньої діяльності.

3. Глобалізаційні процеси, що відбуваються в компаніях програмного забезпечення та програмування, тісно пов'язані з реалізацією ефекту масштабу, який їм притаманний. Для них характерним є те, що зростання розмірів компанії супроводжується безумовним накопиченням потенціалу, збільшенням ресурсів, масштабів і результатів діяльності.

4. Для великих підприємств роздрібною торгівлі характерним є те, що для них не спрацьовує ефект масштабу: на ефекті масштабу знижується продуктивність (істотність цього зв'язку не доведена внаслідок малого обсягу вибірки). Для цих компаній не доведено супроводження процесів глобалізації покращенням якісних характеристик їхньої діяльності.

5. Низькі рівні глобалізації компаній сфери телекомунікаційних послуг, в основному, пов'язані з існуванням внутрішніх стандартів передачі даних, що спричинено відсутністю глобального технічного забезпечення телекомунікаційного зв'язку.

6. Компанії, що є виробниками споживчої електроніки та електроніки, характеризуються позитивними наслідками процесів глобалізації, які супроводжується зростанням обсягів продажів і підвищенням продуктивності.

7. На ефекті масштабу базується і глобалізація нафтогазових компаній: чим більш глобальною є компанія, тим більше обсяги її продажів і розмір активів. Проте, хоча істотність цього зав'язку і недоведена внаслідок незначної вибірки, зростання рівня глобалізації призводить до зниження продуктивності, а також супроводжується погіршенням показників рентабельності.

Список використаних джерел і літератури

1. Global 2000 // Forbes [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000/list/>.
2. Kovtun N., Ignatyuk A. Multidimensional assessment of globalization at the level of a company (sectors) / N.Kovtun, A.Ignatyuk // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Volume 16. – P. 690-702.
3. Ковтун Н. В., Ігнатюк А. І. Кількісний вимір та оцінка наслідків глобалізації компаній та ринків / Н. В. Ковтун, А. І. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015.— №176.— С. 16-26.

Іринчина Інна Борисівна

*ВДНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

СИСТЕМА МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

Сучасні процеси посилення взаємодії країн внаслідок посилення залежності добробуту національних економік від створеного у глобальній економічній системі прибутку, вимагають трансформації національних митних систем. Митні системи держав покликані:

- захищати національні економічні інтереси країн;
- сприяти ефективності присутності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країн у міжнародній торговельній системі;
- брати дієву участь у світових процесах гармонізації, інформатизації та стабілізації митних систем держав глобальної економічної системи;
- двосторонньо та багатосторонньо узгоджувати преференції задля прибутковості присутності держави у міжнародній торгівлі тощо.

Проте, першочерговим, з огляду, на відповідальність митної політики за дотриманням національних економічних інтересів є саме їх захист, сформованим арсеналом ефективних митних тарифів, покликаних впорядковувати кількісні і якісні обсяги експорту/імпорту держави. Ефективність митного регулювання оцінюється добробутом національної економічної системи. Особлива відповідальність системи митного регулювання полягає в посиленні рейтингових позицій держави на світових ринках сировини, товарів, послуг та інтелектуальної власності, що, на нашу думку, досягається моніторингом трендів міжнародної торгівлі та впровадженням відповідних інструментів митного та нетарифного регулювання, які б корегували напрямки розвитку галузей національного господарства у відповідності із напрямками розвитку світової господарської системи, зокрема, купівельноспроможних національних ринків.

Безумовно, в умовах глобальної конвергенції та тенденції до постійного корегування національних економічних інтересів унаслідок трансформації наявних факторів виробництва, мають бути гармонізовані інструменти митного регулювання як інструменти ефективного легітимного прозорого регулювання міжнародних торговельних відносин країн та розроблено механізм їх швидкого адаптування до змін у національних економічних інтересах держав. Так, нетарифні інструменти регулювання міжнародних торговельних відносин, які превалюють в арсеналі держав, як інструменти швидкого відстоювання позицій господарюючих суб'єктів національного ринку є інструментами прихованого протекціонізму, дію яких, з точки зору дотримання прав імпортерів в умовах глобальної конвергенції, важко прорахувати. На відміну від тарифних інструментів, не тарифні потенційно є провокаторами монопольної влади національних експортерів, для яких штучні умови усунення зовнішніх конкурентів є небезпечними з точки зору демотивації розвитку у відповідності до міжнародних трендів розвитку галузі. Держава недоотримує значну частину загальних економічних збитків споживача у разі превалювання прихованих інструментів нетарифного регулювання й, окрім того, посилюються ризики втрати потенційно привабливих торговельних партнерів. А завданням системи митного регулювання має бути забезпечення потужних міжнародно конкурентоспроможних позицій національної економіки у світовому господарстві, як єдино можливому місці отримання комерційної, науково технічної, технологічної, професійної тощо вигоди, в умовах обмеженості ресурсів й, відповідно, об'єктивного руху до зближення економік країн.

Таким чином, саме досягнення консенсусу при запровадженні системи митного регулювання між власними інтересами та інтересами суб'єктів єдиного глобального бізнес-середовища має стати стратегією ефективного розвитку митних систем національних господарств. Консенсус будується на довірі, довіра на прозорості дії регуляторних інструментів. Найбільш прозорим, ринково чесним інструментом регулювання є митний тариф. Статтею XI ГАТТ

COT – митний тариф визнано єдиною можливим інструментом регулювання національних економічних інтересів у глобальному економічному середовищі.

Митний тариф – інтернаціональна диференційована рента, яка виникає на базі стійкої різниці в національних витратах виробництва різних країн, що обумовлено різною ефективністю функціонування національних економічних систем. Проте, запровадження ставок митних тарифів на тимчасовій основі спонукатиме самих національних товаровиробників до конкурентного розвитку. Митне регулювання у системі міжнародних торговельно-економічних відносин є пріоритетним при визначенні напрямків, структури та динаміки експортно/імпортних товаропотоків й узгодженості національних економічних інтересів із світовими принципами і стандартами міжнародного права в умовах глобальної конвергенції.

*Карачина Наталія Петрівна
Вакар Тетяна Володимирівна*

Вінницький національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ БРЕНДИНГУ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЇ СІЛЬСЬКОЇ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Брендинг сільських територій слід розглядати як відносно нове і мало вивчене економічне явище і у світі, і в Україні. В нашій країні він відіграє потенційну роль джерела додаткового соціально-економічного розвитку територій із переважно депресивними місцевими економіками. Перевагою цього підходу є використання внутрішніх джерел зростання, що за відсутності відповідних регулятивних альтернатив з боку держави стає незамінним чинником. Слід зазначити, що дане явище у національному вимірі залишалось до останнього часу доволі екзотичним, що визначає актуальність його різнопланового дослідження.

Будь-який брендинг, у т. ч. територіальний, повинен спиратися на наявні фактори конкурентоспроможності, які, очевидно, мають бути унікальними. Визначення таких факторів може бути здійсненом за підходом С. Анхольта (т. з. «шестикутником» Анхольда), де до основних елементів територіального брендингу віднесені туризм, експортні бренди, внутрішня та зовнішня політика, люди, культура та спадщина, інвестиції та іміграція.

Якщо розглядати репрезентативну сільську територію України, то стан вище зазначених елементів потенційного територіального брендингу може бути визначеним таким чином.

1. *Туризм.* Фактор туристичної діяльності, що пов'язаний із даною сільською територією, слід оцінити як дуже незначний. Очевидно, існують лише передумови для такого туризму в окремих сільських населених пунктах.

Наприклад, на Вінниччині є села, що історично пов'язані із польськими знатними сім'ями, і де спостерігається відвідування їх нащадків. Проте така активність є дуже незначною.

2. *Експортні бренди.* В Україні такі фактично відсутні. До поодиноких прикладів можна віднести хіба що ТМ «Горчин».

3. *Внутрішня та зовнішня політика.* Вона асоціюється із особливою діяльністю органів місцевого самоврядування. По суті, це один із тих факторів, який залежить передусім від ініціатив місцевих громад, для чого потрібно насамперед розуміння необхідності таких незвичних дій.

4. *Люди.* Даний фактор, в першу чергу, передбачає бажання місцевих жителів до розвитку власної громади на основі брендингування якихось територіальних елементів. Як і у попередньому випадку, це є суто внутрішнім фактором можливої ідентифікації, проте так само даний фактор у сільській місцевості України залишається скоріше потенційним джерелом змін.

5. *Культура та спадщина.* Щодо даного елемента разі вітчизняні сільські населені пункти мають достатньо вагомий потенціал. Так, за нашими дослідженнями на прикладі сільських громад Вінниччини до 80% з них мають унікальні історичні, культурні, конфесійні особливості, які можуть бути реалізовані як основа територіального брендингу.

6. *Інвестиції та іміграція.* Обидва фактори свідчать про привабливість даної території для бізнесу та як середовище проживання. В обох випадках українське село залишається фактично поза увагою, хоча потенційно має безперечні переваги, але для цього необхідні певні передумови.

Таки чином, практично всі визначені як необхідні елементи територіального брендингу по відношенню до українських сільських громад залишаються зовсім або ж недостатньо задіяними. При цьому відсутня культура суспільного усвідомлення необхідності його розвитку. На фоні цього в країні, не зважаючи на декларування свого часу окремих ініціатив, відсутні будь-які серйозні державні програми стимулювання брендингу сільських територій. З врахуванням усього зазначеного українська модель такого брендингу потребує подальших досліджень і розробки.

*Кіріліна Марина Андріївна
Саламаха Юлія Юріївна*

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток ринкових відносин у сучасному суспільстві вимагає нового осмислення проблем розвитку освіти, її взаємозв'язку з управлінням, що

обумовлює пошук нових шляхів підвищення ефективності менеджменту освіти в умовах Болонського процесу.

Основні проблеми існуючих систем освіти і теоретичний образ перспективної системи освіти, що забезпечує не тільки добробут нації, але і подальший стійкий розвиток людства, самим серйозним образом хвилюють сьогодні вчених, державних і суспільних діячів різних країн, які стурбовані необхідністю оновлення і реформування систем освіти, покликаною відігравати в ХХІ ст. найважливішу роль у розвитку особистості і суспільства [1].

Стратегічне управління полягає в орієнтації на зміни у зовнішньому середовищі та на ті виклики, які ставить це середовище стосовно тієї чи іншої організації (демографічні зміни, етнічні, оновлення змісту освіти, поява нових освітніх технологій). Отже, стратегічне управління полягає в орієнтації на перспективу.

Стратегічне управління освітньою організацією – це такий тип управління, коли:

- а) діяльність освітніх організацій спрямована на задоволення освітніх запитів споживачів і замовлення освітніх послуг;
- б) освітній заклад швидко і гнучко реагує на зміни в освітньому середовищі;
- в) освітня організація набуває конкурентних переваг;
- г) забезпечується можливість успішної діяльності організації в довгостроковій перспективі.

Однією з принципово важливих і конструктивних ідей у стратегії підвищення інтелектуального потенціалу нації є ідея випереджальної освіти [2; 3]. Суть цієї ідеї полягає в тому, щоб своєчасно підготувати людей до майбутнього. Перспективна система освіти повинна створюватись на основі поєднання новітніх загальнонаукових і гуманітарних знань, і однієї з пріоритетних завдань її має бути формування в людей таких якостей, які дозволяють їм успішно пристосуватися, жити і працювати в умовах століття, що настає.

Принципи практичної реалізації концепції випереджальної освіти доцільно пояснити на контрасті з діючою системою вищої освіти. У сучасних системах вищої освіти сьогодні реалізується концепція, яку можна назвати підтримуючою освітою. Підготовка фахівців здійснюється головним чином на основі вимог сьогодення, без урахування того, що чекає цих фахівців у майбутньому. Система підтримуючої освіти не відповідає сучасним і, тим більше, перспективним вимогам, оскільки вона не забезпечує повноцінної підготовки людини до нових умов існування, які швидко змінюються. Випереджальна освіта, навпаки, орієнтується на майбутнє, на ті умови життя і професійної діяльності, у яких опиниться випускник навчального закладу освіти після його закінчення, тобто через 4-7 років після вступу на навчання.

Темпи технологічного і науково-технічного прогресу сьогодні такі, що більшість знань застарівають вже протягом 3-5 років. І не враховувати цей факт в перспективній системі освіти неприпустимо. Саме тому система випереджальної освіти повинна радикальним образом відрізнитися від системи підтримуючої освіти. При цьому головну увагу необхідно зосередити на розвитку творчих якостей людини, її здібностей до самостійних дій в умовах невизначеності, а також на розвитку здібностей до навчання, придбання нових знань.

У другій половині ХХ ст. сформувалося розуміння важливості механізмів особистісного знання і типів комунікації вчених. Тим самим традиційна модель науки як раціональноорганізована, інформаційно-інтелектуальна система доповнюється ще і як комунікативно-особистісною характеристикою (така, що допускає ірраціональну детермінацію у виді натхнення, підсвідомості, розуміння, рефлексії, спілкування й т.п.). Таким чином, на зміну моделі науки як самодостатньої пізнавальної діяльності приходить розуміння її як саморегулюючої системи з рефлексією. На зміну загальному спеціальному предметно-орієнтованому навчанню повинно приходити додаткове (базово-дисциплінарне) паралельно здійснюване, безупинне навчання (поза конкретною установкою), покликане здійснити і забезпечити «особистісний зріст» протягом практично всього життя людини. Саме таке навчання зобов'язане створити систему «випереджальної» освіти як основу соціально-духовної інфраструктури, покликаної забезпечити становлення індивідуальності людини і розкриття її потенціалу, нагромадження і проживання унікального досвіду, її розвиток, а також самоактуалізацію і самореалізацію «я-концепція», багатство самовираження в спілкуванні і творчості.

Згідно вимогам інноваційного сьогодення (постійні зміни технологій, стилю життя, потоку нової інформації) основним завданням освіти є виховання людини, яка має бажання й уміння вчитися впродовж життя, уміння застосовувати набуті знання в практичній діяльності. Авторитарна агресивна педагогіка в учбових закладах має замінюватися на демократичну толерантну. Провідною ідеєю сучасної освіти має бути людиноцентризм, тобто коли в основі учбового процесу лежить максимальне наближення навчання кожної людини до її потреб, інтересів, індивідуальності. Такий підхід дає можливість учням, студентам розвивати себе на основі власних здібностей.

Зберігаючи існуючу систему освіти, «виробництва знання» та підготовки кадрів, Україна не зможе впоратись із низкою системних викликів. Формування глобального капіталізму – або «економіки, що ґрунтується на знаннях» – вимагає зовсім іншого ставлення до людських ресурсів, ніж це має місце сьогодні.

Список использованных источников и литературы

1. Національна доктрина розвитку освіти у XXI столітті. // Освіта України. – 2001. – № 1.
2. Sheiko V. N. Internathional Seminar on Problems of Transformation of Higher Education in the Field of Library and Information Science / V. N. Sheiko, S. V. Chastnyk, G. G. Aseev // EUCLID Newsletter. – Copenhagen, 1995. – № 8, July.
3. Шейко В. М. Динаміка трансформаційних процесів освіти XXI ст.// Вісник ХДАК. – 2014. – Вип. 45.

*Козарезенко Людмила Володимирівна
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»*

МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТРУМЕНТАМИ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Ринок страхових послуг є особливим соціально-економічним середовищем, певною сферою економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист. Страхування є гарантією компенсації збитків, заподіяних майновим інтересам держави, суб'єктів господарювання і населення. Воно значною мірою звільняє бюджет від тягаря витрат на відшкодування збитків, що мають місце внаслідок руйнівних природних катаклізмів, техногенних катастроф, епідемій та інших нещасних випадків, захищає підприємців від майнових і комерційних витрат, забезпечує підтримання рівня життя громадян.

Розвиток ринку страхових послуг є важливим для України з огляду на його соціально-економічну роль як для суб'єктів господарювання, так і для громадян. Особливої актуальності проблема розвитку ринку страхових послуг в Україні набуває у зв'язку із необхідністю посилення соціально-економічного забезпечення громадян. Зниження якості життя населення потребує розв'язання проблеми підвищення ефективності медичного страхування, страхування життя та добровільного пенсійного страхування. Підвищення рівня волатильності фінансових ринків та підприємницького середовища, у тому числі в страховому бізнесі, зумовлює необхідність посилення державного регулювання та підвищення рівня менеджменту і розвитку страхових продуктів у страхових компаніях. Подальша лібералізація фінансових ринків також зумовлює вихід на ринок потужних іноземних страхових компаній, а відтак, необхідність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній.

Успішний розвиток інвестиційних процесів на національному страховому ринку, на наш погляд, залежатиме від: сталості фінансового середовища суб'єктів господарювання та населення – потенційних страхувальників; формування фінансово стійких страхових організацій; посилення ролі держави та її органів зміцненні та розвитку страхового ринку; формування державних пріоритетів у розвитку національного страхового ринку; розвитку законодавчої

бази страхування; використання сучасних методів управління страховими організаціями.

З огляду на аналіз функціонування ринку страхових послуг, у тому числі сектору довгострокового страхування життя, можна стверджувати, що стимулів до укладання договорів страхування немає.

Водночас до переваг компаній зі страхування життя можна віднести: по-перше, відповідну вимогам законодавства суворість вимог до забезпечення поточної платоспроможності, ліквідності, надійності (безпечності і диверсифікованості) інвестицій та наявність механізмів їх дотримання; по-друге, обов'язковість нарахування інвестиційного доходу (з мінімально гарантованою нормою дохідності на суму, накопичену на особистому рахунку) за договорами страхування; по-третє, відповідальність у межах законодавства перед клієнтом за збереження і примноження пенсійних коштів; по-четверте, взаємозумовленість накопичених коштів (зокрема, пенсійних заощаджень) зі страховим захистом, пов'язаним із життям, здоров'ям, працездатністю і додатковою пенсією застрахованих осіб; по-п'яте, диференціацію, різноманітність, гнучкість та прагматичну повноту страхових продуктів відповідно до потреб забезпечення фінансового захисту добробуту людини тощо.

Проте, незважаючи на наявність переваг для населення стосовно укладання договорів страхування, в тому числі довгострокових договорів страхування життя, необхідне запровадження відповідних державних стимулів.

Подальший розвиток та підвищення ефективності функціонування сфери страхування може істотно вплинути на активізацію інвестиційної діяльності та залучення вільних фінансових ресурсів населення на розвиток національної економіки, а також покращити соціально-економічні умови громадян через розвиток ринку страхових послуг.

Для забезпечення такого розвитку необхідно запровадити відповідні державні стимул-реакції для населення. Без цілеспрямованих дій з боку державної влади щодо активізації залучення вільних фінансових ресурсів до системи страхування неможливо сподіватися на розширення кількості страхувальників.

