

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 5
Частина I

Херсон-2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловйова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищєва Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 9 від 28.04.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Баліцька О.І. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УКРАЇНІ.....	11
Бурда А.І. АРХІТЕКТОНІКА ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	14
Вовчак О.Д., Хмелярчук М.І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	18
Гордієнко Л.А. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В ЕПОХУ ПОСТМОДЕРНІЗМУ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ.....	22
Джалілов О.О. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК НАПРЯМКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: УКРАЇНСЬКА ПЕРСПЕКТИВА.....	26
Здір В.А. РОЛЬ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	32
Лотиш О.Я. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ.....	36
Сацький П.В. РАННЬОСЕРЕДНЬОВІЧНІ ТЮРКСЬКІ ДЕРЖАВИ І ГЛОБАЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ.....	39

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ганський В.О. ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОСТОРУ.....	44
Горбачук В.М. ЕМПІРИЧНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ОБОРОНИ.....	48
Дзяд О.В., Кручек А.С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС ПІСЛЯ ПІДПИСАННЯ ЛІСАБОНСЬКОГО ДОГОВОРУ.....	54
Ефременко А.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	57
Журба І.Є. ІНТЕГРАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	61
Заяць О.І. ПОЯВА ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД.....	65
Златкіна О.Д. НАУКОВО-ТЕХНІЧНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ КРАЇНИ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОБЧИСЛЕННЯ.....	69
Иванкова Д.Р. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	72
Кавун О.О. РИНКИ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ КРАЇН СВІТУ: СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	76
Кинчевская Ю.Ю. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	81

Медведкова Н.С. ІНСТРУМЕНТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В РАМКАХ СОТ.....	84
Мозгова Г.В., Тарасенко В.О. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОТОВНОСТІ УКРАЇНИ, РОСІЇ ТА МОЛДОВИ ДО МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	89
Павлюк О.О., Павлюк Є.Д. ВИМОГИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЩОДО ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ БАНКАМИ ПАСИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ.....	93
Павлюк О.О., Черкезюк Д.В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	96
Полікевич Н.І. РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНИХ БІРЖ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ.....	99
Тимошенко І.В. КООПЕРАТИВНА ФОРМА ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ВИД СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ.....	104
Федуняк І.О. КОН'ЮНКТУРА СВІТОВОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ.....	108
Фурман І.В. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І СЕГМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ ТА РОЗШИРЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ ЗА РАХУНОК ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	111
Чалюк Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС.....	115
Черленяк І.І., Дюгованець О.М. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНОГО ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ В ІНФОРМАЦІЙНУ ЕПОХУ.....	118
Шемет Т.С. РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО ПРАВЛІННЯ В ІНТЕГРАЦІЙНОМУ КОНТЕКСТІ	123
Шульженко Д.Ю. ПРЕДПОСЫЛКИ ГЛОБАЛЬНОЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ XXI ВЕКА.....	127

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Александрова Б.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ.....	131
Артеменко О.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	133
Artjemova A.Ju., Medentseva M.M., Khlestova E.A. INNOVATIVE CONTROL MECHANISM OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF UKRAINE.....	137
Бережанський М.М., Бондаренко В.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	140
Білега О.В. ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР КЛАСТЕРНОГО ТИПУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	146
Бояринова К.О. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ІННОВАЦІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	151
Gaidey D.A. INSTITUTIONAL MECHANISMS OF COUNTER-CYCLICAL POLICY OF INNOVATIONAL TRANSFORMATIONS.....	154

Грициняк О.І. ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ОСНОВНОГО ІНСТИТУТУ РОЗВИТКУ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	159
Дзюбенко Н.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	162
Єгорова О.О. СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ УКРАЇНИ: РЕЗУЛЬТАТИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	167
Залуніна О.М. РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ ЗА ОСТАННІ РОКИ.....	174
Захаркін О.О. ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	177
Захарчук О.В., Вишневецька О.В. АНАЛІЗ РИНКУ ПАЛЬНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В УКРАЇНІ.....	180
Клокар О.О. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ.....	183
Ковальчук С.П. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	188
Козловський С.В., Бурлака О.М. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	192
Крамаренко К.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	196
Крачок Л.І. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	200
Латишева О.В. ЕКОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ: ФОРМУВАННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ.....	203
Ліхоносова Г.С., Гребенюкова М.Ю. МИТНЕ ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРЧИХ ОПЕРАЦІЙ.....	206
Мазуренок О.Р. ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЛІСІВ УКРАЇНИ ТА СТРАТЕГІЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ.....	209
Мартінова Л.В. ФОРМУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА АПК УКРАЇНИ.....	213
Михайленко О.В. ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ РІЛЬ В СИСТЕМІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	217
Остапенко О.М. ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕРЕСТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ.....	221
Павлів В.В. МЕТОДИ УСУНЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ФАКТОРУ НА СИСТЕМУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	224
Павлова А.М. ПРІОРИТЕТИ ПРОТИДІЇ ПРИХОВАНОМУ ВИВЕДЕННЮ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ.....	230
Пеліпей А.О. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ТА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	234

Потапова Н.В., Дружинина Е.О. СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА ЭКОЛОГИЧЕСКИ-ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	240
Процюк Т.Б. РЕФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ УКРАИНЫ С УЧЁТОМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	245
Руда О.Л. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	248
Рудь В.П. ОВОЧЕВИЙ РИНОК. АСПЕКТЫ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	251
Світовий О.М. ПРИНЦИПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ.....	255
Сенишин О.С. ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОДОВОЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	259
Ситник Н.С. ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ.....	264
Сментина Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ТА ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МЕЗОСИСТЕМ.....	267
Сокольська Т.В. ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСФЕРИ ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	272
Ставицький А.В., Наумова О.О. РОЗРАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....	275
Філяк М.С. ВИБІР ЕЛІТ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ.....	279
Юхимець Р.С. ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ.....	283
Ягельська К.Ю. УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ЦИКЛАМИ В СКЛАДІ МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	286
Рибак О.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В ОСНОВНІ ФОНДИ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ.....	290

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Balitska O.I. ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF PUBLIC SOCIAL EXPENDITURE IN UKRAINE.....	11
Burda A.I. ARCHITECTONICS OF THE EDUCATIONAL POTENTIAL IN THE CONTEXT OF THE INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC OF UKRAINE.....	14
Vovchak O.D., Khmelyarchuk M.I. THEORETICAL BASES AND METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS OF FORMATION THE CONCEPTION OF UKRAINIAN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT	18
Gordienko L.A. UKRAINE SOCIAL DEVELOPMENT IN THE ERA OF POSTMODERNISM: THE FINANCIAL ASPECTS.....	22
Dzhalilov O.O. EUROPEAN EXPERIENCE IMPLEMENTATION INTEGRATION AS DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT FOR ECONOMIC SYSTEMS: UKRAINIAN PROSPECT.....	26
Zdir V.A. THE ROLE OF RESEARCH SPHERE IN FORMING THE INNOVATIVE MODEL OF UKRAINIAN ECONOMY DEVELOPMENT.....	32
Lotysh O.Y. MODERN DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT IN THEORIES IN VARIOUS BRANCHES OF MARKETS.....	36
Satskiy P.V. TURKIC STATE OF EARLY MEDIEVAL AND THE GLOBAL DIVISION OF LABOR.....	39

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Ganski V.O. PECULIARITIES OF REGIONAL REGULATION OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES IN THE EMERGING GLOBAL TOURIST SPACE.....	44
Gorbachuk V.M. EMPIRICAL ISSUES OF DEFENSE ECONOMICS.....	48
Dzyad O.V., Kruchek A.S. EU INVESTMENT POLICY AFTER THE LISBON TREATY.....	54
Efremenko A.V. INSTITUTIONAL ENSURING OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION.....	57
Zhurba I.E. INTEGRATION IMPERATIVES OF EVOLUTION OF THE CROSS-BORDER COOPERATION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE.....	61
Zayats O.I. THE APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF COMMERCIAL CONTRACTS	65
Zlatkina O.D. SCIENCE AND TECHNOLOGY SPECIALISATION AND ITS ESTIMATION.....	69
Ivankova D.R. INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITIES: INSTITUTIONAL ASPECTS.....	72
Kavun O.A. STRUCTURAL CHARACTERISTICS AND TRENDS OF ONLINE RETAIL WORLD MARKETS DEVELOPMENT.....	76
Kinchevska Y.Y. INSTITUTIONAL PROVISION OF TNCs IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRANSFORMATIONS.....	81

Miedviedkova N.S. THE TOOLS OF FISCAL SUPPORT OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF THE WTO.....	84
Mozgova G.V., Tarasenko V.O. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF READINESS OF UKRAINE, RUSSIA AND MOLDOVA TO THE NETWORK ECONOMY.....	89
Pavlyuk E.A., Pavlyuk E.D. ECOLOGICAL AND SOCIAL RISKS ASSESSMENT REQUIREMENTS OF FINANCIAL INSTITUTION PASSIVE INVESTMENT STRATEGIES.....	93
Pavliuk O.O., Cherkeziuk D.V. DEBT MARKET CONDITIONS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES IN UKRAINE AMID GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY.....	96
Polikeyvych N.I. THE ROLE OF ENERGY EXCHANGES IN THE EUROPEAN ENERGY MARKET.....	99
Tymoshenko I.V. COOPERATIVE FORM OF MUTUAL INSURANCE PROTECTION AS A MECHANISM OF AGRICULTURAL PRODUCERS' NONPROFIT INSURANCE PROTECTION.....	104
Feduniak I.O. CONJUNCTURE OF THE WORLD FOOD MARKET.....	108
Furman I.V. ECONOMIC SUBSTANCE AND SEGMENTATION OF INTERNATIONAL CREDIT MARKETS AND STRENGTHEN THE CAPACITY OF BANKS AT THE EXPENSE OF ITS OPERATION.....	111
Chalyuk Y.O. FEATURES OF SOCIAL POLICY IN THE EU.....	115
Cherlenyak I.I., Diugowanets O.M. GLOBALIZATION MEASUREMENTS OF INTERNATIONAL OFFSHORE BUSINESS IN THE INFORMATION AGE.....	118
Shemet T.S. CURRENCY BOARD REGIME IN THE CONTEXT OF INTEGRATION.....	123
Shulzhenko D.Y. BACKGROUND OF THE GLOBAL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL REVOLUTION OF THE XXI CENTURY.....	127

SECTION 3

ECONOMY AND MANAGEMENT OF A NATIONAL ECONOMY

Aleksandrova B.V. COMPETITIVENESS ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY.....	131
Artemenko A.A. THE ECONOMIC ESSENCE OF RESOURCING IN THE AGRICULTURAL PRODUCTION.....	133
Artjemova A.Ju., Medentseva M.M., Khlestova E.A. INNOVATIVE CONTROL MECHANISM OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF UKRAINE.....	137
Berezhanskyy M.M., Bondarenko V.M. IMPROVEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY.....	140
Bileha O.V. GOVERNMENT FORMATION MECHANISMS OF NETWORK STRUCTURE CLUSTER TYPE IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....	146
Boyarynova K.O. THE SCIENCE-THEORETICAL FOUNDATION OF ENTERPRISES INNOVATION SELF-DEVELOPMENT AND SELF-ORGANIZATION.....	151
Gaidey D.A. INSTITUTIONAL MECHANISMS OF COUNTER-CYCLICAL POLICY OF INNOVATIONAL TRANSFORMATIONS.....	154

Hrytsynyak O.I. IMPROVING THE REGULATION OF HEALTH CARE AS A BASIC INSTITUTION OF LABOR.....	159
Dzyubenko N.O. PROBLEMS OF DOMESTIC FOOD MARKET OPERATION AND SOLUTIONS.....	162
Ehorova O.O. SPECIAL ECONOMIC ZONES IN UKRAINE: RESULTS, PROBLEMS AND PROSPECTS.....	167
Zalunina O.M. THE DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY IN RECENT YEARS IN UKRAINE.....	174
Zakharkin O.O. INNOVATIVE MODELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT.....	177
Zakharchuk O.V., Vishnevetska O.V. MARKET ANALYSIS OF FUEL AND LUBRICANTS IN UKRAINE.....	180
Klokar O.O. RESOURCE POTENTIAL OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF RESEARCH OF HIM EFFECTIVE RECREATION.....	183
Kovalchuk S.P. ORGANIZATION AND ECONOMIC MECHANISMS OF BRINGING IN OF INVESTMENT AT THE REGIONAL LEVEL.....	188
Kozlovskiy S.V., Burlaka O.M. METHODS OF STATE SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR IN THE REGION IN A CRISIS THE UKRAINIAN ECONOMY.....	192
Kramarenko K.M. THEORETICAL FOUNDATIONS OF STATE INVESTMENT REGULATION.....	196
Polikeyvych N.I. METHODS OF EVALUATING AND DIAGNOSING THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL SECURITY OF AGRARIAN SECTOR.....	200
Latysheva Y.V. ECOLOGICAL STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF AVIATION INDUSTRY: FORMING AND CRITERIA OF ESTIMATION.....	203
Lihonosov A.S., Grebenjukova M.Y. CUSTOMS PLANNING OF ECONOMIC OPERATIONS.....	206
Mazurenok O.R. ECONOMIC VALUE FORESTS OF UKRAINE AND STRATEGY THEIR EFFECTIVE DEVELOPMENT.....	209
Martynova L.V. FORMATION OF MATHEMATICAL TOOLS OF THE EXPERT ASSESSMENT OF RISK OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX GRAIN PROCESSING ENTERPRISE OF UKRAINE.....	213
Mykhailenko O.V. CHARACTERISTICS OF NON-CURRENT ASSETS AND THEIR ROLE IN THE PRODUCTION POTENTIAL.....	217
Ostapenko O.M. SUBSTANTIATION OF THE NECCESSITY OF STATE REINSURENCE COMPANY CREATION TO PROTECT INTERESTS OF AGRICULTURAL PRODUCERS.....	221
Pavliv V.V. REDUCTION METHODS OF NEGATIVE SOCIAL IMPACT ON NON-GOVERNMENTAL PENSION SYSTEM.....	224
Pavlova A.M. PRIORITIES COUNTERACTION HIDDEN OUTPUT OF CAPITAL FROM UKRAINE.....	230
Pelipey A.A. FEATURES OF STANDARD AND LEGAL REGULATION OF THE TRANSFER OF TECHNOLOGIES AND SYSTEM OF THE STATE STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE.....	234

Potapova N.V., Druzhinina E.O. SYSTEM OF CONTROLLING OF ECOLOGICAL AND RESPONSIBLE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES AT IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	240
Protsjuk T.B. REFORMING THE ELECTRICITY MARKET OF UKRAINE BASED ON THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES.....	245
Ruda O.L. PROGRESS OF MARKET OF GRAIN TRENDS ARE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY.....	248
Rud V.P. VEGETABLE MARKET. FOOD SAFETY ASPECTS OF UKRAINE.....	251
Svitoviy O.M. THE PRINCIPLES AND FEATURES OF METHODOLOGY OF RESEARCH OF THE VALUE ADDED IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX.....	255
Senyshyn O.S. PROGNOSTIC GROWTH EVALUATION OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE FOOD COMPLEX	259
Sytnyk N.S. INNOVATIVE FACTORS OF COMMODITY TURN SPHERE MODERNISATION.....	264
Smentyna N.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MONITORING AND EVALUATION OF IMPE- MENTING THE DEVELOPMENT STRATEGIES OF MESOSYSTEMS.....	267
Sokolska T.V. REPRODUCTION OF AGROSFERA RESOURCE POTENTIAL AS ECONOMIC GROWTH FACTOR	272
Stavytskyi A.V., Naumova O.O. THE CALCULATION OF INVESTMENT SECURITY IN UKRAINE.....	275
Filyak M.S. CHOICE OF ELITES IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	279
Uhimets R.S. PREREQUISITES TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE NATURAL GAS MARKET.....	283
Yagelskaya E.Yu. TIME AND ECONOMIC CYCLES' MANAGEMENT IN THE MODEL OF ADVANCED NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT	286
Rybak O.M. IMPROVEMENT OF INNOVATION IN FIXED ASSETS AIRLINES UKRAINE.....	290

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.143.2

Балицька О.І.

*аспірант кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто суть та класифікацію соціальних видатків, також проаналізовано динаміку та структуру соціальних видатків в Україні. Проаналізовано виконання соціальних витрат державного бюджету. Розкрито низку факторів, що значною мірою визначають напрямки та ефективність соціальних видатків в Україні.

Ключові слова: державний бюджет, видатки бюджету, соціальні видатки, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, соціальна сфера.

Балицкая О.И. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена сущность и классификация социальных расходов, также проанализирована динамика и структура социальных расходов в Украине. Проанализированы выполнения социальных расходов государственного бюджета. Раскрыт ряд факторов, которые в значительной степени определяют направления и эффективность социальных расходов в Украине.

Ключевые слова: государственный бюджет, расходы бюджета, социальные расходы, расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, социальная сфера.

Balitska O.I. ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF PUBLIC SOCIAL EXPENDITURE IN UKRAINE

The article considers the nature and classification of social spending. Analyzed the dynamics and structure of social expenditures in Ukraine. Revealed a number of factors that largely determine the direction and effectiveness of social expenditures in Ukraine.