Необхідними заходами з розвитку ринку страхових послуг є створення ефективної інституційної структури та організаційного механізму управління. Особливо важливим є запровадження відповідних стимулів для населення із урахуванням прагнення зберегти в цих умовах накопичення від знецінення та бажання примножити їх у майбутньому.

Без сумніву, подальший розвиток довгострокового страхування життя (у тому пенсійного) сприятиме розв'язанню проблем у соціальній сфері. Тобто через страхування можна, з одного боку, акумулювати великі обсяги вільних фінансових коштів, які потім трансформуються в інвестиційні ресурси, а з другого, – забезпечувати високі соціальні стандарти.

Світова практика свідчить, що механізм ринку страхових послуг використовується для трансформації коштів населення в інвестиції та спрямування їх на розвиток економіки. Наголосимо, що довгострокові види страхування мають переваги з погляду довгострокових інвестицій. Передусім компанії зі страхування життя мають більше можливостей для інвестування довгострокових інвестиційних проєктів. Водночас ринок страхових послуг має широкий спектр інструментів залучення коштів населення. Також слід зауважити, що остання фінансова криза довела достатню стійкість вітчизняних страхових компаній, попри наявність низки проблемних питань, які потребують розв'язання.

Одним із таких питань є запровадження стимулів стосовно залучення заощаджень населення до системи страхування, насамперед, стимулювання укладання довгострокових договорів страхування життя (у тому числі добровільного пенсійного страхування). Одним із таких стимулів для населення може бути пільгове оподаткування доходів, які стосуються сфери страхування.

Разом із тим необхідно запропонувати страховикам та страхувальникам такі інструменти, які можуть захистити інвестиції від інфляції.

Варто зважати на той факт, що стимулювання населення з низьким рівнем доходів до заощаджень буде мати позитивний ефект лише в тому разі, якщо гранична норма заміщення між теперішнім і майбутнім споживанням буде нижчою, ніж дохідність заощаджень. У інших випадках рівень заощаджень не зміниться або знизиться. Рівень заощаджень індивідів з високим рівнем доходів не зміниться, тому для такої категорії громадян недоцільно застосовувати пільги, оскільки це призведе до скорочення податкових надходжень до бюджету при незмінному рівні заощаджень.

Створення сприятливих умов для залучення заощаджень населення в інвестиційний процес через ринок страхових послуг має забезпечувати держава через відповідні стимули та гарантії. У свою чергу, залучення широких верств населення до страхування допоможе виконати завдання щодо посилення інтересу громадян до інвестиційного розміщення особистих заощаджень, зокрема, в системі добровільного пенсійного страхування.

З огляду на необхідність вирішення питання залучення заощаджень населення до інвестиційного процесу через ринок страхових послуг, необхідно взяти до уваги такі принципи реалізації державної політики у цій сфері:

1. Запровадження державних гарантій збереження страхових накопичень, а також відповідальності страхових компаній у процесі залучення та використання заощаджень населення.

2. Популяризація державних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни в частині розвитку страхування, що надасть можливість залучати заощадження населення в інвестиційний процес.

3. Реалізація державної політики зайнятості, яка забезпечує створення нових робочих місць, підвищення продуктивності та оплати праці, запобігання тіньовій зайнятості й приховуванню заробітної плати.

Для популяризації страхування та залучення заощаджень населення в інвестиційний процес необхідно застосувати сукупність державних важелів впливу, що сприятимуть капіталізації доходів та трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Komarovskyi Ivan
"Alexandru Ioan Cuza" University

THE FINANCIAL MECHANISM OF THE LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON THE CONCEPT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

In EU countries there are of many special programs or funds that provide financial, technical and advisory support for the project to support activities on promotion local economic development.

At the same time, an important role in resource providing for Local Economic Development (LED), programs holds private financing which in EU usually implemented through public-private partnerships (PPP) projects.

For a local public administration implementation of any PPP project is first of all in determination of financial elements of such partnership (Patrick Boeuf, 2003, D. Roderick Kiewiet and Mathew D. McCubbins, 2014).

In the long term, establishing an optimal system of relations and cooperation between public administrations and private sources of financing has special value. It aims to enable public administrations to find additional resources to solve problems that may arise in carrying out of local projects of social and economic development. A necessary condition for this is that they have adequate knowledge about the features of work with financial organizations and private company, their motivation to cooperate and nature of the processes of PPP and its mechanisms.

It can be useful in resolving numerous problems arising in process of operation of PPP programs and establishing long-term mutually beneficial relationships with specialized institutions interested in financing effective investment and donor projects.

For a local public administration implementation of any PPP project is first of all in determination of financial elements of such partnership (Patrick Boeuf, 2003).

Possible sources of PPP financing for local economic development are as follows (Fig.1):

1. funds of state and local budgets (local public administration);
2. financial resources of a private company (corporate financing);
3. financial resources borrowed in accordance with the established procedure (project financing).

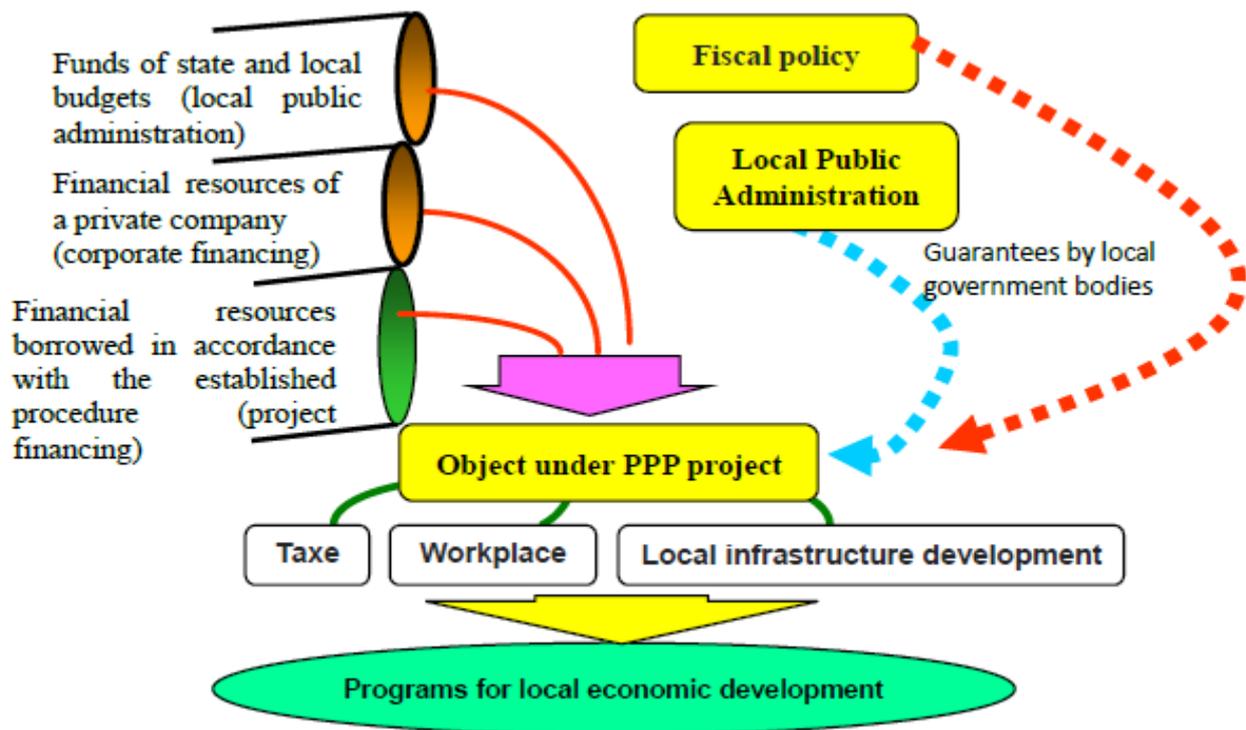


Figure 1 – Possibilities of simultaneous use of local public administration's budget and resource support of PPP.

But in any case, the algorithm of PPP financing should include the partial maintenance of the budget support by local public administration in order to ensure financial capability of the partnership (Yescombe E.R. (2007)).

In most cases, the main options for financing from the budget of the local public administration and corporate finance correspond to such algorithm. Local public administration facilitate borrowing of funds for financing of local objects by provision of own guarantees to the borrowers with respect to repayment of funds. Sometimes they may contribute their own capital in addition to the borrowed funds. Such guarantees are determined as liabilities in the list of financial obligations of the local public administration.

Private company analyze the ability of local public administration to collect funds using taxation mechanism and general revenues from local enterprises including expected revenues from the project.

According to the algorithm, a private company attracts additional funds for the PPP project implementation and pledges own assets in order to secure their return. In addition, a private contractor contributes its capital.

Apart from the determined scheme of financing an important role is played not only by the availability and scope of budget support by the local public administration but also the correlation with such PPP mechanism parameters as the

risk level. It is well known that risk management can be carried out on the basis of regulation of the financial participation of public authorities, Fig.1.

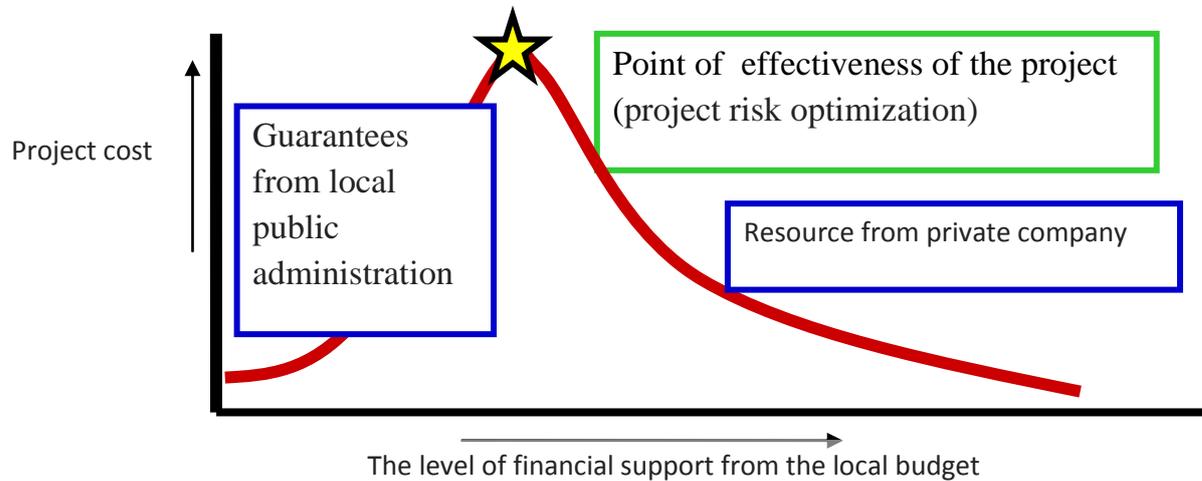


Figure 2 - The risk allocation optimization, depending on the financial contribution

Therefore, an important stimulating factor of PPP development should be the improvement of partnership economic mechanism by improvement of budget and resource support procedure on the ground of optimization of forms and methods of its provision.

Each PPP shall probably need a specific kind of resource support from the local public administration. Financial participation of the local public administration in the PPP implementation is determined by the correlation of budget and private funds contributed to the PPP projects implementation.

Following issues are to be taken into account upon consideration of resource support provision by local public administration:

- Budget capability of local public administration with respect to initial financing and resource support of the project;
- Securing effectiveness and transparency of resource support provision.

When providing the PPP with resource support local public administrations should find a balance between the support of private investments into the infrastructure and fiscal policy.

Limitations of budget support and in some cases inability of local administration to solve problems that exist in the LED have brought up the issue of elaboration and implementation of the PPP projects. A first step in this direction should be the solution of the problem of budget and resource provision of implementation of such projects. In this connection the following issues are to be settled at the level of local public administration:

- Determine the methodology of LED on based PPP concept.
- Determine conditions for the attraction of funds from different economic players PPP projects.
- Target programming of PPP.
- Development of models and mechanisms of attraction and collaboration of the private sector and local public administration;
- Determine ways and directions of budget and resource support improvement of the PPP projects;
- Define and substantiate a LED policy concept on the grounds of partial preservation of budget support of the PPP projects.

References

1. D. Roderick Kiewiet and Mathew D. McCubbins. (2014) State and Local Government Finance: The New Fiscal Ice Age. *Annual Review of Political Science. Vol. 17: 105-122 (Volume publication date May 2014)*
2. Patrick Boeuf, (2003) 'Public-private partnerships for transport infrastructure projects', paper at *Transport Infrastructure Development for a Wider Europe* (European Union/UNECE/European Investment Bank joint seminar, 2003).
3. Yescombe E.R. (2007) Public-private partnerships. Principles of policy and finance. Yescombe Consulting Ltd. Published by Elsevier Ltd

Кондрашихін Андрій Борисович

Інститут економіки і права (філіал) ОУП ВО

«Академія праці та соціальних відносин» у місті Севастополі

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ПІД ЧАС ПЕРЕТВОРЕНЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: СЕМАСІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Інституційні перетворення, що відбуваються в глобалізованому світі, вимагають наукового обґрунтування своєї сутності та стратегічного підходу. Економічні дослідження і наукові школи беруть за основу методології аналізу сучасні інструменти, зокрема ті, що базуються на нормативно-правових вимогах, серед яких суттєве значення обіймають паспорти наукових спеціальностей [1]. Термінологічний апарат має якомога точніше віддзеркалювати сутність соціально-економічних явищ і процесів, наближаючи дослідників до однакового сприйняття предмету аналізу. Тому цікавим стає дослідження основних дефініцій стосовно змісту категорії «соціально-економічний розвиток» та пов'язаних з нею одинадцяти наукових спеціальностей з економіки (згідно кодифікації [2]), зокрема, під час ідентифікації пріоритетів, стратегій, інституціоналізації середовища.

Категорія «соціально-економічний» (СЕ) в деяких варіаціях зустрічається по 62 термінах паспортів [3]. Також знаходимо прикметник «соціальний» та

«соціально-трудоий». Серед найпоширеніших економічних категорій, що описуються через паспорти 5 та більше наук (безпека, використання, виробництво, економіка тощо, разом – 37 словосполучень у 11 паспортах), СЕ корелює з 19-ма (державні, дослідження, економічні та ін.), або у 51,4% випадків з цієї вибірки. Якщо вивчати семасіологію СЕ по всій множині паспортизованих термінів у різних комбінаціях, через які формують категорії «СЕ розвиток», «СЕ моделі», «СЕ відносини» та багато інших, частіше цей прикметник використовується науковцями спеціальності 08.00.10 – статистика (39 знайдених дефініцій чи 36,4%) та 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка (27 од. та 25,2% відповідно). Нечасто (5 і менше разів) зустрічається цей прикметник по паспортах спеціальностей 08.00.01, 08.00.02, 08.00.04, 08.00.06 ÷ 08.00.08, жодного – у паспорті 08.00.09 (Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)).

Нижче наведено терміни, які не отримали смислового зв'язку у паспортах економічних спеціальностей з СЕ (у дужках наведено паспортний номер): Інституалізація (глобальна 08.00.02); Інституційна (інфраструктура 08.00.08); Інтеграційні (пріоритети, у т.ч. регіонально-інтеграційні 08.00.02); Критерії (періодизації 08.00.01); Пріоритети (регіонально-інтеграційні 08.00.02); Стратегії (геоекономічна 08.00.02; економічного, макроекономічного розвитку 08.00.03; міжнародної економічної діяльності 08.00.02; менеджменту 08.00.02; розвитку держави 08.00.05; соціального розвитку 08.00.07).

Семасіологічний підхід дає змогу удосконалювати термінологічний апарат економічного дослідження в завданнях обґрунтування стратегії й пріоритетів соціально-економічного руху, наближати методологію наукових розвідок до практики господарювання, результатів інституціональних перетворень в епоху глобальних змін.

Список використаних джерел і літератури

1. Паспорти наукових спеціальностей / Затверджено Постановою президії ВАК України № 31-06/11 від 14.12.2006.
2. Про внесення змін до Переліку наукових спеціальностей / Наказ МОН України від 06.04.2015 № 394.
3. Про затвердження Переліку наукових спеціальностей / Наказ МОНМС України №1057 від 14.09.2011 р. із змінами (в ред. від 15.05.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1133-11/page>.

Копилова Ольга Володимирівна
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТРЕЙДИНГОВИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ

Сучасний розвиток світових економічних відносин, у тому числі й фінансових, відзначається поширенням процесів інтеграції та глобалізації. Відповідно до цього національний фінансовий капітал перетворюється на глобальний та починає виконувати функцію каталізатора глобальних зрушень у міжнародних фінансово-економічних відносинах та трансформації відповідних інституцій. М. Кастельс, який вперше вжив словосполучення «мережеве суспільство», називає сучасне глобальне суспільство – суспільством мережевих структур, підкреслюючи їх, з одного боку, всеосяжний, а з іншого – визначальний характер, коли «влада структури виявляється сильнішою за структуру влади», а сам факт приналежності до тієї чи іншої мережі стає найважливішим джерелом влади і змін в суспільстві. Особливістю сучасного суспільства у трактуванні М. Кастельса є не стільки домінування інформації, скільки трансформація варіантів її використання, коли провідну роль у суспільстві відіграють глобальні мережеві структури, що витісняють традиційні форми взаємовідносин. За М. Кастельсом, мережева структура є комплексом взаємопов'язаних вузлів. Конкретний зміст кожного вузла залежить від характеру тієї конкретної мережевої структури, про яку йде мова [1].

Мережею називається система, за допомогою якої формується процес комунікації. Таким чином, можна стверджувати, що за допомогою мереж активізується основна функція ринку, мінімізується інформаційна асиметрія та формується більш удосконалена архітектура фінансового простору. Зазначені явища мають відтворюватись, насамперед, завдяки розвиненій інфраструктурі, що з точки зору технологічної парадигми О. Е. Вільямсона визначається як сукупність організаційно-правових форм, опосередковуючих рух фондових цінностей, а його інституціональна парадигма розглядає інфраструктуру як сукупність інститутів, підприємств, що обслуговують ринок і виконують низку функцій по забезпеченню стабільного режиму роботи. При цьому всі зазначені інститути повинні відноситись до сфери нематеріального виробництва [2].

Еволюція трейдингових мереж фондового ринку пояснюється об'єктивними потребами сучасної економіки та викликами фінансових криз. Традиційні форми організаторів торгівлі на фондовому ринку спостерігаються лише в країнах з нерозвиненою економікою та є неконкурентоспроможними. В результаті неоднорідності розвитку, викликаній різними умовами та темпами розвитку фінансових систем та потреб реального сектору економіки, сформувались такі основні групи вузлів трейдингових мереж:

- традиційні фондові біржі та ПТС, що виконують вузький набір функцій та обслуговують локальний ринок;
- традиційні загальнонаціональні фондові біржі, що виконують вузький набір функцій, але мають встановлені кореспондентські відносини із закордонними біржами;
- фондові біржі, що, завдяки об'єднанню з фондовими центрами, отримали можливість розширити свій функціонал до максимуму та стати повноцінними та постійними вузлами глобальної трейдингової мережі;
- фондові центри;
- фінансові центри.