Key words: state budget, expenditures, social expenditures, spending on social protection and social security, social sphere.

Постановка проблеми. Актуальним питанням трансформаційних процесів в Україні залишається проблема значної диференціації доходів населення. Низький життєвий рівень та суттєва поляризація родинного розподілу національного доходу зумовлюють неспроможність окремих категорій громадян забезпечити свої сім'ї всіма життєво необхідними благами. За таких умов зростає роль держави у забезпеченні громадянам гарантованих Конституцією України прав, зокрема на: життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, освіту, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, соціальне забезпечення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених у своїх працях досліджували проблеми формування та реалізації бюджетної політики в соціальній сфері, серед яких Василик О.Д., Дробозіна Л.А., Кравченко В.І., Луїна І.О., Опарін В.Н., Родіонова В.М., Павлюк К.В., Пасічник Ю.В., Сало І.В., Соколовська А.М. та інші.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз динаміки та структури державних соціальних видатків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення галузей соціальної сфери здійснюється за рахунок бюджетів усіх рівнів, коштів підприємств, установ, організацій та соціальних фондів. В Україні фінансування соціальної сфери здійснюється переважно за рахунок державних коштів, а отже за рахунок державного та місцевих бюджетів. Проте через обмеженість бюджетних ресурсів і їх неефективність залишаються нерозв'язаними ряд проблем щодо фінансування освіти, духовного й фізичного розвитку, охорони здоров'я, соціального захисту населення.

Сьогодні в Україні соціальна політика держави та її діяльність в соціальній сфері мають дуже важливе значення для життя суспільства. Причинами цього є різке падіння доходів більшої частини населення при переході до ринкової економіки, а також орієнтація громадян на отримання соціальних послуг саме від держави. Особливо гострим стає питання забезпечення соціальних стандартів життя населення в умовах загострення світової економічної кризи.

Доходи громадян істотно зменшуються під час кризи, особливо це стосується малозабезпечених верств населення, так як вони не можуть самостійно задовольнити свої першочергові потреби. Унаслідок цього на перше місце виходить потреба в збільшенні фінансування соціальних видатків, посилюється соціальна функція держави, тобто функція забезпечення потреб громадян у суспільних благах і фінансової підтримки найбільш уразливих верств населення [7].

Наслідками кризи, що розпочалася наприкінці 2008 року, для нашої держави стали: скорочення чисельності робочих місць, обсягів виробництва, затримка виплати заробітної плати і, взагалі, посилення напруги у суспільстві. Ці проблеми, як наслідок, призвели до зменшення дохідної частини бюджету та, у свою чергу, до обмеження фінансування державою соціальних програм та виконання нею соціальних зобов'язань.

Бюджет є важливим інструментом перерозподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення соціальної справедливості. Підвищенню його ролі в соціальних процесах свідчить формування нового бюджетного механізму фінансування соціальної сфери, що спричинило збільшення бюджетного фінансування соціальних видатків (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз структури соціальних видатків державного бюджету за 2008-2012 рр.

Рік	Всього вид- ків б-ту, млрд. грн.	Освіта		Охорона здоров'я		Духовний і фізичний розвиток		Всього на соці- альну сферу		Соціальний за- хист і соціальне забезпечення		Всього на соці- альний захист та соціальну сферу	
	млн. грн.	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2008	312,0	61,0	19,6	33,6	10,8	7,9	2,5	102,5	32,9	74,1	23,8	176,6	56,6
2009	307,4	66,8	21,7	36,6	11,9	8,3	2,7	111,7	36,3	78,8	25,6	190,5	62,0
2010	377,8	79,8	21,1	44,7	11,8	11,5	3	136,0	36,0	104,5	27,7	240,5	63,7
2011	416,8	86,2	20,68	48,9	11,7	10,1	2,6	145,9	35,0	105,4	25,3	251,3	60,3
2012	492,4	101,5	20,61	58,4	11,9	13,6	2,8	173,5	35,3	109,9	22,3	283,4	57,6

Джерело: Висновки щодо виконання Державного бюджету України.

Таблиця 2

Державні соціальні видатки в Україні у 2008-2012 рр.

Категорія видатків	2008	2009	2010	2011	2012
Охорона здоров'я, млрд. грн.	33,6	36,6	44,7	49,0	58,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд. грн.	74,1	78,8	104,5	105,4	125,3
Соціальні видатки зведеного бюджету, млрд. грн.	107,7	115,4	149,2	154,4	183,8
% ВВП	11,4	12,6	13,6	11,9	13,0
Пенсійний фонд України, млрд. грн.	150,3	186,3	191,4	211,0	233,7
Фонд загальнообов'язкового державного страхування України на випадок безробіття, млрд. грн.	4,7	5,9	6,8	8,1	6,9
Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, млрд. грн.	3,7	3,5	4,0	4,6	5,7
Фонд соціального страхування від тимчасової втрати працездатності, млрд. грн.	7,2	7,5	8,2	7,6	9,3
Видатки фондів державного соціального страхування, млрд. грн.	165,9	203,2	210,4	231,3	255,6
Державні соціальні витрати, усього, млрд. грн.	273,6	318,6	359,6	385,7	439,4
% ВВП	28,8	34,9	32,8	29,6	31,2

Джерело: Офіційний сайт державної казначейської служби.

Таблиця 3

Інформації щодо відсотків виконання державного бюджету за видатками у 2008-2012 рр. (%)

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	96,7	96,6	98,7	97,1	95,2
З них:					
Загальнодержавні функції	93,9	84,9	97,8	98,0	96,6
Оборона	99,2	98,7	97,2	98,6	89,8
Громадський порядок, безпека та судова влада	97,1	98,2	98,8	99,0	97,8
Економічна діяльність	92,9	96,7	93,7	87,5	85,4
Охорона навколишнього природного середовища	94,7	93,4	96,6	83,5	85,1
Житлово-комунальне господарство	75,7	67,9	95,6	25,1	47,8
Охорона здоров'я	94,0	95,5	97,9	94,1	91,0
Духовний і фізичний розвиток	91,9	94,9	94,5	93,4	85,7
Освіта	98,3	99,4	99,5	98,9	98,7
Соціальний захист та соціальне забезпечення	98,6	99,2	99,7	99,2	97,4
Кошти, що передаються до бюджетів інших рівнів	97,6	98,6	98,8	99,0	97,4

Джерело. Висновки щодо виконання Державного бюджету України.

Аналізуючи наведену таблицю, можна сказати, що частка видатків на соціальну сферу та соціальний захист населення у структурі усіх видатків зведеного бюджету України збільшилася з 176,6 млн грн. у 2008 році до 283,4 млн грн. у 2012 році. Варто зазначити, що в абсолютному значенні спостерігається стійке зростання частки цих видатків в аналізований період, проте, аналізуючи відсоткову зміну видатків на соціальну сферу та соціальне забезпечення, можемо сказати, що тут немає стійкої тенденції до збільшення, а навпаки, спостерігається зменшення їх частки в зведеному бюджеті України. Необхідно зазначити, що протягом останніх років збільшення соціальних видатків було спричинено постійними пе-

редвиборчими кампаніями, які наввипередки декларували підвищення рівня життя населення, зокрема мова йшла про підняття розмірів заробітних плат та пенсій.

Найбільшою видатковою статтею Державного бюджету України є стаття «видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення», яка за обсягом випереджає охорону здоров'я, освіту та видатки на економічну діяльність. Якщо аналізувати динаміку видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення державного бюджету в абсолютному виразі, то спостерігається їх зростання. Таке зростання пояснюється, в основному, збільшенням видатків на оплату праці, на надання пільг та допомог, через

підвищення розмірів мінімальних соціальних стандартів, і покриття дефіциту Пенсійного фонду, що пов'язано з підвищенням розмірів прожиткового мінімуму [1].

На підставі аналізу частки соціальних видатків в зведеному бюджеті України, яка складає в середньому 60%, можна говорити про значний рівень соціалізації бюджету. Також про значні обсяги видатків зведеного бюджету в соціальну сферу свідчить аналіз коштів, що передаються до бюджетів інших рівнів, оскільки значну частину серед них займають саме видатки соціальної спрямованості, так як більшість державних соціальних видатків реалізуються на місцевому рівні через трансфертну політику. Зокрема, за період дослідження частка коштів, що передаються до бюджетів інших рівнів в середньому становила 25,9% та в 2012 році зросла на 60,979 млрд. грн. порівняно з 2008 роком та становили 124,5 млрд. грн. [8].

Частка державних соціальних видатків у ВВП зросла у 2012 році на 2,4% порівняно з 2008 роком, а саме з 28,8% до 31,2% (табл.2).