Таким чином, можна визначити принципи, на яких ґрунтується побудова трейдингових мереж фондового ринку. Всі групи вузлів можна розділити на 2 категорії: повноцінні та неповноцінні в залежності від ступеню інтегрованості до глобального фінансового простору. Наступний принцип: можливість подальшого переходу до найвищого рівня, тобто трансформація функціонала та значення для фінансового середовища. Якщо виконання зазначеного принципу неможливе через об'єктивні причини (низький ступінь готовності чи зростання конкуренції), то може виникнути принцип пошуку нових вузлів дотичності для подальшої еволюції системи. Це означає формування нових сталих напрямків фінансових потоків, розширення функціоналу.

Слід також виділити принцип незворотності: при переході від нижчого до більш високих рівнів зворотній рух можливий лише в умовах катаклізмів (війн, революцій тощо) та є надзвичайним.

Принцип самозбереження має дуалістичне сприйняття. Зрозуміло, що формування вузла найвищого рівня змушує його користувачів здійснювати підтримку його функціонування навіть у найважчих кризових умовах. З іншого боку, це може призвести до ситуації, коли допускаються власні помилки чи махінації при впевненості у підтримці в будь-якій ситуації.

Запропонована структура трейдингових мереж фондового ринку має яскраво виражений вектор підпорядкування – зверху донизу та має низку позитивних моментів. Фактично регіональні елементи, що підпорядковуються наступним рівням, вже не формують регіональний фондовий ринок і середовище свого існування, а пристосовуються до вже існуючого зовнішнього середовища. Перелік принципів побудови трейдингових мереж в умовах глобалізації фондового ринку не є виключним та остаточним. Багато питань залишаються дискусійними, що зумовлюватиме подальші дослідження.

Список використаних джерел і літератури

1. Джиган О. В. Философские аспекты использования сетевых технологий // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2015. – № 1 (5). – с. 110-115.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция / О. Уильямсон. – СПб. : Лениндат, CEV Press, 1996. – 702 с.

Красота Олена Вадимівна
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наразі економіка України перебуває у затяжній системній (економічній, політичній, військовій і соціальній) кризі, що передбачає погіршення усіх її макроекономічних показників: стрімке падіння ВВП, зростання зовнішнього боргу, девальвація національної грошової одиниці, високий рівень інфляції та безробіття, різке зниження рівня життя, поява так званої "нової бідності", економічна і політична нестабільність і, як результат, зниження довіри до уряду.

Об'єктивними умовами виникнення та поглиблення нинішньої української кризи є накопичені довгий час системні деформації, поглиблення економічних і соціальних асиметрій, відсутність стимулів для розвитку підприємництва, безсистемні та неефективні економічні реформи, військовий конфлікт на Сході України тощо. Використовуючи світ-системний підхід Валлерстайна щодо поділу країн на ядра, напівпериферії та периферії [1], можна пояснити не тільки власне військовий конфлікт на українському Сході, а й низку економічних та геополітичних протиріч. Будучи серединою Європи за своїм географічним положенням, тобто напівпериферією, наша країна виступає своєрідною буферною зоною між розвиненим Заходом і нерозвиненим Сходом і, відповідно, потерпає від намагань країн-ядер у їхній боротьбі за світову гегемонію.

Таким чином, стратегічними пріоритетами економічної політики України є, по-перше, подолання негативних наслідків системної кризи та, по-друге, досягнення макроекономічної рівноваги, стабільних темпів економічного зростання та високого рівня добробуту. Економічна система України потребує її негайної трансформації шляхом проведення системних структурних реформ. Саме відсутність дієвих реформ призводить до консервування кризових явищ, зубожіння населення, трудової міграції та «відтоку мізків».

За умовами Стратегії сталого розвитку «Україна–2020», перед країною стоїть імплементація 62 реформ, які розрізняються за вектором розвитку (реформа енергетики, програма розвитку малого та середнього бізнесу, податкова реформа, реформа сфери трудових відносин тощо), за вектором безпеки (реформа системи національної безпеки та оборони, реформа оборонно-промислового комплексу, судова реформа та інші), за вектором відповідальності (децентралізація та реформа державного управління, реформа регіональної політики, конституційна реформа, реформа системи соціального захисту, пенсійна реформа, реформа системи охорони здоров'я тощо), а також за вектором гордості (реформа державної політики у сфері науки та досліджень,

українська космічна програма, програма розвитку туризму та інші) [2]. Від того, як швидко і наскільки якісно вони будуть реалізовані, залежить посилення переваг (достатня ресурсна забезпеченість, вигідне геополітичне положення, високий рівень людського потенціалу тощо) чи поглиблення недоліків (технологічна відсталість, несприятливий інвестиційний клімат, недосконала законодавча база та інші) української економіки.

Проте при проведенні реформ слід застерегти від орієнтації на досягнення позитивної тенденції виключно економічних показників. На нашу думку, економічні перетворення в Україні мають відбуватися шляхом інклюзивного зростання. Останнє означає спрямованість результатів економічного розвитку не тільки на досягнення високого рівня ВВП, а й на поліпшення якості життя громадян та подолання нерівності. Перебільшення значення динаміки ВВП та ігнорування соціальної ціни безробіття і безконтрольного кредитування, яке прискорювало сьгоднішні темпи зростання економіки на шкоду дня завтрашнього, є однією з вагомих причин розгортання кризових процесів в країні.

Загальновідомо, що найпоширенішим показником, який включає як показник ВВП на душу населення, так і показники очікуваної тривалості життя та доступу до освіти, є Індекс людського розвитку (ІЛР). В той же час так званий «індекс якості життя» (Well-Being Index), розроблений нобелівським лауреатом Даніелем Канеманом, при визначенні рівня добробуту громадян пропонує використовувати показники якості та проблем проживання, харчування, правопорядку, особистої економічної ситуації, здоров'я, довіри до національних інститутів тощо [3].

Таким чином, високі темпи зростання ВВП є істотним, але не вирішальним фактором успішності ринкових реформ та забезпечення високого рівня добробуту. Досягнення стабільних показників економічного зростання не повинно бути самоціллю, а має бути доповнене підвищенням якісних параметрів життя українських громадян, забезпеченням їх політичних прав і свобод, розширенням доступу до суспільних благ, зростанням національного добробуту та його гармонійного розподілу, екологічною безпекою та доступністю до якісних послуг охорони здоров'я. Саме це у поєднанні з потенційними можливостями в науковій, інноваційній та інших сферах дадуть нашій країні змогу і право мати статус великої європейської держави з відповідною геополітичною поведінкою та геостратегічною орієнтацією.

Список використаних джерел і літератури

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн. – СПб.: Университетская книга, 2001. – 416 с.
2. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> – Назва з екрана.
3. Kahneman, Daniel; Ed Diener (2003). Well-being: the foundations of hedonic psychology. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.russellsage.org/publications/well-being> – Назва з екрана.

Крижановський Сергій Васильович
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

Становище України в умовах продовження зовнішньої агресії та внутрішнього розладу потребує невідкладних змін всієї соціально-економічної системи держави. В зв'язку з чим потрібно виділити окремі напрями таких трансформацій, що становлять втілення обраних пріоритетів.

До останніх можна віднести:

- невідкладний пошук коштів задля фінансування нагальних потреб (підтримання обороноздатності, вирішення питання забезпечення вимушених переселенців, підйом економіки, покриття дефіциту пенсійного забезпечення громадян, нарешті, розв'язання проблеми повернення зовнішнього боргу);
- подолання корупції (попередній пріоритет стає безглуздим в умовах корупційного розкрадання коштів, крім того, будь які соціальні послуги, як от: лікування, навчання, оформлення документів на право власності, особливо на землю, реєстрація заснування бізнесу, змін в ньому, його ліквідування і т.п. стають недосяжними для широких верств населення);
- відмова від державно-олігархічної форми управління країною (вона існувала з перших років незалежності і продовжує діяти по сьогоднішній день, переслідуючи виконання цілей подальшого збагачення державно-олігархічної еліти, поєднаного з подальшим зменшенням частки в доходах абсолютної більшості населення, що призводить до падіння вмотивування займатись найманою працею або заснуванням малого чи середнього бізнесу в Україні, а тому – й подальшому зростанню еміграції з України найбільш продуктивного населення).

Всі ці пріоритети мають відповідні механізми реалізації, тож зупинимось на їх баченні.

Перший з перерахованих вище пріоритетів означає насамперед створення прийнятних для інвестування умов, що неможливо без зниження податкового навантаження на бізнес. Маються на увазі податки трьох видів: ПДВ, податок на прибуток, рентні платежі. За великим рахунком, на час підйому економіки їх можна було б відмінити. Але як же тоді фінансувати бюджет? Справа в тому, що налагодження фіскальної функції в нинішніх умовах повинне означати перш за все можливість відслідковувати особисті доходи та статки громадян, причому глобально, тобто не тільки в Україні, а й поза її межами, насамперед, в офшорах. Все це – з метою обкладання прибутковим податком на рівні 15-20%, а при знаходженні зловживань, тобто ухилянь від оподаткування – накладання одноразових штрафних санкцій в розмірі 50%, або й вище від прихованих доходів та статків. Але хто буде професійно відстежувати накопичення

доходів? Звісно, податківці. І так, і ні. Щоб податкова інспекція щось робила, треба її стимулювати, причому стимули мають бути двох якостей: позитивна (преміювання відсотками від кожного знову притягнутого податку від виявленого неплательника) та негативна – паралельно з ДПС повинні бути створені і задіяні інші, краще – недержавні інституції, що за ту ж винагороду мали б викривати не обкладені статки громадян та надавати інформацію в ДПС. Звісно, працівники останньої за цю інформацію, отриману ззовні, матеріальне стимулювання вже не отримували б. А от за неприйняття цих даних несли б покарання.

Другий пріоритет – подолання корупції – може бути реалізований тільки за рахунок стимулювання та заохочення широкого кола інформаторів-активістів (знову – недержавна інституція), які повинні відстежувати кожен крок КМУ, НБУ, ДПС, поліції, прокуратури, судів, медицини, навчальних закладів, державних виробничих підприємств стратегічного напрямку тощо. Все це здається нездійсненим, якщо застосовувати спеціально організовані інституції, але ж якщо в якості інформаторів виступають співробітники вищеназваних установ, то раніше, чи пізніше, але системний антикорупційний спротив налагодити можна. Слід тільки застосовувати паралельне інформування: з одного боку – державних органів, з іншого – журналістів.

Також слід мати на увазі, що шляхи реалізації першого та другого пріоритетів пов'язані. Дійсно, якщо гроші не витрачаються на фінансування корупційних схем, то вони можуть бути застосовані на позитивні справи.

Щодо третього пріоритету, то досягнення нової форми правління є найбільш важке та важливе завдання. Більше того, саме воно може пришвидчити виконання пріоритетів 1 та 2. Але насамперед потрібно ясно усвідомити, яка форма правління є найбільш прийнятною для сучасної України. В літературі часто пропагуються неоліберальні погляди та їх представники, котрим навіть пропонують місця високо посадовців в Україні, як це сталося з Лешekom Бальцеровичем [2]. Але нагадаємо, що нинішній вітчизняний державно-олігархічний монополізм відкидає саму можливість вільної ринкової конкуренції, тому кабмін застосовує монополю високі тарифи на газ та електроенергію. З іншого боку, наприклад, професор О. І. Соскін декларує «народний капіталізм» [1; 3], але для його існування населенню треба мати вільний доступ до дешевих кредитних ресурсів, що можливо лише при застосуванні НБУ низьких ставок рефінансування. Для зміни існуючого стану справ треба пройти через декілька дострокових виборів як Верховної Ради, так і президента, що забезпечить досягнення потрібної дерегуляції, при якій НБУ не буде стояти на захисті інтересів купки державних високопосадовців та пов'язаних з ними олігархів. Звісно, треба дерегулювати не тільки фінансово-банківську сферу, але й фармакологію та медицину, освіту та науку, а для цього роботу міністерств, які нині займаються тільки розподілом фінансових потоків, повинні постійно моніторити недержавні інституції активістів, про яких мова

вже йшла раніше. Застосування такого, фактично паралельного, правління буде стримувати державні органи від тіньового кримінального розподілу фінансових потоків. Однак, без державної регуляції зовсім обійтися не можна, тим більше, коли практика країн Північної Європи вказує позитивні приклади застосування державних інституцій.

Ось чому можна зробити висновок про ту саму «золоту середину», що у випадку України поєднує широке залучення до управління соціально-економічними процесами недержавних інституцій при одночасному відстороненні від керування зайвих державних установ, але не за рахунок послаблення контролю за якістю продукції, відповідності її не тільки національним, але й європейським стандартам, що особливо стосується фармакології та харчових продуктів. Дуже важливим є також розширення саме державних гарантій залучення іноземних інвестицій та зняття податкового тиску з вітчизняних інвесторів.

Список використаних джерел і літератури

1. Арбузов С. Г. «Народный капитализм» вместо капитализма олигархического. Как поддержать экономику страны, не подсаживаясь на «кредитную иглу». // Електронний ресурс. – Режим доступу: www.forbes.net.ua/opinions/2015/09/22/1402084
2. Польский реформатор Бальцерович стал представителем Порошенко в Кабмине. – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.pravda.com.ua/rus/news/2016/04/22/7106417
3. Соскін О. І. Модель народного капіталізму – основа конкурентоспроможного розвитку української економіки/ Соскін О. І. //Економіст. – 2010. – №2.

Крючкова Наталія Михайлівна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ВАЖЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

В сучасних умовах глобальної турбулентності світової економіки, процеси відповідних змін та реакції на виклики глобалізації змушують уряди як розвинутих країн, так і країн з трансформаційними економіками активізувати державне регулювання соціально-економічних процесів. Виходячи з наявних тенденцій розвитку економіки України як однієї зі складових глобальної економічної системи згідно сучасним викликам трансформаційних перетворень, особливої актуальності набувають питання державного регулювання соціально-економічного розвитку держави. При цьому, провідна роль відводиться фіскальній сфері, зокрема податковій політиці та податковому регулюванню економіки держави.

Євроінтеграційний вектор розвитку України вимагає необхідності ретельного вивчення та імплементації зарубіжного досвіду до вітчизняної практики податкового регулювання. Узагальнені напрями реформування

податкового регулювання закріплені основними нормативно-правовими актами – Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Меморандумом України з МВФ.

Сучасні трансформаційні перетворення потребують подальшої розробки та напрацювання шляхів перспективного розвитку. Актуальним залишається необхідність ретельного вивчення та критичного аналізу доцільності і термінів впровадження європейського досвіду в рамках удосконалення механізмів податкового регулювання в Україні з метою забезпечення фіскальної стійкості та стабілізації стану державних фінансів у перспективі.

Стабілізація державних фінансів та забезпечення фіскальної стійкості стали одними з пріоритетних напрямків економічної політики в період після кризи 2008-2009 років. Фінансова криза значно послабила фіскальні позиції багатьох країн. Падіння доходів бюджету внаслідок економічного спаду і зростання витрат на антикризові заходи в багатьох країнах привело до значного бюджетного дефіциту і зростанню державного боргу.

Зазначені тенденції загострили проблему пошуку оптимального механізму збільшення дохідної частини державних бюджетів, особливо в частині підвищення рівня акумуляції податкових надходжень, з метою нівелювання поточних викликів. Одним з таких механізмів й представляється податкове регулювання, оперуючи відповідним набором інструментів та заходів, реалізуючись через систему змін в оподаткуванні та акумуляції податків (податкових платежів).

Зміни в системі оподаткування країн ЄС мають перманентний характер. Детально розроблені податкові реформи забезпечують стабільність публічних фінансів, економічний розвиток, зайнятість та конкурентоспроможність, підвищення рівня добробуту населення. Аналітичні бази Європейської Комісії дозволяють відстежити кількість податкових реформ в 28 країнах-членах ЄС.

Впродовж 2010-2015 рр. відбулося 1188 податкових реформ, що стосувалися одразу або поетапного зростання, або зниження ставки та/або бази оподаткування, запровадження/скасування податків.

Найбільша кількість, понад 60 реформ, відбулася у Іспанії (78), Австрії (70), Угорщині (62). Найменше, або до 30 реформ, було реалізовано в Люксембурзі (21), на Кіпрі (25), в Болгарії (27), Німеччині та Литві (по 29). В середньому на дані країни припадає по 42 реформи [1].

Також, у 2014-2015 рр. в країнах ЄС було введено в дію комплекс змін у податкову практику, зокрема, з оподаткування основних бюджетоутворюючих податків та платежів: ПДВ, податку на прибуток (корпоративного податку), податку на доходи фізичних осіб, акцизів, соціальних внесків, податків на власність, інших податкових платежів та норм податкового адміністрування, що, у сукупності, призвело до таких наслідків як збільшення (зменшення) податкової бази, підвищення (зниження) податкових ставок або одночасної зміни обох інструментів (одно- або різноспрямованої векторної дії). Найбільша

кількість змін була внесена до механізму оподаткування з податку на доходи фізичних осіб, корпоративного податку, акцизів, ПДВ. Ступінь відбиття ефективності податкового регулювання можна прослідкувати на динаміці основних показників стану державних фінансів: сукупних державних видатків та доходів; сукупного консолідованого державного боргу та стійкості сектору державних фінансів країн ЄС (EU-28) та євро зони (EU-19).

Все вищевикладене надає можливість зробити певні висновки.

Податки є стабілізаційним регулятором стану економіки країни. В цьому контексті податкове регулювання можна розглядати як механізм стабілізації державних фінансів в цілому та фіскальної стійкості як індикатора їх стану, зокрема.

Проведений аналіз довів існування тенденцій послаблення стійкості державних фінансів як України, так і EU-28 в цілому в контексті світової глобальної турбулентності. Перспективне ослаблення фіскальної системи є стійким щодо вибору передумов економічного розвитку, що, в свою чергу, потребує державного втручання у вигляді запровадження відповідних регуляторних механізмів.

Збереження довгострокової стійкості державних фінансів є однією з пріоритетних цілей бюджетно-податкової політики, тому щоб уникнути неконтрольованого зростання державного боргу, що загрожує бюджетною кризою, потрібна розробка і реалізація стратегії бюджетно-податкової реформи. Елементами цієї стратегії мають стати заходи, спрямовані як на скорочення державних видатків, так і на пошук джерел майбутніх додаткових надходжень.

Список використаних джерел і літератури

1. Taxation Reforms Database [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/taxtrends>

Ломачинська Ірина Анатоліївна
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

На рубежі ХХ-ХХІ ст. відбулося кардинальне переосмислення шляхів суспільного розвитку. Починаючи з 1960-х рр. актуальною є проблема збереження високої чисельності бідних верств населення в розвинених країнах, посилення його соціальної диференціації, що супроводжується зубожінням широких мас в країнах, що розвиваються, орієнтованих на прискорений промисловий розвиток та індустріалізацію традиційних секторів економіки.

Теоретичне осмислення цих проблем призвело до розвитку досліджень з питань взаємозв'язку економічної ефективності та соціальної справедливості. В результаті парадигма розвитку перемістилася в бік рівноважного і «соціально-

орієнтованого економічного зростання» або «соціалізованого економічного зростання», під яким розуміють не стільки кількісні параметри економічного зростання, скільки його якісні характеристики. В контексті цього соціальні цілі в явній формі отримали таку ж високу значимість, як і цілі економічної ефективності. Важливим аспектом соціалізації є й те, що, з одного боку, соціальні фактори призводять до економічного зростання, а, по-друге, економічне зростання забезпечує зростання суспільного добробуту.

Отже, все більшого значення набуває підхід, коли економічне зростання має сенс не саме по собі, а лише в тому випадку, коли воно призводить до досягнення соціальних результатів: збільшення тривалості життя, зниження рівня захворюваності та смертності, підвищення рівня освіти, культури, досягнення соціальної стабільності та зниження нерівності, більшого рівня задоволення потреб і раціоналізації споживання.

В умовах нестабільності національних економік особливого значення для забезпечення соціалізованого економічного зростання набуває ефективна економічна політика як сукупність заходів, що направлена на економічні процеси для вирішення суспільно важливих проблем. У контексті цього важливу роль відіграють податкові інструменти, використання яких пов'язано із маніпулюванням податковим навантаженням. Його зростання безпосередньо впливає на економіку, оскільки зменшує величину доходів, що залишається в розпорядженні економічних агентів, і, як результат, скорочує попит на товари і послуги, збільшує попит суб'єктів господарювання на фінансові ресурси, пригнічує ділову активність і бажання працювати в результаті того, що знижується підприємницьких дохід та винагорода. Відповідно, зменшення податкового навантаження, навпаки, призводить до підвищення ділової активності. Як результат, вплив на соціально-економічний розвиток оподаткування може здійснюватися шляхом зміни його структури за видами податків, суб'єктами, об'єктами тощо.

Отже, податкова політика соціально-орієнтованого економічного зростання базується на надмірному рівні оподаткування фізичних і юридичних осіб (високі ставки, широке коло суб'єктів оподаткування, вкрай обмежені податкові пільги), що компенсується для них високим рівнем соціального захисту. В результаті, частка ВВП, що перерозподіляється державою з орієнтацією на соціальне вирівнювання, для країн з високим рівнем розвитку досягає 50% і більше (Швеція, Франція, Італія, Німеччина) [1].

Перерозподіляючи фінанси через соціально-орієнтовану податкову систему держава збільшує споживчий попит, усуває дисбаланси між зростанням виробництва і споживання. Податковий протекціонізм соціальної сфери, освіти, науки, охорони здоров'я, культури сприяє економічному зростанню. Характерними особливостями соціалізації податкової політики, соціального оподаткування є високі витрати на заробітну плату (40-60% ВВП); збалансована система доходів населення, що дозволяє попереджати їх високу

диференціацію; розвинена система соціального захисту (витрати не менше 20-25% ВВП); значна частка витрат державного бюджету на охорону здоров'я (7-9% ВВП), освіти (4-6% ВВП) [2]; забезпечення збалансованості соціального і економічного розвитку за допомогою податкової політики.

Необхідність соціалізації оподаткування підтверджується результатами досліджень [3], відповідно до яких зниження соціальної нерівності суспільства лише на 50% залежить від соціальної допомоги, інший вплив, у тому числі обумовлений підвищенням податкових надходжень (наприклад, рівень збираємості податків), зниженням ухилення від сплати податків, ефективними ставками оподаткування. Крім того, низький рівень перерозподілу ВВП через бюджет (близько 20%) значно обмежує роль держави в поліпшенні якості життя населення.

Визначають три основні моделі соціалізованого податкового регулювання: податкове навантаження юридичних осіб менше, ніж фізичних осіб; податкове навантаження юридичних осіб вище, ніж фізичних осіб; податкове навантаження рівномірно розподілено між фізичними та юридичними особами. Кожна з моделей має свої особливості та доцільна для запровадження в конкретних умовах [2]. Зокрема, перша модель при низькому рівні доходів населення призводить до соціальної напруги, подальшого зменшення доходів, але в розвинутому суспільстві з високим рівнем життя, зрілою податковою дисципліною може бути досить ефективною. Друга модель орієнтована на зниження податкових вилучень у населення, що призводить до підвищення споживчого попиту, але знижує вільні кошти підприємств і сукупну пропозицію.

Відзначимо, що важливою проблемою соціалізації оподаткування є те, що воно потребує готовності суспільства нести надмірне податкове навантаження заради високого рівня соціальних гарантій.

Список використаних джерел і літератури

1. Лютий, І. Соціальні пріоритети фіскальної політики в посткризовий період. /І. Лютий, Д. Осецька. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 1 (154). – С. 29-33.
2. Калинина, О.В. Теоретические аспекты формирования налоговой политики социального государства. /О. В. Калинина. // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – №12 (74). – С. 21-24.
3. Lypez, Ramyn E. The Effect of Fiscal Policies on the Quality of Growth. / Ramyn E. Lypez, Vinod Thomas, and Yan Wang. – Washington, DC: World Bank, 2010.

Макеева Елена Анатольевна

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

На современном этапе становления социально ориентированной модели рыночной экономики Украины необходимо динамичное развитие предпринимательства и адекватной ему системы мотивации инициативной экономической деятельности. Это позволит оказать реальное воздействие на способы и темпы выхода экономики из кризиса, на формирование национальной модели рынка, эффективно сочетающей механизм социального рыночного хозяйства и экономическое саморегулирование смешанной экономики.

Социально ориентированный рынок сможет трансформировать украинскую экономику в русло общецивилизованных моделей развития. Первоочередным для экономики Украины является выбор концепции рыночного будущего. Безусловно, формирование модели экономики является вопросом выбора и результатом действия экономических законов. Этот вопрос находится на пересечении того, что мы хотим, и того что можем.

Необходимо отметить, что формирование модели экономики является результатом взаимодействия объективных и субъективных факторов. Что касается социального рыночного хозяйства применительно к будущему Украины, правильнее вести речь не столько о модели, сколько о парадигме. И в этом есть глубокий смысл. Так как, во-первых, пытаться без ощутимых потерь адаптировать в нашей экономике какую-либо из моделей рынка наивно по определению; во-вторых, модель рынка – это достаточно динамичное образование, в силу чего к тому моменту, когда мы попытались бы достигнуть состояния эталона, сам эталон претерпел бы уже существенные изменения. В связи с этим правильнее говорить об одной из существующих концепций рыночной экономики. Конкретизация же модели в рамках выбранной рыночной парадигмы – это дело будущего и практики.

Сегодня особое значение имеет конкурентоспособность страны как одна из самых влиятельных концепций в экономике развития и практической политике. Она оценивает экономические последствия таких важных для стабильного роста и неэкономических явлений, как качество политических процессов и общественного управления, уровень образования, научная база, приоритет закона, культура, система ценностей и информационная инфраструктура. И конкурентоспособность любой страны определяется взаимодействием этих вышеперечисленных критериев. А некоторые из них следует отметить особо – это роль культуры. Еще в начале 20 в. Макс Вебер

исследовал взаимодействие культуры и экономического развития. Он показал, что нации конкурируют не только товарами и услугами, они конкурируют системами общественных ценностей и системой образования. В современной экономике основное внимание уделяется уже не только материальным ценностям (товарам и услугам), но и умственным способностям. Способность нации поддерживать эффективную систему образования, повышать интеллектуальный компонент рабочей силы путем обучения становится критически важной для конкурентоспособности.

В современном мире нет ни одного убедительного примера конкурентной страны с устойчивыми темпами роста, которая бы не развивала и не поддерживала частный сектор и предпринимательство. Вопрос только в том, чтобы сформировать и поддерживать благоприятную среду. Большинство исследователей считают, что для конкурентоспособности важны не активы страны или даже идеи, а качество исполнительных процессов в ней. Можно привести пример таких стран как Япония, Сингапур, Германия, Швейцария, которые преуспели в глобальной экономике благодаря именно умелой трансформации идей и технологий в конкретные продукты и услуги. И, наконец, большое значение для любой страны имеет политическая воля и национальный консенсус. Самый сложный вопрос для политического руководства страны, стремящейся к высокой конкурентоспособности – это не только вербально констатировать политическую волю, но и мобилизовать людей и институты на проведение необходимых преобразований. Соответственно концепция конкурентоспособности должна стать мощной составляющей будущей рыночной модели экономики Украины. Вместе с тем, следует иметь в виду, что формирование рыночной экономики не является самоцелью. Это не цель, а средство. А целью является создание высокоэффективной экономики, гибкой, восприимчивой к научно-техническим достижениям, ориентированной на потребителя. Но без рыночного механизма такая экономика не существует ни в одной стране.

Украинская модель должна опираться на принципы социального рыночного хозяйства смешанной экономики с усиленной государственной распределительной политикой, эффективно комбинируя черты наиболее соответствующих ей экономических моделей. Выстроенная своя модель должна предусматривать построение социально ориентированного рынка на основе объективно обусловленного и исторически закономерного этапа эволюции рыночных отношений с высокой эффективностью смешанной экономики и соответствующей защищенностью людей. Особого внимания заслуживают меры регулирования рынка. Регулирование рынка должно составлять основу политики правительства с одинаковыми правилами регулирования для всех форм собственности как экономическими, так и административными методами. В зависимости от степени рыночного управления и соответственного регулирования, а также развития различных

форм собственности с административно-экономической вертикалью в государственном секторе и экономическим регулированием в частном секторе выстраивается определенная модель смешанной экономики.

В основу новой модели экономики Украины должно быть заложено единство исходных позиций смешанной экономики, социально рыночного хозяйства и их модификаций, соответствующих моделей предпринимательства и его мотивации. В свою очередь, предпринимательство с позиций экономической теории в социальном аспекте, должно быть включено в систему национальных ценностей и традиций.

Мельник Віктор Миколайович

Науково-дослідний інститут фіскальної політики

Міндова Олена Ігорівна

Європейський університет

НАЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Система пенсійного забезпечення виступає важливим чинником економічних, соціальних, політичних процесів в країні, визначає стійкість та ефективність розвитку економічної та фінансової системи суспільства. В контексті цього, важливим є аналіз впливу чинників на систему пенсійного забезпечення щодо її ефективності, стабільності, та відповідно своєчасна розробка та реалізація заходів, що передбачає застосування інструментарію пенсійної політики.

Політика пенсійного забезпечення – це комплекс дій та заходів щодо підтримки та захисту громадян у випадку втрати працездатності учасниками яких є держава, державні і недержавні пенсійні фонди, соціальні спільноти і організації, асоціації і колективи громадян, підприємства та установи різних форм власності, підприємці, самозайняті, окремі громадяни, громадськість тощо.

Отже, враховуючи особливості сучасної системи пенсійного забезпечення та закономірності її функціонування, можна визначити наступні складові національної пенсійної політики: на рівні держави – державна пенсійна політика, на рівні галузі – галузева пенсійна політика, на рівні суб'єкту господарювання – корпоративна пенсійна політика, на рівні окремої особи – індивідуальна пенсійна політика.

Відповідно, на рівні держави завданнями пенсійного забезпечення має бути: нормативно-правове, фінансово-економічне забезпечення гарантій соціального захисту непрацездатного населення за віком, інвалідністю, втратою годувальника, пенсійне забезпечення окремих груп населення (наприклад, військовослужбовці, судді); сприяння зростанню рівня соціально-економічного добробуту осіб пенсійного віку шляхом підвищення ефективності та

стабільності загальнодержавної системи пенсійного забезпечення (зокрема, надання пільг недержавним пенсійним фондам, забезпечення привабливості пенсійних інструментів у порівнянні з іншими фінансовими активами, підвищення пенсійної грамотності, зниження рівня тіньової зайнятості і заробітної плати й ін.).

Політика пенсійного забезпечення суб'єктів господарювання (корпоративна, професійна або галузева пенсійна політика) має бути орієнтована на пенсійне забезпечення як складової соціального забезпечення робітників, що дозволяє підвищити ефективність кадрової політики підприємства, трудову дисципліну, продуктивність праці та довгострокову зацікавленість робітників в результатах праці, конкурентоспроможність підприємства, сформувати корпоративну культуру, оптимізувати оподаткування, отримати додаткові кошти довгострокового інвестування, стимулювання своєчасного виходу на пенсію осіб при досягненні визначеного законом віку. Основним інструментом корпоративної пенсійної політики є пенсійна програма, яка розробляється на основі співпраці керівництва, профспілок, робітників та недержавного пенсійного фонду у відповідності до діючого законодавства. Пенсійна політика підприємства відноситься до добровільного недержавного пенсійного забезпечення на засадах механізму страхування та відображає самозабезпечення як модель пенсійної поведінки.

Індивідуальна (особиста) політика пенсійного забезпечення – це комплекс дій і заходів, що реалізує безпосередньо економічно активне населення з метою забезпечення достойного рівня соціально-економічного добробуту при втраті працездатності. В даному випадку – це добровільне недержавне пенсійне страхування, яке здійснюється виключно індивідом за її власний кошт. Як правило, воно здійснюється шляхом відкриття пенсійного рахунку (плану) в недержавному пенсійному фонді за рахунок доходів до оподаткування, які в подальшому капіталізуються. В більшості країн податки сплачуються з інвестиційного доходу при отриманні пенсії та у випадку дострокового використання коштів.

Отже, важливим аспектом сучасної національної пенсійної політики України є якісне реформування системи пенсійного забезпечення як сукупності організаційних, правових, економічних, політичних заходів щодо зміни умов пенсійного забезпечення. Повноваження державної пенсійної політики мають поширюватися на загальнообов'язкові рівні пенсійного забезпечення – солідарний та обов'язкові накопичення, а добровільні накопичення мають забезпечуватися за рахунок корпоративного, галузевого, індивідуального пенсійного забезпечення. Відзначимо, що в сучасних умовах особливо зростає роль добровільної складової пенсійного забезпечення, а, отже важливим завданням національної пенсійної політики має стати стимулювання суб'єктів господарювання, підприємців, їх об'єднань, громадян до участі в пенсійному забезпеченні.

Мороз Ірина Олегівна

Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ

Геополітичні зрушення початку 90-х рр. ХХ ст. призвели до національної самоідентифікації України, що об'єктивно вимагало також економічної ідентифікації. Як відомо, в цей час було задекларовано ідеологію капіталістичного розвитку із одночасною соціальною орієнтованістю ринкової економіки. Цей вибір може критикуватися, проте сьогодні це – вже історія, яка свідчать про численні труднощі при реалізації обраної стратегії.

Особливості соціально-економічного і політичного розвитку України в 2014-2015 рр. обумовили різку актуалізацію питання моделі подальшого економічного розвитку країни. Для характеристики цього періоду слід використовувати термін «катастрофа», оскільки відбуваються різкі різнопланові зміни, які мали безумовно економічне підґрунтя. Позитивний сценарій подальшого розвитку подій передбачає: 1) розроблення моделі росту; 2) схвалення його суспільством (принаймні розуміння цього плану як найбільш вигідного із можливих альтернатив); 3) його реалізацію. При цьому останнє по суті не потребує істотних додаткових зусиль у тому разі, коли обрана модель розвитку буде вірною.

Слід підкреслити, що у такій моделі розвитку зацікавлене все суспільство, окрім маргінальних груп, які можуть не братися до уваги. За виключенням останніх груп, в Україні переважна більшість інших груп економічних агентів незадоволені своїм станом. Безумовно, існує ціла низка додаткових умов для успішного здійснення реформ, які не є ключовими, і по суті вже сформовані або ж знаходяться у стані формування. Можна стверджувати, що у цієї переважної більшості груп економічних агентів уже сформовано достатньо близьке уявлення про загальну мету розвитку, звідси окремі параметри моделі, очевидно, будуть принаймні із розумінням сприйняті у суспільстві. Таким чином, залишається питання, якою буде ця модель економічного зростання. І ось тут, як не дивно, ні у наукових колах, ні у практиків, ні на інших рівнях суспільної свідомості, окрім закликів про європейський вибір, не має і досі чіткого уявлення.

Наведемо такий простий приклад. Потрібні дороги, які знаходяться у поганому стані. Це всі розуміють. Проте економічна модель вирішення проблеми передбачає відповідь на питання:

1) де візьмуться гроші на дороги (при чому так, щоб це було найвигідніше для всіх);

2) хто побудує дороги (із тією ж передумовою);

3) яким буде контроль за процесами тощо. Але все це вже є, проте по суті не працює, або ж працює неприйнятно. Таким чином, вибір моделі економічного зростання означає не збільшення витрат на будівництво і ремонт доріг, а створення принципово нової системи, яка б унеможливила повторення проблемної ситуації.

Чому в Україні не ініційовано масштабний суспільний проект вибору та обґрунтування моделі економічного розвитку, не зрозуміло. Аналізуючи публікації, хотілося б зазначити, що на фоні вірних в цілому загальної мети, гасел та неоднозначності висловлених точок зору насторожує фактична відсутність розуміння самого поняття такої моделі. В основу моделі повинні бути закладені механізми, які б працювали з достатньою ефективністю, при чому це повинен бути кращий варіант із альтернативних, адже теорія свідчить про наявність цілої низки можливих моделей розвитку. Будь-яка така модель передбачає, окрім загальної мети, яка загалом мабуть не зміниться у порівнянні із аналогом середини 90-х рр., визначення джерел розвитку. Рушійні сили такого розвитку повинні забезпечити економічне зростання тільки тому, що це є вигідним для переважної більшості економічних агентів суспільства. Таким чином, в основі економічного зростання знаходяться об'єктивні фундаментальні процеси, що відбуваються на макро- та мікрорівнях, і формують відповідну модель економічного зростання.

*Мороз Олег Васильович
Кравчук Ольга Юріївна*

Вінницький національний технічний університет

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Соціально-економічні проблеми сільських територій України достатньо відомі, що знайшло своє відображення у науковій літературі. Ці проблеми стосуються насамперед істотно нижчого рівня життя, аніж у цілому по країні та поширення бідності у самому деструктивному її прояві. В основі таких проблем знаходиться фактор низького розвитку місцевих економік, що призводить до масового безробіття, а відтак і зубожіння значної частини аграрного соціуму. Можна стверджувати про адекватне розуміння проблеми у суспільстві, однак відсутні спеціальні програми економічного розвитку сільських громад або ж інші проекти зростання на цих територіях, що змогли реалізувати наявний потенціал. Звідси актуальність пошуку шляхів вирішення даної проблеми.