Зауважимо також, що соціальні видатки, а особливо видатки на соціальне забезпечення та соціальний захист населення порівняно з іншими напрямками державних видатків фінансуються практично у повному обсязі від запланованого (табл. 3).

Політика соціальних виплат та гарантій повинна ґрунтуватися на об'єктивній економічній ситуації. Сучасний стан розвитку системи соціального захисту характеризується: невідповідністю ресурсних можливостей держави потребам населення в соціальному захисті; невисокою якістю послуг та ефективністю заходів соціального захисту; задоволенням соціальних потреб вразливих верств населення неналежним чином. Тому соціальні виплати мають здійснюватися враховуючи суспільну доцільність, економічну обґрунтованість, ефективність системи соціального захисту у поєднанні з соціальною справедливістю.

Загалом, система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні характеризується наступними ознаками, які значною мірою визначають напрями та ефективність державних соціальних видатків:

- Різноманітні пільги, соціальні виплати та соціальні послуги в Україні безпосередньо передбачені у 58 законах та більше ніж 120 підзаконних нормативно-правових актах.

- Згідно з чинним законодавством, в Україні існує близько 120 категорій пільговиків, з яких лише 45 визначаються за соціальною ознакою, а 57 – за професійною.

- В Україні налічується понад 130 категорій одержувачів різних соціальних виплат, з яких лише 70 отримують виплати за соціальною ознакою, та близько 50 – за професійною.

- Усі пільгові, в т. ч. соціально незахищені, категорії мають право на більш як 120 видів пільг та понад 60 видів соціальних виплат.

- «Соціальний захист та соціальне забезпечення» є найбільшою видатковою статтею бюджету – навіть більшою, ніж видатки на охорону здоров'я, освіту та економічну діяльність [9].

Висновки з проведеного дослідження. Соціальне забезпечення в нашій державі має відповідати вимогам Європейського кодексу соціального забезпечення, що містить мінімальні стандарти захисту, які держави мають надавати у зв'язку з дев'ятьма традиційними соціальними ризиками: хворобою, безробіттям, старістю, трудовим каліцтвом, професійною хворобою, материнством, інвалідністю, втратою годувальника, утриманням дітей.

Сьогодні основним джерелом фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетні кошти, але вони не можуть в повному обсязі забезпечити соціальні потреби суспільства, тому виникає необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів. На даному етапі розвитку держави постала потреба виводити соціальну сферу на новий, більш якісний рівень функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%202012/KV_IV_2012_Monitoring_ukr.pdf.
2. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
3. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
4. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
5. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
6. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
7. Ковтун О. А. Роль видатків бюджету в забезпеченні соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011_2/223-227.pdf.
8. Овчарова Н. В. Аналіз виконання бюджетної політики в соціальній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/Ovcharova_1.pdf.
9. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні: реальний стан та перспективи реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irf.ua/files/ukr/programs_law_areas_publ_2028_ua_law.pdf.

УДК 23(477)

Бурда А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка

АРХІТЕКТОНІКА ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджується взаємозв'язок та взаємовплив освітнього потенціалу та чинників інноваційно-інвестиційного розвитку. Обґрунтовуються засади його формування, спрямовані на запровадження якісно нових за структурою та змістом методів регулювання освітньої сфери, орієнтованих на якнайшвидше подолання негативних тенденцій розвитку освітнього потенціалу суспільства, створення умов для його випереджаючого розвитку у контексті формування інноваційно-інвестиційної економіки.

Ключові слова: освіта, потенціал, освітній потенціал, економіка знань, інноваційна модель розвитку.

Бурда А.И. АРХИТЕКТОНИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье исследуется взаимосвязь и взаимовлияние образовательного потенциала и факторов инновационно-инвестиционного развития. Обосновываются принципы его формирования, направленные на внедрение качественно новых по структуре и содержанию методов регулирования образовательной сферы, ориентированных на скорейшее преодоление негативных тенденций развития образовательного потенциала общества, создание условий для его опережающего развития в контексте формирования инновационно-инвестиционной экономики.

Burda A.I. ARCHITECTONICS OF THE EDUCATIONAL POTENTIAL IN THE CONTEXT OF THE INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC OF UKRAINE

The article examines the relationship and interplay factors of innovative development and educational potential, as well as trends and patterns of development of the educational potential of society and therefore the mechanism of its formation in terms of innovation and the information society and the inclusion of education in the system of market relations.

Key words: education, potential, educational potential, innovative development model.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання в Україні вимагають кардинально змінити підходи до освітньо-професійних чинників економічного зростання вітчизняної економіки. У добу глобалізації, перманентних соціальних трансформацій, науково-технологічних відкриттів, інформатизації суспільства вища освіта має не лише виконувати роль стабілізатора – вона мусить також проявляти себе каталізатором випереджаючих технологій, спричиняючи тим самим поступ суспільства в його стабільному розвитку. У «надрах» вищої освіти має відбуватися оцінка і корекція ціннісних орієнтирів суспільства, тут слід шукати раціональний баланс традиційних та інформаційно-інноваційних технологій.

Інноваційність – основна риса постіндустріального суспільства, у якому «пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя» [1, с. 102]. Перехід до інноваційно-інформаційного суспільства, пише В.В. Ткачук, «вимагає зміни цілей, змісту, методів і технологій підготовки людини до життя у суспільстві, що набуває нових ознак, серед яких виділяють: прискорення процесу змін, що відбуваються у суспільстві, демасифікацію і дестандартизацію усіх сторін економічного і соціального життя, індивідуалізацію життя і діяльності, вивільнення часу у зв'язку із зміною характеру праці та використанням побутової техніки (Е. Тоффлер); зміни характеру використання, зберігання і перетворення інформації, утвердження якісно нової технології та організації інформаційних процесів, створення інформатики як особливої галузі індустрії (Е. Масуда); появу фабрик мислення (П. Діксон); створення синтезу телебачення, комп'ютерної техніки та енергетики (Дж. Пелтон); перехід до «електронних книг» (Х. Еванс); по-

яву Homo educatus – людини освіченої (В. Огнев'юк); створення концептуального простору, заснованого на комп'ютерних технологіях (Дж. Нейсбіт)» [2, с. 4].

У свою чергу, «інформаційне суспільство – це новий, особливий етап життєдіяльності цивілізації. Він базується на інтелекті. Його головною дійовою особою є людина, яка володіє інформацією, комп'ютерною і лазерною технікою, біотехнологіями і генною інженерією, електронікою, теле- і відеокommunікаціями тощо», – пише В. Андрущенко [3, с. 12-13]. Важливо, щоб інформаційне суспільство мало чітку гуманістичну спрямованість і визначалось такими базовими цінностями, як пріоритет громадянських прав і свобод, соціальна активність, ініціативність, право вибору, відповідальність [4, с. 49-50].

Інноваційна економіка неможлива без освітнього та науково-технічного супроводу – вирішальним стає рівень інтелектуального потенціалу. Для підготовки професіоналів з інноваційним мисленням потрібна така система вищої освіти, яка б відповідала потребам особистості, здатної реалізувати себе в постійно змінному суспільстві, яка, долаючи притаманний їй консерватизм, стає гнучкою, націленою на дотримання таких принципів, як органічна єдність наук, що забезпечує широту світогляду; єдність навчання досліджень та просвіти; єдність масового навчання з індивідуалізацією виховання; єдність у різноманітті; свобода творчості у процесі досліджень, викладання та навчання; самооновлення шляхом підготовки вчених-викладачів; повнота пропонованого наукового знання; автономія при достатньому державному фінансуванні; поширення культурних традицій; індивідуалізація форм навчання за темпом засвоєння знань; толерантність та повага до культурних відмінностей; регіональна відмінність; вільний відповідальний вибір; розширення нерегульованої со-

ціальної діяльності; демократичне виховання; перехід від кількісного зростання до якісного розвитку; формування гуманітарних традицій через принципи різноманіття, наукового аналізу, індивідуальної відповідальності, забезпечення свободи вибору, принципів та вимогливості, повага до унікальності та дух жорсткої конкуренції, науковість, гуманізм, демократизм, поступовість та неперервність, рівність можливостей [5, с. 197].

Саме освіта є визначальним інноваційним чинником формування і підвищення конкурентоспроможності робочої сили і включає не лише рівень освіти, а й освітній потенціал та освітню компетентність, результатом сформованості якої є готовність до інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури [6, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування освітнього потенціалу, особливостям і закономірностям сучасної освіти та її реформуванням відповідно до індивідуальних та суспільних потреб присвячені численні праці науковців, а саме радянських (А.І. Анчишкіна, Є.П. Барамикова, Н.К. Лойко, В.І. Марцинкевича, С.Г. Струмиліна, В.К. Розова, С.Н. Усанова та ін.) та сучасних (Я.Я. Болубаша, Г.І. Євтушенко, І.Л. Каленюк, О.А. Кратта, В.І. Куценко, Т.Є. Оболенської, М.Ф. Степко та ін.) вчених.

Постановка завдання. На основі викладеного можна зазначити, що у вітчизняній системі освіти нагромадилося багато проблем, які стримують її розвиток. Основними серед них є: відсутність чітких пріоритетів у розвитку освітнього потенціалу суспільства відповідно до перспектив постіндустріального розвитку; незадовільний рівень матеріально-технічного і кадрового забезпечення навчальних закладів; високий рівень уніфікації професійної освіти, що зменшує можливості формування індивідуальних траєкторій навчання та зумовлює випуск робітників і фахівців з низьким рівнем адаптивних здібностей; відсутність механізмів зацікавленої участі працевлагодотворення у підготовці кадрів унаслідок розриву партнерських відносин навчальних закладів і підприємств; декларативність, непослідовність державної освітньої політики, що спричиняє відірваність обсягів та професійно-кваліфікаційної структури випускників професійних навчальних закладів від потреб ринку праці, якості підготовки – від вимог роботодавців до робочої сили і міжнародних стандартів якості освіти; зниження ефективності професійної освіти внаслідок відсутності системи прогнозування попиту на робітників та фахівців і, відповідно, структурних перекосів у підготовці кадрів.

Водночас проблема формування освітнього потенціалу суспільства залишається недостатньо вивченою. Це виявляється, зокрема, у відсутності цілісного теоретико-методологічного обґрунтування сутності освітнього потенціалу суспільства як поєднання освітнього потенціалу населення та потенціалу системи освіти, недостатніх наукових дослідженнях для здійснення комплексного аналізу тенденцій та закономірностей розвитку освітнього потенціалу суспільства і відповідно механізму його формування в умовах інформаційно-інноваційного суспільства та включення освітньої сфери в систему ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах становлення інформаційного суспільства актуалізуються якісні аспекти розвитку особистості, пов'язані з формуванням її освітнього потенціалу.

Це зумовлено перетворенням знань у стратегічний ресурс розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства. Економіка сучасних розвинених країн усе більше спирається на знання, як чинник підвищення продуктивності праці та економічного зростання. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до загально-освітньої та професійної підготовки робочої сили, посилюються трансформаційні процеси в освітній сфері. Досвід розвинених країн засвідчив доцільність перегляду ролі освіти в умовах становлення інформаційного суспільства, зокрема, усвідомлення її економічної значущості та визнання освітньої сфери продуктивною галуззю, що «виробляє» головну продуктивну силу сьогодення – освітній потенціал.

Для потреб інноваційного розвитку країни освіта відіграє надзвичайно важливу роль. Вона є не лише зв'язуючою, але й конструктивною ланкою в системі трьох головних складових інноваційної економіки – «наука–освіта–виробництво». У цьому поєднанні освітній потенціал виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння робочою силою, всім населенням сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій.

Освіта як складна соціально-економічна категорія розкривається в таких аспектах: 1) освіта як процес передачі знань та інформації, втілення навичок та умінь; 2) освіта як результат процесу передачі суспільно-значимих знань; 3) освіта як організаційно-економічна система, тобто галузь соціально-економічної діяльності. В широкому сенсі освіта охоплює всі форми і методи цілеспрямованого і ненавмисного впливу соціально-природного середовища на людину, які поруч з самоосвітою мають своїм результатом формування і розвиток її особистості.

У такому розумінні освіта стає основою для формування освітнього потенціалу суспільства.

В економічній літературі при визначенні категорії «освітній потенціал» не існує єдиної точки зору. Досить часто «освітній потенціал» розуміється як тотожний «фондові освіти». Так, російські вчені С.Л. Костанян і В.О. Жамін під освітнім потенціалом (або фондом освіти) розуміють «нагромаджені затрати суспільства на навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовку сукупної робочої сили», «показник, який характеризує кількість людино-років освіти, нагромаджену всіма зайнятими у народному господарстві. Він може бути виражений у вигляді тривалентності загальної та професійної освіти, а також у вартісній формі, що відображає народногосподарські затрати на навчання наявної робочої сили» [7].

Українські вчені В. Куценко та Г. Євтушенко визначають людський капітал як «сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємств» [8, с. 136].

Освітній потенціал розвитку охоплює не тільки економічні можливості, а всю їх сукупність (економічні, соціальні, політичні, духовні та ін.) – так само, як і розвиток сам по собі є комплексним, багатоаспектним поняттям.

Освітній потенціал як втілення всіх форм освітнього впливу на особистість (виховання, загальної та професійної освіти, професійної підготовки) включає в себе як нагромаджені затрати суспільства на функціонування формальної та неформальної систем освіти, так і духовний компонент (нагромадження

традиції, моральні та суспільні цінності, а також цінності колективізму та спільності). Духовний компонент взагалі неможливо виміряти, він не піддається кількісним визначенням, але саме він зумовлює динаміку інших складових освітнього потенціалу, що мають кількісні параметри.

Отже, оскільки сама категорія освіти може мати різні значення, то і категорія освітнього потенціалу може розглядатися в різних за широтою змісту значеннях, залежно від того, які елементи відносяться до її складу, вона може розглядатися на трьох рівнях (рис. 1.) [6].

Освітній потенціал – це єдність матеріально-речових і неречових елементів системи освіти. Перші з них – це ресурсна база системи освіти: кількість навчальних закладів, вчителів, учнів, підручників, комп'ютерів тощо. Ці елементи практично піддаються оцінці. Неречові елементи – це ті знання, навички, цінності, норми поведінки, що втілені в людях в результаті освіти. Синтетичним, інтегральним показником, в якому відображені матеріально-речові та, деякою мірою, неречові елементи, виступає фонд освіти. У вузькому розумінні освітній потенціал розглядається як фонд освіти – потенціал тих реальних затрат, що здійснені суспільством на функціонування системи освіти. Це ті затрати, що здійснені в поточному і попередньому періодах та учтєвлені в наявних ресурсах діючої системи освіти та її випускників. Освітній потенціал у більш широкому розумінні визначається як такий, що поряд із фондом освіти включає самоосвіту та практичний досвід людей. В самому широкому розумінні освітній потенціал включає в себе поряд із сукупними затратами суспільства на функціонування системи освіти та вищезазначеними елементами також нагромаджений досвід народу. Останній знаходить свій прояв в культурних і національних традиціях, моральних цінностях, які передаються людськими поколіннями і складають цементуючий фундамент спільного життя народу.

Потенціал освіти відіграє одну з визначальних функцій в процесі забезпечення сталого розвитку суспільства, який розглядається в єдності інноваційного, економічного, соціального та екологічного розвитку. Освіта безпосередньо і опосередковано впливає на розвиток суспільства і його елементи, що передусім знаходить прояв у покращенні економічних показників на макро- та мікрорівнях. Водночас ефект освіти для суспільства є багатовекторним, різнобічним і не обмежується її впливом лише на економічне зростання [9].

У інноваційному суспільстві розширене відтворення освітнього потенціалу суспільства – триєдиний процес: по-перше, – це формування, нагромадження та розвиток знань, умінь, навичок і моральних якостей особистості та суспільства в цілому, які відбуваються в умовах перетворення традиційної парадигми

освіти на особистісно-орієнтовану, безперервну, полікультурну та глобальну парадигму; по-друге, – це розподіл і перерозподіл освітнього потенціалу через створення умов для його реалізації шляхом проведення ефективної політики зайнятості; по-третє, – це ефективне використання освітнього потенціалу в усіх сферах економічної діяльності, що дозволяє, з одного боку, реалізовувати особистості свої потенційні можливості до продуктивної праці, з іншого, – примножувати національне багатство. Отже, за таких умов процеси формування освітнього потенціалу повинні розглядатися в органічному взаємозв'язку з процесами його використання та реалізації [10].