Очевидно, вирішення проблеми у найближчій перспективі неможливе за рахунок прямих державних програм в силу відомих причин. Тому так чи інакше джерела розвитку повинні мати внутрішню природу.

Що представляє собою місцева економіка репрезентативної сільської території України сьогодні? Для Вінниччини характерними є сільські населені пункти, де проживає близько 800 осіб, що безпосередньо проживають у селі; розміщені 300-400 будинків із прилеглими господарствами, з яких від 10 до 30% належить приїжджим особам, що періодично проживають тут. Серед жителів села близько 50% - люди пенсійного віку, серед яких до 80%, ведуть економічно активний спосіб життя. Серед осіб непенсійного віку мають повноцінні робочі місця близько 5%. 70% іншого працездатного населення працюють тимчасово або неоформленими і мають досить низькі заробітки. Від 10 до 30% сучасного сільського населення можуть бути віднесені до соціально деградованої тією чи іншою мірою частини соціуму. Водночас, на будь-якій сільській території є багато об'єктів, які мають економічний потенціал, проте не використовуються. Ціна цих активів є порівняно мізерною. Близько 80% селян мають земельні паї, які у більшості здають в оренду за дуже низькою ціною (близько 100-150 дол. США на рік), інші використовують земельні паї самостійно переважно із низькою продуктивністю та прибутковістю. Використання сучасних агротехнологій серед сільського населення є епізодичним, оскільки не вистачає коштів на їх придбання. Орендовані сільськогосподарськими підприємствами земельні паї використовуються досить інтенсивно. Практично у кожному селі є фермери, приватні підприємці, ефективність діяльності яких є досить різною.

Тобто, практично будь-яка українська сільська територія має унікальний і фактично не задіяний економічний потенціал, де важка праця переважної більшості людей спрямована перш за все, на самозабезпечення. Це – територія нереалізованих можливостей, яка досі залишається непривабливою для справжнього бізнесу. Водночас ця територія екологічно, рекреаційно є дуже привабливою для життя. У разі належного залучення її потенціалу наявні соціально-економічні проблеми можуть бути вирішеними фактично автоматично. Звідси головним є питання: 1) як примусити селян працювати прибутково; 2) як примусити бізнес функціонувати на сільських територіях ефективно і у значних масштабах. Слово «примусити» безумовно має суто економічний сенс і означає пошук стимулів до зміни способу життя, коли такі стимули будуть зрозумілими і доступними для всіх економічних агентів сільських територій; при цьому жити бідно стане не престижно, неетично на відміну від сьогоднішніх уявлень.

Дослідження соціальної структури сучасного українського села часто надає парадоксальну інформацію. Так, відома теорія агентських відносин виходить з припущення про наявність, окремих груп економічних агентів, які об'єднані спільними інтересами, способом життя, і є досить мобільними. Аналіз способу життя таких груп в аграрному соціумі свідчить про те, що, як правило, економічні агенти, які можуть бути асоційованими до середнього класу, є значно менш економічно активними, аніж традиційно вважається для цього

прошарку соціуму. Тобто в ситуації невизначеності такі агенти згортають економічну активність на користь підвищення безпечності життя, хоча мали б діяти навпаки. Натомість, практично у кожному селі серед такої групи агентів сформувалися дуже нечисельні т. з. «первинні групи» (авторський термін), які діють за канонами дійсного підприємництва. Як правило, це сім'ї або ж декілька споріднених сімей, тобто по суті клан, який відрізняється економічною активністю. Слід підкреслити, що в громаді такі групи здебільшого оцінюються як маргінальні, тобто загалом засуджуються, або ж їхня діяльність не підтримується. Чисельно це, за нашими спостереженнями, не більше 3-5% населення. Це у сукупності з усіма членами родини, тобто питома вага осіб з підприємницьким хистом є ще меншою. Слід відзначити, що цей показник є константою фактично для всіх громад, пошук виключень із цього правила продовжується авторами.

Іншим негативним парадоксом є такий: сьогодні сформувалася і посилюється тенденція того, що підприємництво на селі реалізується не у сфері матеріального виробництва та пов'язаного із ним бізнесу. Так, частка фермерів за останні десятиліття у регіоні фактично не зростає, натомість, різко зростає кількість приватних підприємців, які відкривають невеличкі крамниці. Відсутність серйозних перспектив такого розвитку очевидна.

З іншого боку, необхідно підкреслити повне самоусунення інституту держави від вирішення зазначених проблем. Проте, навіть за відсутності фінансів якісь ініціативи, мабуть, життєво потрібні. За цих умов об'єктивно зростає роль неурядових організацій, які в Україні у цьому суспільному секторі залишаються скоріше поодинокими прикладами.

Мумладзе А. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

БАЗЕЛЬСЬКІ УГОДИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СУЧАСНУ БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Інтернаціоналізація та транснаціоналізація банківської діяльності призвела до конкуренції між країнами за найнижчі вимоги щодо регулювання в банківській сфері з метою залучення іноземного банківського капіталу. В результаті в 1974 р. з'являється Базельський Комітет з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків.

Перший вагомий документ в результаті спільної роботи урядів США, Великої Британії та Базельського Комітету – «Міжнародна конвергенція оцінки та стандартів капіталу», з'являється в 1988 р., який й отримав назву Базель-І. У результаті, вперше були сформульовані мінімальні вимоги для міжнародної банківської діяльності щодо забезпечення її міцності та стабільності,

з'являється мінімальна єдина база пруденційного регулювання. В повному обсязі Базель-I запрацював з 1992 р. Понад 100 країн світу взяли за основу національного банківського регулювання вимоги Базель-I, що можна пояснити їх простотою та стандартизацією.

Разом із цим, поява нових фінансових інструментів в сфері сек'ютеризації активів, оцінка ризику від приналежності контрагенту до певної категорії, недостатня оцінка банківського ризику для деривативів обумовили перегляд базельських вимог, і в 2004 р. з'являється Базель-II – «Нові угоди про достатність капіталу». Основними опорами Базеля-II стали мінімальні вимоги щодо власного капіталу банківської установи, перевірка з боку органів банківського нагляду, прозорість та ринкова дисципліна. Відповідно, перша компонента забезпечує методологію розрахунку мінімальної величини капіталу для кредитного, ринкового і операційного ризику, і, на відміну від попередньої методології, замінює підхід універсалізації на індивідуалізацію. Друга компонента визначає необхідність ретельного і всебічного контролю органу банківського нагляду за порядком та результатом розрахунку адекватності капіталу кожного окремого банку. Третій компонент визнає, що в оцінці адекватності капіталу мають бути зацікавлені не лише органи нагляду, банківські установи, а, перш за все, клієнти.

Втім, світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. значно дестабілізувала міжнародну банківську діяльність, що спонукало до нового реформування базельських вимог. В результаті з'являється Базель-III – «Міжнародна конвергенція визначення капіталу та стандартів капіталу: нові підходи», який почав діяти з 1.01.2013 р. Впровадження Базель-III відбувається поетапно та має завершитися 01.01.2019 р. Після цього базельські вимоги стають обов'язковими для усіх учасників міжнародної банківської діяльності – представників країн Європейського Союзу.

В основі реформування базельських угод та впровадження Базель-III лежить суттєве посилення вимог до банківських резервів на покриття можливих втрат від активних операцій, а саме до банківських ліквідних резервів та їх якості [1]. Це передбачає зміну підходів до фінансового управління та ризик-менеджменту шляхом підвищення стандартів управління ризиками, ступеня інтеграції управління фінансами та ризиками банківських установ; забезпечення стабільної бази та необхідних резервів для протистояння всіляким ризикам та кризам; можливість формування більш повної, консолідованої картини бізнесу для акціонерів та менеджменту.

Нормативними документами передбачено, що зміни в банківських системах відповідно вимогам Базель-III відбуваються за такими напрямками: підвищення якості та розміру капіталу, впровадження нових стандартів управління ліквідністю, підвищення покриття короткострокової ліквідності, підвищення стабільного довгострокового фінансування, повномасштабне

охоплення ризиків та їх покриття, регулювання системних фінансових інститутів [1-3].

Використання вимог Базель-III європейськими банківськими установами при формуванні власної бізнес-стратегії для вітчизняної банківської системи означає, перш за все, зменшення європейського банківського капіталу в Україні, оскільки присутність європейських банків та їх підрозділів на нестабільних високоризикових фінансових ринках суперечить вимогам, що викладені вище.

Отже, в сучасних умовах зростання капіталізації національної банківської системи України, її модернізація можливі лише за присутності іноземного капіталу. Альтернативою європейському банківському капіталу для України є азійський. Однак, стан та проблеми азійських фінансових систем, їх ментальні особливості та існуючі напрями розвитку не обумовлюють достатній інтерес до українського банківського ринку. В цих умовах впровадження вимог і правил Базель-III в Україні є необхідним і обов'язковим щодо забезпечення стійкості фінансової системи країни в цілому. Окрім того, хоча впровадження Базель-III в Україні Угодою з ЄС не передбачено, обов'язкове поширення цих правил для банківських установ дозволить швидше і якісніше очистити банківську систему, підвищити її міцність та прозорість, пришвидшити темпи її інтеграції у європейський фінансовий простір. Зазначимо, що на сьогодні деякі вимоги Базель-III в Україні вже діють, але нагальним є системне впровадження правил, що діють в ЄС, в найближчий час.

Список використаних джерел та літератури

1. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
2. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>.
3. Proposal to ensure the loss absorbency of regulatory capital at the point of non-viability - consultative document, BCBS, Aug 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs174.pdf>.

Ніколаєв Юрій Олегович

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

НОВІ МОЖЛИВОСТІ ПРЯМОГО ЗАРУБІЖНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІНФРАСТРУКТУРУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

У зв'язку з відсутністю законодавчого регулювання основних механізмів інвестування, малою ефективністю їх використання, неопрацьованістю механізму компенсації інвестицій, уряд України був змушений в травні 2015 року прийняти постанову "Про проведення прозорості та конкурентної приватизації в 2015-2016 роках". Згідно з даною постановою, державні

стивідорні компанії виводяться зі складу стратегічно важливих об'єктів. Основними причинами цього послужили падіння обсягів перевантаження, значне зношення і необхідність модернізації основних засобів.

Власність державних портових операторів – об'єкти, за допомогою яких безпосередньо здійснюється перевалка і зберігання вантажів: відкриті складські майданчики, складські будівлі, засоби портової механізації та інше – те, що не є майном загальнодержавного значення і в низці портів уже давно перебуває в орендному користуванні.

Держава не є ефективним постачальником портових послуг. І не тільки в Україні. У багатьох успішних портах світу засоби перевалки вже кілька десятиліть перебувають у приватній власності. У деяких країнах, наприклад, в Англії, порти є повністю приватними. Останні десять років активно обговорюється часткова приватизація портів в Греції, Ізраїлі, на Кіпрі.

Класична світова успішна модель функціонування порту виглядає таким чином: Адміністрація порту є власником інфраструктури (підхідні канали, акваторії, земля, шлюзи, причали та інше) і передає окремі частини її у користування приватним компаніям на різних умовах. Перевантажувальні ж потужності належать виключно приватним компаніям. Це ж було ідеологією реформи 2013 року в Україні.

Одним з основних необхідних умов для отримання інвестицій, які надходять найчастіше завдяки кредитуванню західними банками, – це достатні майнові права стивідора на використувані ним території та майна. До підписання постанови «Про проведення прозорої та конкурентної приватизації в 2015-2016 роках» такі права в більшості випадків були практично відсутніми.

Реформа законодавчо закріпила і без того чітку тенденцію до приходу приватних операторів на причали і розділила господарські та адміністративні функції в портах.

Приватизація державних стивідорних компаній повинна здійснюватися при дотриманні певних умов, а саме:

- прозорість і справедливість проведення торгів;
- забезпечення рівного доступу до портової інфраструктури;
- невтручання держави в економічну діяльність підприємців;
- гарантована безпека для людей і вантажів;
- чітко визначена роль державної адміністрації;
- відрегульовані митні процедури;
- відсутність корупції.

Роздержавлення державних портів має проводитися таким чином.

Перший етап – підготовчий, в рамках якого органи виконавчої влади повинні розробити систему заходів з підтримки вітчизняних підприємств морського транспорту з максимальним урахуванням інтересів усіх сторін; створити прозорий, зрозумілий і науково обґрунтований економічний механізм.

Другий етап – корпоратизація морських портів із збереженням 100-відсоткового пакета цінних паперів у власності держави на 3-5 років, що дозволить завершити формування збалансованого нормативно-правового поля, створить умови і надасть гарантії ефективного ведення господарства.

Третій етап – обмеження роздержавлення шляхом збереження контрольного або блокуючого пакету акцій порту у власності держави, з метою запобігання появі мажоритарних акціонерів та їх можливого монопольного впливу на прийняття рішень.

Четвертий етап – початок повної приватизації малоефективних портових об'єктів, що надасть можливість для належного фінансування та підвищення рівня їх виробництва, створить основу для поліпшення соціальної сфери – в першу чергу, депресивних портових господарств, оскільки в більшості випадків історично ці порти є містоутворюючими. Це дозволить вирішити багато поточних проблем в роботі портів та суміжних транспортних підприємств.

П'ятий етап – проведення повної приватизації, основні цілі якої – виведення портів з адміністративного підпорядкування міністерству, самостійне формування та затвердження портами планів виробничого і соціального розвитку, залучення додаткових потужних джерел фінансування соціально-економічних заходів.

Тільки такий підхід забезпечить збереження потенціалу портового комплексу України і ефективне входження вітчизняних портів до європейських транспортних мереж.

Приватизація державних стивідорних операторів призведе до появи нових закордонних компаній на ринку портових послуг України. Згідно розрахунків Міністерства інфраструктури України, вже сьогодні великі іноземні інвестори, які очікують початку процесів приватизації, готові будуть інвестувати у портову інфраструктуру України від 1 до 1,2 млрд. доларів США. Це збільшить доходи від портових зборів, платежі за оренду причалів, доходи від податків, призведе до модернізації вантажного устаткування, до появи нових робочих місць.

Пичугина Юлія Валерієвна

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Транспортная отрасль играет важную роль в стимулировании экономической активности, расширении рынков сбыта, обеспечении доступа экономических агентов к ресурсам и является одним из важнейших факторов успешной интеграции страны в мировую экономику.

Благодаря своему удачному географическому расположению, Украина

служит природным транспортным мостом между странами Евросоюза и странами Центральной Азии и Востока. Важнейшим фактором усиления роли транспорта во внешнеэкономической деятельности страны является и транспограничность Украины: она имеет наиболее протяженные границы среди европейских стран.

В современных условиях значительным фактором стало и то, что Западные границы Украины (с Венгрией, Словакией, Польшей) стали общей границей ЕС и Украины. Расширение границ ЕС в значительной степени повлияло на рынок международных перевозок, в первую очередь, вызвав необходимость кардинальной перестройки действующих международных транспортных коридоров (МТК).

Украина обладает достаточно развитой транспортной системой. Часть транспорта в валовом внутреннем продукте Украины составляет 12,1%, в стоимости основных производственных фондов – 14,8% в общем производственном потенциале [1].

Однако, стоит отметить, что на сегодняшний день транспортная система Украины не готова к обеспечению перевозок в необходимых объемах. Вследствие низкого инвестиционного потенциала увеличивается износ транспортных средств, ухудшается состояние транспортной инфраструктуры в целом. Можно наблюдать снижение уровня конкурентоспособности отечественного транспорта на мировых рынках перевозок, которые особенно обострились в условиях вступления в ВТО. При этом растет транспортная составляющая в себестоимости товаров и повышается уровень транспортоемкости ВВП – 7,4 ткм/дол. ВВП, в то время как в развитых странах – 1 ткм/дол. ВВП [2].

Все это в условиях жесткой конкуренции приводит к вытеснению украинских перевозчиков с международных рынков транспортных услуг, снижает качество обслуживания отечественных предприятий и создает реальную угрозу экономической безопасности государства.

Данные проблемы нашли отражение в Концепциях "Развитие транспортно-дорожного комплекса Украины на среднесрочный период и до 2020 года" и "Формирование устойчивой национальной транспортной политики развития всех видов транспорта и стратегий транспортной политики".

Сегодня первоочередными задачами являются ускоренное эффективное развитие транспортной инфраструктуры, создание соответствующей международным стандартам отечественной сети транспортных коридоров и ее дальнейшего интегрирования в транспортные системы Европы.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить первоочередные задачи, выполнение которых должно привести к эффективному функционированию транспортной системы Украины: модернизация и обновление объектов транспортной инфраструктуры, в том числе системы управления; проведение конкурентоспособной тарифной политики; обеспечение прозрачного регулирования тарифов и сборов; проведение либерализации транспорта.

Список использованных источников и литературы

1. Садыков В. М. Концепция развития международных перевозок Украины / В. М. Садыков, Е. В. Клевцова, И. И. Шилько. [Электронный ресурс] / Полтавская государственная аграрная академия – Режим доступа: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf3/37.pdf>
2. Савельева И. В. Разработка конкурентной стратегии развития контейнерного терминала / И. В. Савельева // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2010. – № 33.–С. 5-25

Порохно Наталія Василівна
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК ЛІСОВОГО КЛАСТЕРУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

У багатьох розвинених країнах запорукою активізації економічного розвитку регіонів вважаються кластери. Кластеризація призводить до регіонального зростання зайнятості, росту бюджетних доходів, залучення інвестицій та зростання валового національного продукту. Вказуючи на особливості формування кластерів в Україні, слід звернути увагу на тенденцію формування кластерів по схемі «знизу-вверх». Ініціаторами при цьому виступають підприємці за підтримки регіональної чи місцевої влади. Така взаємодія повинна сприяти зміні психології вітчизняних підприємців, відновленню у них віри у чесну, відкриту та взаємовигідну співпрацю всіх учасників кластеру заради загальної економічної вигоди. Саме кластерам притаманний спільний погляд компаній на проблеми бізнесу на відміну від мереж, які створюються завдяки існуванню спільних цілей компаній.

У найближчій перспективі більшість природних ресурсів будуть наближені до вичерпання. Лісові ресурси є такими, що поновлюються, але потребують налагодженого управління ними. Лісові ресурси Карпатського регіону – одні з найбільших в Україні. Тому кластерний підхід до вирішення проблем лісового сектору української промисловості вважається досить доречним [1,2]. Лісовий сектор Карпатського регіону має такі нагальні проблеми [3]:

- велика кількість підприємств у тіньовому секторі;
- нестача кваліфікованих кадрів;
- невикористаний ріст цін на необроблену деревину;
- відсутність координації у питаннях використання лісових ресурсів;
- великий рівень корупції у лісовому секторі;
- наявність незаконних вирубок лісів.

Діючий кластер деревообробки та меблевого виробництва (ДОМВ) за допомогою форуму спромігся об'єднати зусилля учасників лісового сектору (заготівельники, деревообробники, меблівники, дизайнери, наукові установи, представники влади, громадськість) для вирішення зазначених проблем. Окрім проблем, обговорювалася нова для України тема предметного дизайну та

перспективи його розвитку в Західній Україні. За результатами форуму була створена Рада лісового сектору як дорадчий орган при держадміністрації, метою якої є формування платформи на рівні області для узгодження підходів до використання лісових ресурсів. До складу Ради входять представники найбільших і середніх за розмірами підприємств, очільники управлінь лісовими ресурсами, представники асоціацій та громадських рад. Також до Ради входять керівники департаменту економіки Львівської обласної державної адміністрації та Національного лісотехнічного університету України (НЛТУ) [3].

Всі ці кроки можна вважати першими етапами створення лісового кластеру. Особливість українського менталітету, на нашу думку, до деякої міри заважає співпраці підприємців у вигляді неформальних об'єднань, яким є кластер. Тому виникла необхідність створення Ради лісового сектору саме як державної та формальної організації. В цілому, даний підхід свідчить, що процес поступової консолідації усіх компаній лісового сектору значно прискорюється. Особливого значення набирає спільне представлення інтересів підприємців на внутрішньому ринку та за межами країни з врахуванням поглиблення глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел і літератури

1. Соколенко С. Інвестиційний та інноваційний розвиток Карпатського регіону – кластер лісової і деревообробної промисловості. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/04/investicijnyj-ta-innovacijnyj-rozvytok-karpatskogo-regionu-klaster-lisovoj-i-derevoobrobnoj-promyslovosti/>
2. Кійко О. Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tvd.org.ua/index.php/ua/nauka/mizhnarodni-proekti/34-klasti-analiz>
3. Форум «Кластеру деревообробки та меблевого виробництва 2015». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.domv.lviv.ua/wpfc-forum-2015>

Прокоф'єва Ганна Сіргіївна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ

Сучасний стан розвитку регіонів України є наслідком попередніх етапів та особливостей теперішнього. В результаті в Україні сформувалися регіони, які суттєво відрізняються один від одного за рівнем економічного розвитку.

В останні два роки, коли ведеться війна у східному регіоні України і Крим, окупований Росією, зменшувати ці відмінності між регіонами, зближувати їх рівень економічного розвитку стало значно складніше. Але, зважаючи на зростання ролі регіональної економіки, об'єктивні передумови для більш

комплексного розвитку регіонів сформовані. В цьому процесі, крім об'єктивних процесів, важливу роль відіграє держава, її науково обгрунтована політика. В Україні прийнято Закон про децентралізацію влади і надання самостійності регіонам, реалізація якого в кінцевому підсумку забезпечить гармонізацію економічного розвитку регіонів [1].

Процес децентралізації економічної влади базується на об'єктивному аналізі сучасного стану розвитку економіки регіонів України. Регіони України відрізняються за природними умовами, соціально-економічним розвитком, етно-лінгвістичними, історичними, психологічними, релігійними та культурними особливостями. В залежності від тієї чи іншої ознаки економіку України поділяють на регіони. Так, за історично-економічними характеристиками виділяють старопромисловий, агропромисловий, транспортно-рекреаційний регіони; за економіко-географічним положенням – приморський, придніпровський, прикордонно-гірський, рівнинний[2].

В офіційній статистиці наведені класифікації ще не затверджені, оскільки статистичні дані групуються на основі поділу економіки України на області, який є застарілим, і не відображає сучасні тенденції розвитку економіки регіонів. В сучасних умовах, поруч з чинниками регіонального економічного розвитку важливу роль відіграє просторовий чинник, який є результатом взаємодії економічних агентів, розташованих на даній території. Економічний розвиток регіонів і національної економіки під дією просторового чинника забезпечується не через конкурентне, а через кумулятивне зростання. Просторовими чинниками виступають агломераційні ефекти, ефективні урбаністичні структури, сприятливий інвестиційний клімат в регіоні, рівень розвитку регіональної інфраструктури тощо.

Процес кумулятивного зростання передбачає дію усіх чинників, що визначають особливості регіонального розвитку. Результати такої їх дії можуть бути як позитивними, так і негативними. При визначенні рівня кумулятивного зростання слід враховувати вплив на продуктивність праці в регіоні, економії від масштабу виробництва, технічного прогресу, структури виробництва, сприятливість до нововведень провідних галузей регіону. Кумулятивне зростання передбачає саморозвиток регіону за рахунок використання конкурентних переваг регіону, внутрішніх чинників і можливостей взаємодії з іншими регіонами. При такому підході національна економіка розвивається на базі саморозвитку і взаємодії регіонів, а не на основі конкурентного розподілу ресурсів між регіонами, тобто змінюється філософія організації національної і регіональної економік.

Аналіз рівня економічного розвитку регіонів України передбачає вирішення проблем нерівномірного розподілу доходів між регіонами, різниці у темпах зростання виробництва, в рівнях безробіття, в соціальних показниках. Слід враховувати також політику, економічну та соціальну історію України, складнощі системних перетворень.

Список використаних джерел і літератури

1. Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)».
– Електронний ресурс. – Режим доступу:
http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55812
2. Семенов В.Ф.Регіональна економіка / В.Ф.Семенов, Т.О Проценко; [навчальний посібник]
- К.: МП "Леся", 2009. – 708 с.

Пугачова Наталія Миколаївна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АСИМЕТРИЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку держави є регіональна політика держави, яка має бути направлена на забезпечення соціальної справедливості, досягнення стратегічних цілей економічного розвитку, тому одним із її ключових завдань є вирівнювання розвитку територій та зменшення міжрегіональної соціально-економічної асиметрії.

З точки зору регіонального розшарування визначають три його типи: симетричний, нейтральний та асиметричний. Симетричний – це тип регіонального розвитку, при якому розрив у рівні соціально-економічних регіональних показників скорочується за визначений період. При нейтральному типу розвитку – співвідношення регіональних показників протягом періоду залишається незмінним. Асиметричний – це тип регіонального розвитку за визначений період, за якого регіони, які мають відносну перевагу по будь-якому соціально-економічному показнику на початку періоду, в подальшому її нарощують, а регіони, що мають відносне відставання, його збільшують.

Отже, соціально-економічна асиметрія регіонів – це стійкі у просторі та часі відхилення умов і результатів соціально-економічного розвитку регіонів відносно системи встановлених соціальних стандартів та рівнів економічного розвитку, які заважають стабільному економічному зростанню країни та її регіонів, підвищують імовірність виникнення кризових ситуацій, гальмують соціально-економічні перетворення в країні. Але асиметрія – це об'єктивне явище, яке притаманне регіональним ландшафтам будь-якої країни та є однією із закономірностей розвитку економіки. Причому, асиметрію регіонів можна розглядати як з точки зору негативних, так і з точки зору позитивних наслідків.

Для аналізу нерівномірності регіонального розвитку використовують декілька термінів, зокрема: «асиметрія», «диспропорція», «диференціація», «дивергенція», що свідчить про відсутність одностайного підходу до трактування змісту поняття «диференціація розвитку регіонів». Всі ці поняття використовуються вченими для дослідження проблем регіонального розвитку та характеристики територіальних диспропорцій. Багатьма фахівцями вважається найбільш доцільним використовувати термін «асиметрія», який на відміну від інших, майже тотожних понять, є не лише більш ємною,

універсальною і загальною формою економічного розвитку, але й рушійною силою суспільного прогресу, оскільки виступає інструментом одночасного і виявлення, і тимчасового розв'язання його суперечностей.

Існує три основних підходи для оцінки асиметрії: 1) рейтинги, або комплексне оцінювання регіонального розвитку; 2) методи дослідження нерівності в доходах; 3) індикатори з математичної статистики.

Для України на сучасному етапі характерною є тенденція поглиблення всіх типів регіональних диспропорцій. І вирішення цієї проблеми має особливе значення для економіки країни. Для проведення класифікації регіонів України, найбільш прийнятними вихідними об'єктами слугують існуючі одиниці адміністративного поділу, що мають високу внутрішню однорідність – це області України та адміністративні райони областей. Тому для вирішення проблеми асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та пошуку шляхів усунення негативних наслідків асиметрії має бути реалізована ефективна регіональна соціально-економічна політика, а також розподілені повноваження між суб'єктами підприємницького, міського, регіонального та національного рівнів. При цьому активізація соціально-економічного життя в регіонах стимулює економічне зростання всієї країни.

Список використаних джерел і літератури

1. Шпак А. Концептуальні підходи до визначення просторової асиметрії розвитку регіонів // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки – 2015. – № 4.Т.1 – С. 213-218.
2. Вахович І. М. Теоретичні засади дослідження територіальних асиметрій сталого розвитку / І. М.Вахович, О. Є. Табалова // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 129–141.
3. Тищенко О. П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія, визначення та оцінка / О. П. Тищенко // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 55–64.
4. Колчков В.А. Соціально-економічні асиметрії регіонального розвитку України (сутність та шлях подолання) / В. Колчков // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2012. – № 1(13). – С. 12–17.

Сідлецька Оксана Станіславівна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Сучасні умови функціонування переробних підприємств характеризуються постійною економічною турбулентністю, високим рівнем конкуренції, що зумовлює жорсткі вимоги до якості товарів, необхідність гнучко реагувати на постійні, як зовнішні так і внутрішні зміни ринкового середовища.

Успіх сталого і довгострокового розвитку підприємств за таких умов залежить від здатності передбачити і змінювати структуру виробництва та

управління, розробляти і впроваджувати нові види продукції, правильно планувати обсяги виробництва товарів, інвестицій і доходів. З метою виявлення напрямків діяльності необхідно формувати ефективну стратегію розвитку підприємств. Формування конкурентоспроможної позиції діяльності підприємств слід починати з аналізу внутрішніх резервів, а також можливостей, які є за межами господарської діяльності підприємства. Це фактично формує його ринкову поведінку і визначає політику на перспективу. Підприємство повинно мати визначені цілі і уявлення про те, чого воно хоче досягнути, тобто усвідомити для себе стратегію розвитку і напрямки дій. Цілі повинні встановлюватись таким чином, щоб не перевищувались ресурсні можливості підприємства і виконувались усіма його підрозділами.

Бізнес не може не враховувати і не поєднувати аналіз внутрішніх проблем із зовнішніми аспектами своєї діяльності, які необхідно втілювати в розробку стратегії розвитку. Особливу увагу слід приділити сучасному ринку, адже конкуренція щодо продуктів та послуг стала особливо жорсткою [1, с. 44].

Щодо переробної галузі, то вона є однією з найважливіших складових економіки України, яка здатна виробляти конкурентну продукцію та забезпечити надходження до бюджету. Вона має свої особливості формування стратегії розвитку. Дослідження свідчать, що єдині підходи до формування стратегій підприємств практично відсутні, бо сфери їх діяльності мають свої особливості. Це пов'язано з постійними змінами у конкретній галузі, невизначеністю факторів зовнішнього середовища, професійним підходом до розробки стратегії по всіх напрямках діяльності. Урахування факторів впливу є головною умовою успіху підприємства та забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Всі ланки виробництва кінцевої продукції від виробництва сировини до готової продукції функціонують у режимі організаційного відокремлення і кожний суб'єкт керується своїми господарськими інтересами. Побудувати єдину економічну політику можна тільки на базі спільних економічних інтересів [2, с. 304].

В сучасних умовах існують проблеми, які стосуються ресурсного забезпечення переробних підприємств, вирішення яких надасть можливість збільшити обсяги виробництва і підвищити якість продукції. Одним із важливих шляхів у вирішенні цього складного завдання є інтеграція між виробниками сировини та її переробниками, яка повинна відобразитись при формуванні стратегії переробних підприємств.

Керівництво фірми повинно змінювати чи переглядати свою політику відносно тих умов, які не відповідають реалізації стратегії. Значний вплив на реалізацію стратегії має врахування того, щоб усі ланки підприємства діяли злагоджено з урахуванням місії і цілей фірми. Кожний наступний крок сформованої стратегії може бути здійснений тільки тоді, коли середовище, в якому знаходиться підприємство, допускає його здійснення.

Конкретизація реалізації стратегії фірми повинна відображатися в системі показників. Індикаторами ефективною реалізації обраної стратегії можуть бути: розміри ринку, який контролює фірма; зростання обсягів прибутку в порівнянні з прибутковістю конкурентів; обсяг продаж фірми; прибуток у розрахунку на акцію; прибуток на капітал тощо.

Здійснюючи аналіз обраної стратегії, стану і вимог зовнішнього середовища, перевіряється відповідність її інтересам основних суб'єктів з врахуванням факторів динаміки ринку, динаміки розвитку життєвого циклу продукту, наслідком її реалізації з точки зору появи нових конкурентних переваг [3, с. 53].

На етапі реалізації стратегії оцінка зробленого вибору має здійснюватися за допомогою запропонованої системи показників оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Зростання рентабельності збуту продукції, підвищення ліквідності і прискорення оборотності активів свідчить про посилення позиції підприємства в переробній галузі. Покращення основних фінансово-економічних коефіцієнтів свідчить про успішний вибір оптимальної стратегії та дієвість її реалізації.

Постійний моніторинг значень рекомендованих показників дозволить контролювати процес реалізації обраної стратегії.

Найбільш ефективною стратегією є та, яка не потребує радикальних змін.

Розробка і реалізація стратегії є головною умовою успіху підприємства та забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Список використаних джерел і літератури

1. Вініченко І. І. Розробка стратегії розвитку переробних підприємств системи АПК / І. І. Вініченко, Д. В. Маховський // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 9. – С. 43-46.
2. Костевич Н. О. Розробка заходів і напрямів забезпечення конкурентних переваг підприємства / Костевич Н. О., Пітка Т. І. // Вісник КНУТД. – 2012. – №6. – С. 303-308.
3. Салига С.Я. Формування стратегічного маркетингу на промислових підприємствах: монографія / С. Я. Салига, І. А. Каладжи. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2009. – 167 с.

Січняк Олексій Олександрович

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі суспільного розвитку неможливо казати про автономність певної економічної системи або розглядати її незалежно від оточення і глобальної системи господарства в цілому. Все це значно ускладнює реалізацію бюджетно-податкової політики та державне регулювання економікою в цілому. Щоб зрозуміти, які процеси розвиваються в окремій

національній економіці та яким чином держава може впливати на економічну систему, необхідно розглянути аналогічні процеси в світовому масштабі.

Вивчаючи періодичні видання та дані інформаційних агентств, що висвітлюють новини в економічній сфері, були виділені такі основні характеристики глобального економічного середовища:

1. Глобальні інтеграційні процеси та взаємозалежність майже всіх елементів світової економічної системи. Внаслідок розвитку міжнародної торгівлі, глобальних процесів поділу праці і міжнародної виробничої та фінансової кооперації було сформовано транснаціональні зв'язки, які можуть об'єднувати як окремі країни, так і певні їх регіони (кластери), формуючи відповідні економічні простори. Дані зв'язки здатні транслиувати не тільки корисний ефект, а й негатив. Так, відчутне економічне зростання дає позитивний імпульс усій системі, оскільки утворюється «вільний» ринковий простір. З іншого боку, суттєвий економічний спад призведе до скорочення оптимальних обсягів ринку, а від так до негативної економічної динаміки.

2. Глобальні процеси фрагментації. Наслідком становлення глобального простору стали такі явища, як міграція капіталу, «відтік мізків», трансферт технологій тощо. В залежності від контексту економічної динаміки та місця національної економіки в системі глобального господарства ці процеси можуть мати як позитивний, так і вкрай негативний вплив. Тому більшість країн-учасників глобальної економічної системи намагаються сформувати механізми захисту від негативного впливу з боку глобальної кон'юнктури, що здійснюється шляхом впровадження обмежень та бар'єрів для торгівлі, фінансових операцій і переміщення населення або окремих економічних благ. Протекціоністські заходи нерідко доповнюються намаганням формувати альтернативні регіональні зв'язки, наприклад, регіональні торговельні угоди (трансатлантична, європейська, євразійська, азійсько-тихоокеанська тощо) на противагу СОТ).

3. Високий рівень інтенсивності та динаміки процесів. Система світового господарства включає в себе значну кількість суб'єктів господарювання із надскладною системою зв'язків. В умовах ізоляції система такого масштабу має значний рівень ентропії, а в реальності існує потреба врахування значної кількості інших факторів, коли динаміка структури системи і динаміка процесів у ній будуть пропорційні рівню її нестабільності. При чому, чим нижчий масштаб елементу системи, тим більша динаміка зовнішнього середовища для нього і навпаки. Такі умови, в свою чергу, спричиняють потребу з точки зору суб'єктів господарювання нарощувати інтенсивність господарських процесів з метою підвищення власної мобільності.

4. Високий рівень конкуренції. На глобальному рівні конкуренція проявляється у більш складному агрегованому виді. Вона включає в себе конкуренцію між суб'єктами різної природи (держава, корпорація, суспільні та релігійні інститути) та носить асиметричний характер протидії.

5. Значна ступінь ворожості. Складність конкурентних відносин, значна кількість учасників та несприятливі умови існування надають конкурентним відносинам високу ступінь ворожості. Конкуренція починає являти собою боротьбу за життєвий (ринковий) простір у формі знищення (або залежності) фактичних та потенційних конкурентів як основної мети.

У сукупності дані фактори призводять до зниження ефективності державного впливу на економіку (його непрогнозованості і нечутливості до нього), руйнуванню системи взаємодії між державою та економікою країни, а власне й суспільством. В умовах глобальної економічної кризи державне регулювання потребує безпосереднього втручання в економічні процеси, зокрема, й імперативними методами. Здійснювати таке, досить грубе, втручання в економіку порівняно ефективно можна лише при дотриманні двох умов: 1) чіткої системи кроків в рамках стратегічного управління; 2) вагомої участі держави у процесі генерації ВВП (незалежно від того йде мова про значні соціальні трансфери або інвестиції в державний сектор).

Дані задачі можна ефективно реалізувати в рамках ефективного реалізації бюджетно-податкової політики з акцентом на її стратегічному рівні. Необхідність використання довгострокового планування та бюджетно-податкової стратегії не в останню чергу обумовлена неможливістю здійснювати цілеспрямований управлінський вплив на економіку, обмежуючи зміст бюджетно-податкової політики лише тактичним рівнем. Сучасний рівень інтенсифікації життя вплинув, зокрема, і на управлінські процеси, тому реальне управління, тим більше на макрорівні, носить значною мірою інерційний характер. Це означає, що будь-який точковий вплив, який не є частиною системи довгострокових впливів із прогнозованим результатом (плану, стратегії), може негативно вплинути як на побудовану систему важелів управління, так і створити неочікуваний результат в об'єкті управління під дією зовнішніх до економіки країни впливів. За таких умов економічна система стає заручником глобальної кон'юнктури та бюджетного балансу, що так чи інакше, але відповідно до закону розвитку систем призведе до її зникнення.