Українські ринкові неоліберальні реформи, які проводилися, як правило, лише заради зміни форми власності, звільнення процесу накопичення капіталу від регулюючого контролю держави, абсолютної лібералізації цін, комерціалізації всіх видів людської діяльності, в тому числі освітньої, майже зовсім не спиралися на ті величезні можливості, які закладені в освітньому потенціалі суспільства. Сумний досвід таких ринкових трансформацій свідчить про суттєве зниження якості освітньої діяльності і формування робочої сили, в тому числі її найбільш висококваліфікованої частини. Втрата якості освітнім потенціалом, котра сталася в ході проведення ринкових реформ, пов'язана з наступними причинами: надмірна комерціалізація освіти, особливо вищої, яку в Україні скромно трактують як введення оплати за освітні послуги (в умовах зростаючої економічної нерівності населення країни, яка є вищою, ніж, наприклад, у скандинавських країнах, в 4-5 разів і навіть у 1,5 рази більшою, ніж в США, масштабне поширення платності освіти стає нездоланною перешкодою на шляху отримання якісної освіти для значної частини української молоді); у навчальному процесі на всіх стадіях освітньої системи значно занижена роль викладання природничих наукових дисциплін, що у минулому у вітчизняній освіті забезпечувало загальний високий рівень фундаментальної підготовки учнів і студентів, формувало їх науковий світогляд та інноваційну культуру; з початком ринкових реформ майже повністю ліквідовано середню ланку системи професійної підготовки кадрів – професійно-технічні училища і технікуми. Зараз відчувається гостра потреба виробництва передусім в таких фахівцях.

За останні два десятиріччя відбувся розрив зв'язків циклу «наука–освіта–виробництво», освіта, як і наука, залишається майже повністю відстороненою від процесу формування інноваційної економіки. Гострота і складність цієї проблеми потребують системних стратегічних рішень.

Щодо переваг України в освітній сфері, то до таких можна віднести наступні: достатньо високий рівень освіти населення, який співставний з середньоєвропейськими показниками; позитивна тенденція

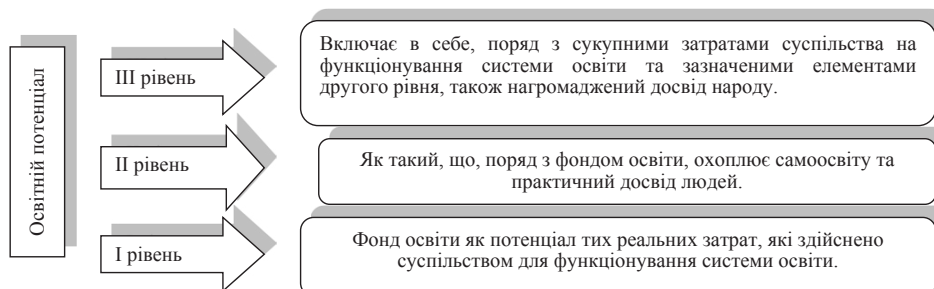


Рис. 1. Структура освітнього потенціалу

до зростання останніми роками кількісних показників дітей і молоді, охоплених освітою, загальної чисельності студентів, розвинута інфраструктура шкільної і професійної освіти; багата історія, традиції і позитивний теоретико-методологічний та методичний досвід вітчизняної педагогічної школи, особливо надбання у сфері поєднання навчального процесу з елементами науково-дослідної діяльності, залучення учнівської і студентської молоді до вирішення практичних завдань; збереження значного науково-педагогічного потенціалу, який за певних умов здатний суттєво вплинути на здійснення змін в освітній сфері в напрямі її інноваційного розвитку; посилення відкритості національної освітньої системи, ступеня її інтеграції в європейську і світову освітні системи, що сприяє об'єктивізації оцінки рівня роботи навчальних закладів, активному використанню найкращого світового досвіду в цій справі.

Досвід розвинених країн засвідчив доцільність перегляду ролі освіти в умовах становлення інформаційного суспільства, зокрема, усвідомлення її економічної значущості та визнання освітньої сфери продуктивною галуззю, що «виробляє» головну продуктивну силу сьогодення – освітній потенціал [11].

Можна визначити кілька етапів організаційної діяльності, спрямованої на розгортання інноваційних процесів та формування інноваційного освітнього простору. Серед них, як зазначають науковці [12], найважливіші такі:

1. *Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності*, що передбачає накопичення, аналіз, поширення інформації; створення інформаційно-ресурсного банку даних інноваційних процесів на рівні держави, регіону (стан інноваційної інфраструктури, рівень інноваційної культури та інноваційного потенціалу); накопичення інформаційного потенціалу; накопичення зовнішньої та внутрішньої інформації тощо.

2. *Створення загальнодержавного і регіонального правового поля інноваційної діяльності*. Зміст, основні завдання цього етапу полягають у визначенні правил, алгоритмів, технологій, єдиних підходів до організації й здійснення дослідно-експериментальної роботи та інноваційної діяльності, що сприяють формуванню інноваційної інфраструктури, інноваційного потенціалу та інноваційної культури.

3. *Координація інноваційної діяльності*: призначення консультантів, координаторів, керівників дослідно-експериментальною та інноваційною діяльністю, якщо потенціал закладу освіти недостатній для реалізації інноваційних проєктів; інформаційно-організаційний, психолого-педагогічний та науково-методичний супровід інноваційної діяльності; формування інноваційної інфраструктури тощо.

4. *Експертиза результатів інноваційної діяльності*, яка передбачає дослідження ефективності й доцільності інноваційної діяльності (аналіз інформації про впровадження інновацій, експертиза дослідно-експериментальної роботи та результатів цієї діяльності, порівняння результатів з прогнозованими, корекція інноваційної діяльності).

5. *Упровадження результатів інноваційної діяльності*. Цільовий та змістовий компоненти цього етапу – створення умов для впровадження інноваційних продуктів у практику роботи інших закладів освіти. З цією метою можна організувати широке інформування суб'єктів навчально-виховного процесу про результати роботи об'єктів інноваційної діяльності, здійснити консультування та стажування зацікав-

лених працівників, за результатами інноваційної діяльності розробити методичні матеріали та рекомендації.

6. *Системно-узагальнююча діяльність*. Під час останнього етапу передбачені систематизація й узагальнення результатів інноваційної діяльності, оформлення матеріалів дослідно-експериментальної роботи, а також видавнича діяльність, поповнення інформаційно-ресурсного банку даних науковими розробками, сучасними технологіями, результатами діагностичних досліджень, новою інформацією.

Така модель синергетичної взаємодії освітнього потенціалу та інноваційного розвитку, заснована на інноваціях, як способі цивілізаційної реалізації людського потенціалу, дасть змогу розв'язати комплекс модернізаційних завдань, які формують порядок денний для сучасної інноваційної стратегії нашої держави. Вона, зокрема, дозволить: перетворити освітню сферу на джерело імпульсів структурного оновлення українського суспільства на засадах постіндустріального розвитку; інтегрувати розрізнений ланцюжок «освіта–наука–виробництво – система управління процесами розвитку» в єдину національну інноваційну систему; забезпечити здатність удосконалення структури виробництва на основі конкурентоспроможності, гнучкості, здатності до самооновлення і трансформацій відповідно до глобальних тенденцій.

Висновки з проведеного дослідження. У новому тисячолітті в період становлення інформаційного суспільства, поширення глобалізаційних процесів, подолання відставання України від світових тенденцій соціально-економічного та суспільного розвитку освіта повинна стати одним із провідних факторів розвитку держави. Нині підвищується роль освіти як: соціального чинника, що забезпечує адаптацію людини у професійній сфері та повсякденному житті; економічного чинника, що виявляється у збільшенні економічної віддачі висококваліфікованої праці; інноваційного чинника, що дає змогу нарощувати інтелектуальний потенціал країни й підвищувати рівень її міжнародної конкурентоспроможності. Шлях до прогресивних змін в економіці лежить у площині покращення освітньо-кваліфікаційних характеристик населення через забезпечення якісного людського розвитку, усвідомлення цінності освіти, інноваційне використання накопиченого освітнього та наукового потенціалу, його гідну оцінку у соціально-трудовій сфері життя. Отже, саме розвиток інноваційно-освітнього чинника повинен розглядатися як важливий рушій переходу України до економіки знань, що потребує нової якості освіти й професійної підготовки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // *The Public Interest*. – 1967. – № 7.
2. Інформатизація освіти як чинник формування інноваційно-інформаційного суспільства в Україні (філософський аналіз) : автореф. дис. ... канд. філософ. наук : 09.00.10 [Електронний ресурс] / В.В. Ткачук; АПН України, Ін-т вищ. освіти. – К., 2010. – 18 с.
3. Андрущенко В. Філософія освіти XXI століття: пошук пріоритетів // *Філософія освіти*. – 2005. – № 1. – С. 5-17.
4. Мудрак В. Методологічні засади управління соціальною інформацією у змісті й організації вищої освіти // *Вища освіта України* – 2005. – № 3. – С. 45-50.
5. Мещанінов О.П. Сучасні моделі розвитку університетської освіти в Україні : монографія. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 460 с.