Таким чином, стратегічний рівень управління дозволяє пов'язати фундаментальні ідеологічні установки держави (бюджетно-податкова доктрина), ресурси держави та реальні умови її існування при реалізації державної політики у сфері оподаткування та державних видатків. З огляду на актуальність даної теми, подальшої розробки та вдосконалення потребує понятійний апарат, особливо в площині формування цілісної узгодженої системи наукових визначень, які ю повною мірою відображали економічні реалії.

Skalik Mirosława
Instytut Ekonomii i Zarządzania
Akademia Polonijna w Częstochowie

CZYNNIKI DETERMINUJĄCE ROZWÓJ REGIONÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Postępujące procesy globalizacji oraz regionalizacji przyczyniły się do zwiększenia dysproporcji w rozwoju społecznym i gospodarczym pomiędzy różnymi regionami. Należy jednak pamiętać, że region to nie tylko instytucje powstałe w wyniku podziału administracyjnego, ale także ludzie zamieszkujący dany obszar i organizacje w nim działające [11, s. 309].

Rozwój regionalny jest procesem ekonomicznym, który polega na transformacji zewnętrznych i wewnętrznych czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi oraz przyczynia się do podniesienia poziomu życia ludności [6, s. 29; 3, s. 16]. To „[...] zharmonizowane systematyczne działanie społeczności lokalnej, władzy lokalnej oraz pozostałych podmiotów funkcjonujących w gminie zmierzające do kreowania nowych i poprawy istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenia korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienia ładu przestrzennego i ekologicznego” [1, s.11]. To prowadzenie działań na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego danej jednostki terytorialnej z wykorzystaniem jej zasobów, uwzględnieniem potrzeb mieszkańców oraz przy ich udziale w podejmowanych działaniach [8, s. 37]. Podstawowym warunkiem rozwoju regionalnego jest wzrost gospodarczy, tj. zwiększenie produkcji dóbr i usług poprzez zwiększenie wykorzystywanych czynników produkcji oraz poprawę ich efektywności [3, s. 16].

Do podstawowych czynników rozwoju regionalnego należy zaliczyć [10, s. 9]:

1. kapitał ludzki i społeczny – determinowany przez strukturę wiekową i wykształcenie społeczeństwa, wielkość i produktywność zasobów pracy, tradycje kulturowe, normy zachowań społecznych, powiązania między podmiotami, instytucjami i obywatelami;

2. strukturę gospodarek regionalnych i poziom ich innowacyjności;

3. kapitał rzeczowy i finansowy – majątek trwały jednostek gospodarki narodowej, poziom i struktura nakładów inwestycyjnych, dostępność źródeł finansowania rozwoju;

4. zasoby materialne (fizyczne) danego regionu obejmujące infrastrukturę techniczno-ekonomiczną i społeczną, infrastrukturę komunalną i ochrony środowiska, warunki środowiska przyrodniczego, warunki dla lokalizacji inwestycji, czyli czynniki decydujące o dostępności komunikacyjnej regionu oraz jego powiązaniach z krajowym i międzynarodowym transportem;

5. jakość i sprawność administracji publicznej, a także zdolność instytucjonalną do zarządzania rozwojem.

Z pojęciem rozwoju wiąże się pojęcie konkurencyjności. Zgodnie z definicją OECD, konkurencyjność oznacza zdolność firm, sektorów, regionów, krajów czy obszarów ponadnarodowych do generowania wysokich przychodów czynników produkcji, czyli pracy, kapitału i technologii oraz wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej [13, s. 11-13].

Przyjmuje się, że miarą rozwoju regionalnego jest zdolność konkurowania w sferze gospodarczej i społecznej z regionami europejskimi. Istotną przesłanką rozwoju regionalnego jest wzrost konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Konkurencyjność regionów to ich zdolność do dostosowania się do zmieniających się warunków w celu utrzymania bądź poprawy pozycji na rynku w stosunku do innych regionów [12, s. 9]. To również zbiór cech, które decydują o atrakcyjności regionu z punktu widzenia zamieszkania lub prowadzenia działalności [10]. Zatem konkurencyjność regionalna to zdolność do kreowania nowoczesnych struktur gospodarczych, które przynoszą coraz większą wartość dodaną, jak również coraz efektywniejszego wykorzystywania szans rozwojowych, jakie tkwią w specyficznych cechach regionu [4, s. 59-60]. O konkurencyjności gospodarki decyduje przede wszystkim zdolność do produkowania i oferowania dóbr i usług, które znajdują nabywców zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym [5, s. 134].

Współczesny rozwój regionu zdeterminowany jest wieloma czynnikami ekonomicznymi, społecznymi i ekologicznymi, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność poszczególnych regionów. Możliwości rozwoju regionów zależą od ich wewnętrznych zdolności i potencjałów endogenicznych, jak również od zewnętrznego otoczenia. Rozwój każdego regionu zależy nie tylko od potencjału ludzkiego, innowacyjnego, infrastrukturalnego, finansowego, ale także instytucjonalnego. Niezwykle istotne znaczenie mają wysokie kwalifikacje ludzi oraz nowoczesna infrastruktura. Szczególne miejsce w polityce rozwoju regionalnego zajmują: wiedza, badania naukowe, nowe kwalifikacje i umiejętności oraz zdolności przywódcze i inicjatywy lokalne [2, s. 140].

Polityka regionalna prowadzona przez organy władzy publicznej, która ma na celu podniesienie konkurencyjności regionu, powinna uwzględniać interesy przedsiębiorstw funkcjonujących w danym regionie. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w znaczny sposób wpływa bowiem na procesy aktywizacji gospodarki regionu, między innymi poprzez tworzenie nowych miejsc pracy [7, s. 34].

Proces rozwoju regionalnego uzależniony jest także od zasobów finansowych. Możliwość korzystania ze środków budżetu Unii Europejskiej stanowi niezwykle istotny czynnik rozwoju. Dużą rolę w tym względzie odgrywa dobrze przygotowana kadra administracji rządowej i samorządowej.

Konkurencyjność regionu zależy zatem między innymi od [3, s. 22-23]:

– atrakcyjności oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych mieszkańców, inwestorów oraz odwiedzających region,

- silnych stron regionu, do których należy zaliczyć strukturę gospodarczą, infrastrukturę, system edukacyjny,
- siły eksportowej, którą tworzą produkty będące marką i wizytówką danego regionu,
- produktywności, tj. relacji między potencjałem, którym dysponuje region, a sektorami ekonomicznymi wykorzystującymi ten potencjał.

Reasumując należy stwierdzić, że proces rozwoju regionalnego uzależniony jest od wielu czynników, które powstały w historycznym procesie rozwoju gospodarczego oraz w wyniku integracji europejskiej. Postępujący proces integracji i globalizacji prowadzi zarówno do przyspieszenia rozwoju, jak również może powodować powstawanie określonych barier. Niezwykle istotne jest opracowanie i przyjęcie przez organy władzy publicznej spójnej strategii rozwoju pozwalającej wykorzystać mocne strony danego regionu oraz pojawiające się szanse, a tym samym przezwyciężyć bariery i zagrożenia. Dzięki właściwie opracowanej i wdrożonej strategii każdy region, nawet najsłabiej rozwinięty, ma możliwość stać się konkurencyjnym na rynku.

Bibliografia

1. Brol R., Rozwój lokalny – nowa logika rozwoju gospodarczego, w: Gospodarka lokalna w teorii i praktyce, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998.
2. Bury P., Polityka finansowa samorządu jako narzędzie konkurencji jednostek terytorialnych, Prace Naukowe AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004.
3. Filipiak B., Kogut M., Szewczuk A., Ziolo M., Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
4. Klamut M. (red.), Konkurencyjność regionów, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1999.
5. Klasik A., Strategie regionalne. Formułowanie i wprowadzanie w życie, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2002.
6. Kosiedowski W., Teoretyczne problemy rozwoju regionalnego, w: Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki, TNOiK, Toruń 2001.
7. Marszał T., Markowski T., Konkurencyjność regionów jako element polityki przestrzennej, w: Współczesne problemy rozwoju regionalnego, red. T. Marszał, KPZK PAN, z. 180, Warszawa 1998.
8. Parysek J., Rola samorządu terytorialnego w rozwoju lokalnym, w: Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej, red. J. Parysek, PWN, Warszawa 1995.
9. Patrzałek L., Finanse samorządu terytorialnego, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2004.
10. Rozwój regionalny w Polsce, Raport 2009, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, maj 2009.
11. Światowy G., Lisewska J., Internetowe partnerstwo w budowaniu więzi organizacyjnych w regionie, w: Partnerstwo w regionie, red. J. Karwowski, PTE, Szczecin 2004.
12. Winiarski B., Konkurencyjność: kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej? w: Konkurencyjność regionów, red. M. Klamut, Wydawnictwo AE, Wrocław 1999.

13. Zielińska-Głębocka A., (red.), Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
14. www.funduszezstrukturalne.gov.pl [24.06.2016].

Скороход Ірина Петрівна
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Охорону здоров'я розглядають як певне регулювання державою спеціалізованим комплексом організацій, які надають лікувально-профілактичні послуги. Але структура і сутність медицини набагато складніша за просту сукупність спеціалізованих закладів. Головною метою системи охорони здоров'я на сучасному етапі трансформаційної економіки є впровадження в практичну діяльність якісно нових моделей інфраструктури. Саме здоров'я населення є фактором довготривалого стійкого економічного зростання, підвищення національного доходу. Воно може впливати на соціальний добробут, сприяючи економічному зростанню і зменшенню бідності населення. Таким чином, основним показником розвитку держави слід вважати підвищення рівня охорони здоров'я.

До основних функцій медичного страхування, в сучасному розумінні, можемо віднести: акумуляційну, формування спеціального страхового фонду; компенсаційну, відшкодування збитків при страховому випадку; превентивну, фінансування та організація комплексу заходів щодо попередження настання страхового випадку.

Медичне страхування можуть проводити в обов'язковій та добровільній формах [1, с. 56]. При цьому сучасна система медичного страхування в Україні представлена добровільним медичним страхуванням, яке активно провадять страхові компанії. Страхові компанії в Україні складаються з двох видів: страхові компанії «Life» та страхові компанії «Non-life». Різниця між даними видами в тому, що одні компанії займаються ризиковим страхуванням, а інші – страхуванням життя. Ризикове страхування (non-life) – це договори на короткостроковий період (період рік або менше), під час якого людина або організація знаходяться під страховим захистом [2, с. 140].

Слід зазначити, що українські фахівці, які здійснюють добровільне медичне страхування, входять до лідерів українського страхового ринку, мають понад 10 років досвіду роботи за умов відсутності податкових пільг для підприємств та громадян з цього виду страхування

Відповідно до цього, впровадження системи обов'язкового медичного страхування (ОМС), на думку багатьох науковців, враховуючи досвід інших країн та сучасний стан фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я, є

неминучим. З іншого боку, в Україні у зв'язку з відсутністю законодавчої бази і низького рівня фінансування системи охорони здоров'я, система ОМС практично не діє. В результаті Україна залишається єдиною в Європі країною, де відсутнє обов'язкове медичне страхування.

Становленню і розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні заважає ціла низка проблем. Перша проблема стосується того, що держава поки що не може залучити додаткові джерела фінансування ОМС. Друга проблема – це неготовність до ОМС страхових компаній, багато з яких продають поліси добровільного медичного страхування більше 10 років, і не готові до подальшого вдосконалення діяльності. Відчувається наявність не досить ефективних та прозорих важелів управління в галузі медичного страхування [4, с. 96]. І, нарешті, неготовність вітчизняної галузі охорони здоров'я до введення цього виду страхування, до раціонального використання коштів, а також відсутність механізмів, стимулюючих покращення медичних послуг без збільшення їх вартості

Список використаних джерел і літератури

1. Заруба О. Страхова справа: підручник / О. Заруба. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 321 с.
2. Григораш Т. Перспективи розвитку медичного страхування на ринку страхових послуг в Україні / Т. Григораш, Ю. Кіріченко // Економічний простір. – 2011. – № 56 (2). – С. 138-148.

Чайковская Марина Петрівна

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЙ МОНЕТИЗАЦИИ МОБИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Стремительные темпы роста мирового рынка мобильных технологий приводят к трансформации форм и методов маркетинговой деятельности, снижению эффективности традиционных маркетинговых инструментов, открывают новые возможности осуществления глобальных сетевых мультимедийных персонифицированных взаимодействий в виртуальной среде. Из 7,1 млрд. населения планеты более 5 млрд. используют минимум одно мобильное устройство. С 2013 года популярность маркетинга на стационарных компьютерах пошла на спад, выводя на первый план перспективный метод цифрового маркетинга - мобильный маркетинг. Аналитики предсказывают рост доходов от мобильных приложений к 2017 году в США и Германии – в 3,5 раза, в Великобритании и Бразилии – в 3,2 раза, во Франции – в 3 раза, в Канаде – в 2,2 раза, в Японии – в 1,8 раза и в Южной Корее – в 1,5 раза. В 2015 году доходы от продажи рекламы внутри приложений выросли на 93% [1].

Мобильный маркетинг специалисты [2, с. 367] рассматривают, как комплекс акций, мероприятий и кампаний, осуществляемый с помощью мобильных устройств посредством сотовой связи SMS (Short Message Service), для продвижения товаров и услуг; как один из приоритетных методов цифрового маркетинга. Однако, по статистике 54% дохода от приложений приходится на 2% всех разработчиков, что обусловлено не столько технологическими, сколько институциональными проблемами, такими как:

- отсутствие унифицированных стандартов взаимодействия и стратегии;
- проблемами кросскультурных и кроссплатформенных коммуникации;
- регулирование вопросов информационной безопасности и конфиденциальности данных, совершенствования платежных систем [3, с. 193].

Одним из направлений решения данных проблем является формирование унифицированных стандартов взаимодействия, платформ и стратегий монетизации. Проведенный анализ позволил выявить условия применимости, преимущества и недостатки основных современных стратегий монетизации в мобильном маркетинге (см. табл. 1).

Таблица 1

Стратегии монетизации приложений в мобильном маркетинге

	Условия применимости	Преимущества	Проблемы
Paid Apps	- уникальный контент и дизайн, - отсутствие на рынке крупных конкурентов	-разработчик получает доход с каждого скачивания; - отсутствует баннерная реклама, - использование инновационных тактик для привлечения новых пользователей	- конкуренция с бесплатными приложениями; - до 30% от стоимости приложения отходит торговой площадке.
In-App Purchase	рекомендуется для сетевых версий	-позволяет, создавать огромную базу клиентов; - возможность монетизировать каждого клиента; - более глубокое вовлечение пользователя в приложение; - снижает риск потерять клиента	- часть дохода уходит в пользу торговой площадки.
Free, But With Ads	рекомендуется для бесплатных приложений	-быстрый прирост пользователей; - нет проблем с поиском рекламодателя	-реклама забирает полезное пространство экрана у пользователя
Freemium	бизнес-модель интернет-стартапов и приложений для смартфонов	- пользователи получают базовые опции на безвозмездной основе; - доступ по подписке к расширенному функционалу; - привлечение	- высокие риски; - риск не привлечь пользователя (узкий контент); -риск не заинтересованности в

«Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища»

		пользовательской базы без затрат ресурсов на дорогостоящие рекламные кампании или на традиционный штат менеджеров по продажам	покупке пользователя (широкий контент); - риск потери большой части аудитории (бесплатный контент).
Paywalls (Subscriptions)	-интересный контент; -оптимальная, удовлетворяющая подписчика стоимость услуги	- регулярная плата за пользование сервисом; - получение доступа на время подписки к ресурсам приложения; - базовый объем контента бесплатно; - оплата полного доступа на определенное время	- доступ к контенту, а не к возможностям программы; - дополнительные (скрытые) платежи.

Джерело: складено автором

Таким образом, в условиях виртуализации и глобализации грамотно спланированная и реализованная стратегия позволяет с самых первых дней привлечь большое количество заинтересованной аудитории и начать ее монетизировать. Затраты на мобильные каналы коммуникации в стандартных маркетинговых акциях составляют 5-10% от бюджета мероприятия, отклик же может достигать и до 80-90%, что в условиях сокращения рекламных бюджетов кризисного периода является приоритетным.

Список использованных источников и литературы

1. The Digital Marketing Landscape in 2016 [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.smartinsights.com/internet-marketing-statistics/the-digital-marketing-landscape-2016/>
2. Окландер М. А., Романенко О. О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу // М. А.Окландер, О. О Романенко //Економічний вісник національного технічного університету України КПІ. – Київ: КПІ, 2015(12). – С. 362-371.
3. Чайковська М. П. Проблемы моделирования маркетинговых коммуникаций в цифровом маркетинге/ М. П. Чайковська// Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції "Маркетинг і цифрові технології". – Одеса: ОНПУ ТЕС, 2016. – С. 192-194.

Черняхович Нина Александровна

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Институционализация экономических отношений предполагает создание новых и развитие существующих институтов, что влияет на разрешение не только экономических, а также социальных вопросов благодаря активизации инвестиционной, инновационной, внешнеэкономической и других видов деятельности субъектов хозяйствования.

Переход к новому этапу мирового цивилизованного развития, к постиндустриальному, информационному обществу, которое базируется на экономике знаний, человеческом и социальном капитале, в современных условиях формирует новую институциональную парадигму развития международных экономических отношений [1, с. 23].

Следует отметить, что на формирование институциональной модели международных экономических отношений традиционно влияют такие факторы: существующий характер национальных экономических отношений; степень интеграции национальной экономики в мировое хозяйство; историко-политические и правовые традиции развития международного сотрудничества каждого отдельного государства [2-3]. В тоже время к современным факторам, способствующим обеспечению решения как внутринациональных, так и межгосударственных проблем, следует отнести объективные условия интеграции, регионализации и глобализации мировой экономики. Так, активизация международного экономического взаимодействия в условиях усиления интеграционных процессов в современной мировой экономике является одной из форм проявления глобализации и реализуется через механизм институциональной конкуренции.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. показал, что несовершенство институционального обеспечения глобальных взаимодействий в международной экономике проявляется в очевидном несоответствии действий регуляторных органов зарубежных стран реальным долговым и бюджетным проблемам. В некоторых государствах подвергают глубокому сомнению существующие правила, не рассматривают их как общие или приемлемые и придерживаются собственных институциональных позиций, что может свидетельствовать о незавершенности институционализации хозяйственного взаимодействия экономик зарубежных государств или невозможности этой институционализации в таком крупном региональном, международном образовании [4].