6. Каленюк І.С. Економіка освіти : [навч. посіб.] / Каленюк І.С. – К. : Знання України, 2005. – С. 74.
7. Економіка народного образования : [учеб. для студентов пед. институтов] / Под ред. С.Л. Кастаняна. – 2-е изд. – М. – 1986. – С. 124.
8. Куценко В.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці : Міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – № 10. – С. 136.
9. Каленюк І.С. Економічна природа та особливості розвитку освітнього потенціалу України. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.01.01. – Економічна теорія. – Київський національний економічний університет, Київ, 2002.
10. Кудін В. О. Освіта в інформаційному суспільстві / В. О. Кудін. – К. : Республіка, 1998. – 151 с.
11. Куценко В.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці : Міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – № 10. – С. 136.
12. Калініна Л. Специфіка інформаційного управління закладами освіти / Калініна Л. // Освіта і управління. 2003. – Т. 6. – Ч. 3. – С. 47. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://personal.in.ua/article.php?id=636> – Назва з екрану.

УДК 330.342.146 (477)

Вовчак О.Д.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Інституту магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи Національного банку України*

Хмелярчук М.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних та методичних засад формування національної моделі соціально-економічного розвитку України. Доведено доцільність формування концепції соціально-економічного розвитку України на методологічних засадах інституціоналізму та базових принципах концепції людського розвитку. Запропоновано методичні рекомендації щодо проведення комплексу економічних та інституціональних реформ в Україні.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, гуманізація економіки, інститути, інституціоналізм, індекс людського розвитку.

Вовчак О.Д., Хмелярчук М.І. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена обоснованию теоретических и методических основ формирования национальной модели социально-экономического развития Украины. Доказана целесообразность формирования концепции социально-экономического развития Украины на методологических принципах институционализма и базовых принципах концепции человеческого развития. Предложены методические рекомендации относительно проведения комплекса экономических и институциональных реформ в Украине.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, гуманитаризация экономики, институты, институционализм, индекс человеческого развития.

Vovchak O.D., Khmelyarchuk M.I. THEORETICAL BASES AND METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS OF FORMATION THE CONCEPTION OF UKRAINIAN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The article deals to theoretical and methodical bases of national model of socio-economic development in Ukraine. The expediency of formation the conception of socio-economic development of Ukraine under the methodical principles of institution theory and basic principles of human development conception is proved. The methodical recommendations of economic and institutional reforms in Ukraine are proposed.

Key words: socio-economic development, humanization of economy, institutes, institution theory, human development index.

Постановка проблеми. Початок другого тисячоліття ознаменований посиленням антагонізму між швидкими темпами розвитку, які переживає людство в технологічній, економічній, соціальній сферах у розвинутих країнах світу, та не вирішеністю проблем бідності, охорони здоров'я, здобуття освіти тощо у країнах, що розвиваються. Додатковим чинником посилення існуючих дисбалансів є періодичні кризові явища, що виникають у економічній, політичній та інших сферах суспільного розвитку й призводять до поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку різних країн світу, посилюють соціальну напругу та політичну нестабільність у світі.

Підтвердженням сказаному є глобальна економічна криза 2007-2009 рр., наслідки якої вже давно вийшли за суто економічні межі та загострили міжнародну конкуренцію за право на розвиток, гідний рівень достатку та самоствердження. За цих обставин практично кожна країна світу формує власну модель соціально-економічного розвитку, що базуються на різноманітних політико-економічних, соціально-культурних, філософсько-релігійних та інших цінностях. Водночас поряд з визнанням індивідуальності країн, необхідним є і визнання базових принципів, на основі яких можуть визначатись стратегії соціально-економічного розвитку країн, а також ва-

желі та механізми його стимулювання в умовах сучасного глобалізованого світу.

З цих позицій актуальним є дослідження теоретико-методологічних засад концепцій соціально-економічного розвитку з метою формування базових засад національної концепції соціально-економічного розвитку з урахуванням провідних тенденцій, що характеризують сучасний етап цивілізаційного розвитку, а також передових досягнень економічної науки та соціально-економічної перспективи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження закономірностей розвитку економічної системи та формування науково-обґрунтованих концепцій соціально-економічного розвитку були і є предметом дослідження практично усіх течій і шкіл в економічній науці. Відтак ці важливі питання не залишили поза увагою такі видатні діячі економічної науки, як: А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, С. Сімонді, Ф. Ліст, К. Маркс, А. Маршалл, М. І. Туган-Барановський, А. Пігу, Т. Веблен, Й. Шумпетер, Дж. Робінсон, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен, Ф. Хайєк, М. Алле, Дж. Стігліц, М. аль Хак, А. Сен та інші.

Плідно розробляють теоретичні засади та практичні рекомендації щодо пріоритетних векторів розвитку України у економічній та соціальній сферах і вітчизняні вчені, зокрема: О.М. Балакірева, О.І. Барановський, О.Д. Вовчак, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, А.І. Даниленко, Е.М. Лібанова, У.Я. Садова, В.А. Скуратівський, Т.С. Смовженко, А. Чухно та інші.

Разом з тим вимагає подальших досліджень обґрунтування теоретико-методологічних засад формування національної моделі соціально-економічного розвитку на основі науково-критичного аналізу наукових концепцій соціально-економічного розвитку з позиції їх відповідності як сучасним глобальним

проблемам та цінностям, так і національним особливостям соціально-економічного розвитку України.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних засад та формування методичних рекомендацій щодо формування національної концепції соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цивілізаційний розвиток є фактично історичним відображенням становлення та змін моделей соціально-економічного розвитку, що формувались на основі різноманітних поглядів та підходів щодо економічної, соціальної, політичної організації суспільства та значною мірою залежали від конкретних історичних обставин. Відтак концепції соціально-економічного розвитку історично змінювались одночасно із зміною соціально-економічних процесів, а також великою мірою і під впливом розвитку економічної науки. Більше того, увесь розвиток економічної науки є яскравим відображенням становлення науково-обґрунтованих концепцій соціально-економічного розвитку та посилення соціогуманітарної спрямованості економіки (табл. 1).

Гуманістичні принципи економіки, як видно з табл. 1, були закладені ще з моменту формування самого терміну «економіка» у період античності і розвивалися, набуваючи різних форм прояву практично у всіх течіях і школах економічної науки. Яскравим відображенням гуманізаційного вектору розвитку економічної науки у XX ст. та її більшого наближення до реалій життя з наголосом на соціальній природі економічних процесів стала поява нової течії економічної науки – інституціоналізму. Передусім це знайшло відображення у впровадженні категорії «інституція», яка розглядається передусім як соціальний імператив. «Інституції, – на думку інституціоналістів, – це соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економіч-

Таблиця 1

Розвиток гуманістичних принципів в економічній науці*

Етапи розвитку економічної науки	Розвиток гуманістичних принципів в економіці
Виникнення терміну «економіка» (Арістотель)	«Економіка» – це мистецтво організації та збагачення домашнього господарства. Водночас «багатство не є тим головним благом, до якого слід прагнути... У домогосподарстві слід більше піклуватися про людину, аніж про придбання бездуховної власності» [1].
Меркантилізм	Головне завдання економіки – формування національної економічної політики як важливого чинника забезпечення економічного добробуту та соціальної злагоди [2, с.116-143].
Класична школа	Економічна наука – це наука про об'єктивні закони виробництва і нагромадження багатства, «природного порядку» економічної системи та внутрішньої гармонії людського суспільства. Ринковий механізм забезпечує узгодження приватних та національних інтересів [4].
Історична школа	Економічна теорія – це наука про державну економічну політику, яка повинна дбати про розвиток національних продуктивних сил, до яких відносяться як матеріальні блага, так і духовні та морально-етичні цінності [5].
Марксизм	Політична економія – це класова наука, яка вивчає розвиток продуктивних сил і виробничих відносин, сукупність яких формує економічну структуру суспільства, тобто реальний базис [2, с. 319-359].
Маржиналізм та неокласика	Економічна теорія – наука про оптимальне використання обмежених ресурсів для задоволення людських потреб та забезпечення добробуту. Забезпечення економічного добробуту пов'язане передусім з високим рівнем національного доходу, який досягається свободою економічної діяльності та способом його розподілу між членами суспільства [6].
Кейнсіанство	Економічна наука виконує теоретичну та практичну функції. Теоретична функція полягає у дослідженні економічних законів та доведенні теорем, а практична – у забезпеченні соціально-економічної стабільності. Остання не може бути забезпечена лише за допомогою ринкових механізмів, а відтак вимагає регулюючих заходів держави, спрямованих на забезпечення макроекономічної стабільності [3, с. 202-248].
Інституціоналізм	Економіка – наука соціальна, досліджує поведінку людини стосовно матеріальних засобів існування, що має складний, часто ірраціональний характер та значною мірою залежить від інституційних чинників (традицій, звичаїв, моралі, права тощо). Рушійними силами соціально-економічного розвитку є ефективні інститути та інституційне середовище, які забезпечують ефективне функціонування суб'єктів господарювання [7].
Концепція людського розвитку	Людина – центр соціально-економічного розвитку, його бенефіціар та рушійна сила. Розвиток людини передбачає розширення свободи людини, включаючи право на довге, здорове та творче життя; на активну участь в забезпеченні справедливості і стабільності розвитку на нашій спільній планеті [8].