В связи с этим на современном этапе развития мирового хозяйства усиливается потребность в институционализации международной экономической системы через создание новых институтов, модернизацию действующих, создание новой институциональной среды для всех участников глобальной экономики, где важная роль должна отводиться функции контроля и надзора за основными участниками глобального, а особенно финансового рынка. Под воздействием институционализации глобальная экономика будет конституировать новый характер совокупности экономических отношений между субъектами глобальной экономической системы, что позволит не только разрешить проблемы нестабильности, но и определить направления перспективного развития мировой экономики.

Список использованных источников и литературы

1. Нуреев Р. М. Институциональная парадигма предмета экономической теории. / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латова. // Научные труды Дон НГУ. – 2005. – Выпуск 89-1. – С. 20-26.
2. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. / А. Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2012. – 591 с.
3. Ягодкина В. М. Факторы, виды и направления развития институционализации мировой экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-vidy-i-napravleniya-razvitiya-institutsionalizatsii-mirovoy-ekonomiki>
4. Ткач А. А. Институциональная парадигма теории рыночной инфраструктуры. Экономика развития. / А. А. Ткач. – Х.: ХДЕУ, 2005. – № 1. – С. 89-93.

Шебаніна О. В.

Миколаївський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ

Використання традиційних кейнсіанських методів державного регулювання економіки призвело до бюрократизації державного апарату, необґрунтованого зростання державних витрат і надмірного розширення соціальних програм. Яскравий приклад утілення ідей неоконсерваторів – реалізована фінансово-економічна політика М. Тетчер, прем'єр-міністра Великобританії (1979-1990 рр.), згідно з якою в контексті реалізації бюджетної політики варто виділити 2 важливих правила: «золоте» і «стабільного інвестування». У першому йдеться про те, що впродовж економічного циклу уряд має проводити запозичення (у тому числі використовувати доходи від приватизації) тільки з метою інвестування і не може направляти їх на фінансування поточних витрат. У другому – що впродовж економічного циклу частка державного боргу у ВВП має утримуватися на стабільному та обґрунтованому рівні. Зазначені проблеми особливо актуальні і для української економіки [3]. Отже, роль інвестицій як стимулу економічного зростання та стабілізації суспільних процесів – найважливіша.

Системний підхід до визначення головних пріоритетів та напрямів інвестиційної політики держави повинен враховувати особливості регіонального розвитку – галузевої спеціалізації, рівня економічного розвитку території, особливості та традиції виробництва та споживання, соціальні, демографічні та екологічні аспекти території, можливості місцевої влади впливати на інвестиційне середовище.

Існує суттєве протиріччя між потенціалом виробництва і можливостями щодо фінансування, яке є показником недосконалості інвестиційної діяльності в агросфері країни. Все це вказує на необхідність використання усього комплексу важелів (державних й ринкових) для формування інвестиційного забезпечення аграрного виробництва регіону та країни.

До основних важелів державного регулювання відносимо цінову політику в аграрній сфері, яка на сучасному етапі не формує еквівалентний міжгалузевий обмін; податкове законодавство, яке повинно сприяти інноваційним процесам та розширеному відтворенню; бюджетну політику, що включає субсидії, дотації, видатки; грошово-кредитну політику; розвиток наукової сфери – фундаментальних та прикладних дисциплін; кадрове забезпечення, що включає освіту працівників та ін.

Важливим завданням для кожної країни є досягнення високого рівня самозабезпечення агропродовольчою продукцією не тільки по тих видах, у виробництві яких Україна має порівняльні переваги (зернові, олійні), а й по тих, які вона вимушена імпортувати внаслідок кліматичних умов, що зумовлюють сезонність, або, навіть, неможливість виробництва [1]. В цьому випадку можна використовувати стимулюючий механізм оподаткування, агровиробника пільговий відсоток за кредитом, лізинг, впроваджувати результати наукових досліджень та інновації, які розроблені в державних інститутах та потребують апробації.

Соціально-економічні норми і нормативи – один із найважливіших засобів державного регулювання. Вони є базовим елементом при розробці територіальних планів, а також при обґрунтуванні плану розвитку країни загалом. Але на практиці нормативи або не обґрунтовані, або не виконуються [2].

На регіональному рівні майже відсутнє інформаційне-консультаційне забезпечення інвестиційної політики. Інвестиційні проекти, які пропонують місцеві органи влади, не досконалі та не визивають жодного інтересу українських та іноземних інвесторів.

Миколаївська область вважається одним із регіонів інтенсивного землеробства в Україні. Загальна площа сільськогосподарських угідь перевищує 2 млн. га (займає близько 5% площ України), з яких 1,7 млн. га становить рілля.

У 2015 році Миколаївська область виробила 483 тис. т овочів, що становить 98,1% до обсягів 2014р. Взагалі, кожного року скорочення виробництва овочів становить від 2 до 12%. Для відновлення науково обґрунтованих норм виробництва овочів нами запропоновано інвестиційний проект для підприємства «Степ» на площі 350 га. Строк окупності проекту – 1 рік. Сума інвестицій – 21 млн. грн.

Таблиця 1

Показники проекту впровадження системи крапельного зрошення для овочевих культур за органічною системою землеробства у ТОВ «Степ» Миколаївської області

Культура	Урожайність, т/га	Вихід продукції,	Середньорічна ціна реалізації	Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн (розрахункова)
Цибуля ріпчаста «Штутгартен Різен»	41	2378	4,0	9512,0
Капуста білокачанна	78	4524	1,8	8143,2
Капуста червона «Гарансі F1»	52	3016	2,0	6032,0
Помідор «Санька»	52	3016	7,0	21112,0
Огірок «Юлиан F1»	42	2436	8,0	19488,0
Морква «Шантане»	61	3538	6,0	21228,0

Кожен проект, який стосується аграрної сфери повинен пройти рецензування державними органами. При цьому сукупність проектів утворює інвестиційну програму з визначенням джерел і форм надходження інвестицій.

Список використаних джерел і літератури

1. Кваша С. М. Імпорт агропродовольчої продукції та можливості його заміщення національним виробництвом / С. М. Кваша, В. І.Власов, Н. В.Кривенко, Б. В.Духницький// Економіка АПК. – 2014. – №5. – С. 11-21.
2. Кісіль М. І. Зміни в рейтингах інвестиційної привабливості сільського господарства регіонів / М. І. Кісіль // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2014 . – №2 (26). – С. 92-97.
3. Лютий І.О. Суперечності процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України. – 2014. – №4. – С. 29-39.

Якубовський Сергій Олексійович
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ДИНАМІКА ЗМІН СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ ПРОТЯГОМ 2014-2016 РОКІВ

Після розпаду Радянського Союзу Росія та Україна пройшли різні шляхи економічних та політичних перетворень, що і обумовило відмінності у суспільному розвитку двох країн.

В Росії була створена система державно-монополістичного капіталізму, яка багато в чому нагадувала аналогічні системи країн Західної Європи початку ХХ століття. Ця система стимулювала розвиток великого бізнесу та інтеграцію Росії у світову економіку через зростання експорту сировинних товарів, імпорту продовольчих товарів та залучення значних зовнішніх боргових ресурсів для приватного сектору. При цьому за останні 20 років в Росії було суттєво посилено роль державних адміністративних та силових структур – президентської вертикалі влади, армії, служби безпеки.

В Україні за роки Незалежності було створено систему олігархічного капіталізму, з низькою мобільністю факторів виробництва та неформальними обмеженнями для діяльності реальних іноземних інвесторів. В цій системі державні службовці більшою мірою обслуговували інтереси окремих великих бізнес-структур та тіньової економіки, а ніж працювали на зміцнення держави.

На початку 2014 року найбільш активні громадяни під час Революції Гідності виступили проти існуючої системи влади у країні та підтримали Європейській вектор її розвитку. Керівництво Росії, злякавшись можливості початку проєвропейських реформ в Україні, почало активно втручатись у внутрішні події в Україні через анексію Криму та військову підтримку проросійських угруповань на Донбасі.

У цій ситуації світова спільнота майже одностайно засудила Росію – було запроваджено міжнародні санкції проти російської економіки та візові обмеження для державних службовців і низки бізнесменів, ускладнені можливості залучення зовнішнього кредитування.

Для України, навпаки, було створено найбільш сприятливі умови для зовнішньоекономічної діяльності, зокрема почала діяти Угода про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, приватні зовнішні кредитори погодилися на реструктуризацію зовнішнього боргу, Міжнародний валютний фонд затвердив нову програму кредитування та допоміг підготувати новий податковий кодекс.

У дослідженні проаналізуємо вплив нових зовнішньоекономічних чинників, які виникли протягом 2014-2016 років, на фінансову стійкість економік України та Росії.

Одним із підходів до дослідження фінансової стійкості країни є аналіз її потенційних можливостей для обслуговування зовнішніх зобов'язань. При цьому, оскільки для більшості країн зовнішня заборгованість погашається в іноземній валюті, важливим показником платоспроможності є відношення зовнішнього боргу та чистої міжнародної інвестиційної позиції (ЧМІП) до ВВП. За критеріями стійкості фінансової системи до групи з високим рівнем ризику належать країни, в яких відношення від'ємної ЧМІП до ВВП по модулю вище 60%, а зовнішнього боргу – 80%.

Запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не вплинуло позитивним чином на платіжний баланс та зовнішню торгівлю України. Так, у 2015 році експорт українських товарів скоротився на 29,9% (у 2014 році – на

14,5%) і становив 35,4 млрд. дол. При цьому обсяги експорту зменшилися за всіма основними групами товарів. Аналогічна тенденція щодо зменшення українського експорту зберігається і у 2016 році. Так, за січень – травень 2016 року експорт українських товарів скоротився ще на 12,6% [1].

Аналіз динаміки зовнішнього боргу України свідчить про те, що за абсолютним показником він зменшився за 2015 рік на 7,6 млрд. дол., перш за все за рахунок списання частини боргу приватними кредиторами та суттєвого зменшення зовнішніх зобов'язань приватного сектору – на 15,2 млрд. дол. З початку 2016 року валовий зовнішній борг України скоротився ще на 1,4 млрд. дол. і на кінець I кварталу становив 117,4 млрд. Однак відносно ВВП обсяг зовнішнього боргу зріс до 129,8% [1].

Аналогічна тенденція була властива ЧМІП Україні, яка формально зросла з -63,123 млрд. дол. наприкінці 2014 року до – 51,945 млрд. на 1 квітня 2016 року, однак відносно ВВП ЧМІП України погіршилась з -49,9% на 1 січня 2015 року до -57,3% на 1 квітня 2016 року. При цьому якщо врахувати ЧМІП без готівкової валюти поза банківської системи, обсяг якої на 1 квітня 2016 року сягнув 86 млрд. дол. (для порівняння – на 1 січня 2010 р. він дорівнював 60,8 млрд.), відповідний показник складає -152,2% [1].

У 2015 році профіцит торгівельного балансу Росії зменшився до 145,6 млрд. дол. з 189,7 млрд. у 2014 році. Головним чинником зменшення торгівельного балансу Росії стало падіння цін на енергоносії на фоні суттєвого зменшення попиту на імпортовані товари завдяки девальвації національної валюти та російських санкцій стосовно імпорту з ЄС та США. Разом з тим, сальдо поточного рахунку Росії у 2015 році зміцнилося, склавши 65,8 млрд. дол. (58,4 млрд. дол. у 2014 році). Чистий вивіз капіталу приватним сектором з Росії в 2015 році, склав 56,9 млрд. дол. (153 млрд. у 2014 році). При цьому, на відміну від попередніх років, головною складовою в структурі чистого вивезення капіталу стало погашення приватного зовнішнього боргу [2].

Найбільш значущим було скорочення зовнішніх зобов'язань банків, яке здійснювалося не тільки за рахунок продажу іноземних активів, але і за рахунок коштів, акумульованих за операціями поточного рахунку. Інші сектори, перебуваючи у санкційних умовах зовнішнього фінансування, також були змушені здійснювати погашення зовнішньої заборгованості при мінімальному за останні роки розмірі нарощування іноземних активів. Завдяки цим умовам зовнішній борг Росії зменшився з 732,8 млрд. дол. (на 1 липня 2014 р. – початок запровадження міжнародних санкцій до Росії) до 521,5 млрд. дол. (на 1 липня 2016 року), що становило 39% відносно ВВП. За 2014-2016 роки відбулось також покращення ЧМІП Росії з +131,7 млрд. дол. на 1 січня 2014 року до +326 млрд. дол. на 1 квітня 2016 року, що дорівнює +24 % відносно ВВП [2].

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що в умовах суттєвого погіршення зовнішнього середовища системі державно-монополістичного капіталізму Росії завдяки використанню адміністративних

заходів (запровадження санкцій щодо імпорту, обмеження вивезення капіталу за кордон) вдалося покращити фінансову стійкість національної економіки, що відбилося у значному скороченні обсягів зовнішнього боргу, зменшенні залежності від експорту сировинної продукції та імпорту продовольчих товарів, скороченні обсягів вивезення капіталу за кордон.

Україна, навпаки, незважаючи на істотну підтримку з боку світової спільноти, за останні роки знизила стійкість своєї фінансової системи. При цьому обсяг її зовнішнього боргу по відношенню до ВВП і ЧМПП без урахування іноземної валюти, що знаходиться поза банками, значно перевищують критичні показники.

Це свідчить про те, що діюча соціально-економічна система в Україні є вкрай неефективною та не може змінитися навіть в умовах всебічної підтримки з боку світової спільноти. Саме тому українське суспільство має зрозуміти, що подальша підтримка існуючої системи, представники якої майже завжди перемагають на національних та місцевих виборах, призведе до руйнації країни, а світовій спільноті, яка надає підтримку Україні, слід мати на увазі, що ця допомога є вкрай неефективною і лише гальмує початок реформ у країні.

Список використаних джерел і літератури

1. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.
2. Центральний банк Росії. Статистика зовнішнього сектору. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>.

Янковий Володимир Олександрович

Одеський національний економічний університет

МАКСИМІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ФІРМИ, ВИПУСК ЯКОЇ ОПИСУЄТЬСЯ ВИРОБНИЧОЮ ФУНКЦІЄЮ КОББА-ДУГЛАСА І CES-ФУНКЦІЄЮ

На певних стадіях життєвого циклу розвитку фірми, наприклад, на етапі становлення і на етапі жорсткої конкурентної боротьби за ринки збуту на перший план виходить не підвищення її прибутку, а максимізація випуску продукції, у зв'язку з чим побудова функцій максимізації випуску є важливим напрямом теоретичних досліджень, що мають безпосередні виходи на практику.

На нашу думку, вирішення проблеми максимізації випуску продукції може бути досить успішним на базі використання неокласичних двохфакторних виробничих функцій (ВФ) Кобба-Дугласа і CES-функції. ВФ Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = BK^{\alpha}L^{\beta}, \quad (1)$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні; K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди ($0 < K$); L – витрати капіталу на оплату праці ($0 < L$); B – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < B$); α – невідомий параметр ВФ ($0 < \alpha < 1$); β – невідомий параметр ВФ ($0 < \beta < 1$).

CES-функція визначається так:

$$Y = A[cK^{-p} + (1-c)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} \quad (2)$$

де A – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < A$); c – невідомий коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < c < 1$); p – невідомий параметр виробничої функції ($-1 < p$); γ – невідомий показник ступеня однорідності виробничої функції ($0 < \gamma$).

У позначеннях формул (1), (2) наведено нерівності щодо параметрів досліджуваних ВФ, які відповідають основним неокласичним вимогам. Слід мати на увазі, що вираження (2) принципово неможливо привести до лінійного вигляду і, отже, використати звичайні методи оцінки невідомих коефіцієнтів. Тому в даному випадку застосовують методи наближеного ітеративного оцінювання, зокрема, нелінійний метод найменших квадратів [1; 2].

Однією з головних характеристик неокласичних двохфакторних ВФ є заміщення виробничих ресурсів. В економіці при дослідженні витрат капіталу і праці в рамках двохфакторних ВФ, зазвичай, розраховується важливий показник заміщення ресурсів – фондоозброєність.

Показник, що визначає кількість фактора L , яку можна вивільнити шляхом уведення додаткової одиниці фактора K при незмінному випуску продукції Y , називається граничною нормою заміщення ресурсів і позначається MRS . Гранична норма заміщення ресурсів набуває різних значень: 1) дорівнює нулю (у разі жорсткої взаємодоповнюваності виробничих ресурсів); 2) залишається незмінною (для повністю взаємозамінних ресурсів); 3) змінюється від 0 до $+\infty$.

У роботах [3; 4] доведено, що в умовах максимізації випуску продукції за рівнем фондоозброєності в рамках розглянутих ВФ справедливі співвідношення, що представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики заміщення ресурсів у неокласичних двохфакторних ВФ в умовах максимізації випуску продукції

Показник	ВФ Кобба-Дугласа	<i>CES</i> -функція
Оптимальна Фондоозброєність $\frac{K}{L}$	$\frac{\alpha}{\beta}$	$\left(\frac{c}{1-c}\right)^{\frac{1}{p+1}}$
Максимальний випуск продукції Y_{\max}	$\frac{B\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}(K+L)^{\alpha+\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}}$	$AL^{\gamma}(1-c)^{-\frac{\gamma}{p}}\left[\left(\frac{c}{1-c}\right)^{\frac{1}{p+1}}+1\right]$
Гранична норма заміщення ресурсів MRS	1	1

Це означає, що одна додаткова грошова одиниця (100, 1000, 10000 ... грн.), вкладена у виробничі фонди, буде забезпечувати зменшення витрат праці на точно таку ж грошову одиницю за умови незмінності випуску продукції. А невиконання співвідношення $MRS = 1$, яке впливає з наведеної таблиці, можна розглядати як сигнал про порушення оптимальної фондоозброєності, тобто про певні диспропорції при інвестуванні коштів у агреговані виробничі фактори «капітал» і «праця».

Так, якщо $MRS > 1$, то це свідчить 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 фірмі слід скоротити основні виробничі фонди, витрати на сировину, матеріали тощо. Або підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових працівників, посилення їх матеріального стимулювання. Ясно, що в ситуації $MRS < 1$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: фірмі потрібно нарощувати фондоозброєність живої праці.

Список використаних джерел і літератури

1. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. *International Economic Review*, vol. 8, No. 2, June, 1967, P. 180-189.
2. Математическая экономика на персональном компьютере: Пер. с япон. / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ; под ред. М. Кубонива. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
3. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2006. – 22. – С. 410-414.
4. Янковий В. О. Економіко-математичне дослідження фондоозброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції / В. О. Янковий: [Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства: монографія / за загальною ред. В. В. Немченка]. – Одеса : Фенікс, 2016. – С. 162-175.

Матеріали

VII Міжнародної науково-практичної конференції

Стратегічні пріоритети соціально- економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища

22-24 вересня 2016 року

Підп. до друку 19.09.2016. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 5,46. Тираж 50 пр. Зам. № 1464.

Видавець і виготовлювач

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4215 від 22.11.2011 р.
Україна, 65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12
Тел. (048) 723-28-39. E-mail: druk@onu.edu.ua