* Складено авторами на основі опрацювання матеріалів [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9].

ної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статутів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків» [9].

Саме тому засновник інституціоналізму Т. Веблен наголошував, що соціально-економічний розвиток відбувається шляхом еволюції та «природного відбору» різних інституцій. «Життя людей в суспільстві, так само як і життя інших видів, – відзначає вчений, – є боротьбою за існування і, таким чином, становить процес відбору та пристосування. Еволюція соціальної структури є процесом природного відбору інституцій. Прогрес, що відбувався і відбувається у людських інституціях і людському характері, може бути, взагалі кажучи, зведений до мислення і до процесу примусового пристосування до зовнішнього середовища, яке постійно змінюється з розвитком суспільства і зі зміною інституцій, при яких живуть люди» [7, с. 188].

Подальший розвиток інституціональних концепцій соціально-економічного розвитку знайшов відображення у працях лауреатів Нобелівської премії – С. Кузнеця та Д. Норта. Так, зокрема, у своїй нобелівській лекції С. Кузнець запропонував визначення економічного зростання як «довгострокового збільшення здатності господарства забезпечувати усе більш різноманітні потреби населення за допомогою усе більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін» [10].

На значенні інституціональних чинників у соціально-економічному розвитку наголошував і Д. Норт. Саме інститути, які вчені розглядає як «правила гри» у суспільстві, задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, спрямовуючи діяльність людини у певне русло: позитивне чи негативне. З цих позицій Д. Норт стверджував, що немає країн приречених на злидні, так як для будь-якого суспільства можна створити ефективні інститути та такі інституціональні межі (інституціональне середовище), які у довгостроковому періоді забезпечать економічне зростання та соціально-економічний розвиток [11, с. 17].

Логічним продовженням гуманістичних тенденцій економічної науки в дусі інституціоналізму на зламі XX-XXI ст.ст. стала концепція людського розвитку, відповідно до якої не лише економічні чинники (зростання національного доходу та ВВП) є показниками добробуту, але й створення в суспільстві можливостей «жити довгим, здоровим і творчим життям» [12, с. 12]. Відтак, базуючись на гуманітарних принципах

соціально-економічного розвитку, з 1990 р. за ініціативою пакистанського вченого М. аль Хака, Організацією Об'єднаних Націй (ООН) для оцінки рівня соціально-економічного розвитку країн використовується агрегований показник – індекс людського розвитку (ІЛР), який є узагальненим показником оцінки людського розвитку за такими трьома базовими складовими: здоров'я і довголіття, доступність освіти і гідний рівень життя. У свою чергу, для кількісного вираження цих трьох показників використовуються наступні індикатори: для оцінки рівня здоров'я та довголіття використовують показник тривалості життя при народженні; для оцінки рівня життя – валовий національний дохід (ВНД) на душу населення (за паритетом купівельної спроможності у доларах США); для оцінки доступності освіти використовують два показники – середня тривалість отриманої освіти дорослого населення (25 років і більше) і очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку.

Базуючись на запропонованій методиці щодо розрахунку ІЛР, розробники Програми розвитку ООН (ПРООН) щорічно презентують доповідь про людський розвиток. Зокрема, у Доповіді про людський розвиток за 2013 р. відзначено загальні тенденції покращення значень індикаторів ІЛР практично у всіх країнах світу та акцентовано увагу на прискореному розвитку країн Півдня (Бразилії, Індії, Китаю, Південної Африки тощо). Україна ж у розрахунках ІЛР-2013 серед 187 країн світу перебуває на 78 місці (таблиця 2).

Матеріали табл. 2 є свідченням того, що провідні позиції щодо ІЛР займають країни з високими показниками економічного та соціального розвитку, якими традиційно є країни Західної Європи, США, Японія, Австралія та Нова Зеландія. Тоді як займана позиція України (78 місце) зумовлена передусім низьким економічним потенціалом (ВНД на душу населення на 37% нижчий за середньосвітові значення), порівняно низьким рівнем тривалості життя населення (цей показник також нижчий майже на 2 роки за середньосвітове значення) та водночас високим рівнем освіти населення (показники навчання дітей та дорослого населення є вищими за середньосвітові). Відтак зупинимось більш детально на проблемних аспектах соціально-економічного розвитку України.

Передусім слід звернути увагу на низькі показники ВНД на душу населення в Україні. У цьому зв'язку варто відзначити, що економічний зміст ВНД полягає у тому, що – це «весь дохід, зароблений упродовж року власниками ресурсів, що є рези-

Таблиця 2

Україна та провідні країни світу щодо ІЛР у доповіді ПРООН за 2013 р.*

Країна та її місце в ІЛР	Значення ІЛР за 2012 р.	Тривалість життя при народженні, років	ВНД за ПКС на душу населення, дол. США	Середня тривалість навчання, років	Очікувана тривалість навчання дітей, років 1.
Норвегія	0,955	81,3	48688	17,5	12,6
2. Австралія	0,938	82,0	34340	19,6	12,0
3. США	0,937	78,7	43480	16,8	13,3
4. Нідерланди	0,921	80,8	37282	16,9	11,6
5. Німеччина	0,920	80,6	35431	16,4	12,2
6. Нова Зеландія	0,919	80,8	24358	19,7	12,5
7. Ірландія	0,916	80,7	28671	18,3	11,6
8. Швеція	0,916	81,6	36143	16,0	11,7
9. Швейцарія	0,913	82,5	40527	15,7	11,0
10. Японія	0,912	83,6	32545	15,3	11,6
78. Україна	0,740	68,8	6428	14,8	11,3
Світ	0,694	70,1	10184	11,6	7,5

*Складено авторами за даними [13, с. 144-146].

дентами певної держави, незалежно від того, де ці ресурси використовуються – у власній країні чи за кордоном» [14, с. 62]. Тобто базою для визначення ВНД є валовий національний продукт (ВНП) за вирахуванням амортизації та непрямих податків. У свою чергу ВНП є близьким за змістом до поширеного у національній і світовій статистиці економічного показника, – валового внутрішнього продукту (ВВП), – та відрізняється від нього лише тим, що не включає результатів економічної діяльності нерезидентів і включає діяльність резидентів у інших країнах.

Відтак, якщо аналізувати статистичні дані щодо динаміки ВВП України упродовж усіх років незалежності, то за відповідними аналітичними дослідженнями ВВП України у 2012 р. становив лише 69,3% від рівня 1990 р., тоді як світовий ВВП за вказаний період зріс в 1,74 рази [15]. Відтак, якщо у 1990 р. світовий рейтинг України щодо рівня ВВП становив 32 позицію, а рейтинг ВВП на душу населення – 106 позицію. То у 2012 р. рейтинг України щодо рівня ВВП становив 53 позицію, а рейтинг ВВП на душу населення – лише 126 позицію.

Очевидно, що рівень економічного розвитку відповідним чином впливає і на фінансування соціальної сфери (охорони здоров'я, освіти тощо) (табл. 3).

З таблиці 3 видно, що ВВП на душу населення в Україні був меншим у 2005 р. від вказаного показника розвинутих країн світу у 7,5-5 разів. Більше того, частка ВВП, яка спрямовується на фінансування соціальної сфери у розвинутих країнах є також у більшості випадків удвічі більшою ніж в Україні. Очевидно, що за такого стану фінансування соціальної сфери

в Україні, її рівень розвитку не може бути високим. Внаслідок чого об'єктивно не є високим і рівень суспільного задоволення рівнем життя в Україні та можливостями самореалізації особистості (табл. 4).

Матеріали таблиці 4 є яскравим свідченням врахування ПРООН в рівні розвитку країн не лише економічних, але й соціальних чинників, зокрема таких як: свобода вибору, суспільне задоволення, задоволення життям тощо. Відтак, як бачимо, в країнах з високим рівнем людського розвитку спостерігаються високі показники щодо свободи вибору (ці значення варіюють у більшості випадків в межах 80-95%), задоволення роботою (60-80%), задоволення суспільством (80-95%) та задоволення життям в цілому (6-7,6 балів). Наслідком високого рівня економічного та соціального розвитку є в цілому досить високий рівень довіри до влади (58-65%, за виключенням Японії).

В Україні ж, на фоні високо розвинутих країн, показники соціального розвитку не є високими. Так, зокрема, не є високим рівень задоволення життям в цілому (5,1 бали), не високим є рівень свободи вибору (53%), задоволення роботою (61,4%), а відтак низьким є і рівень довіри до державної влади (лише 24%), що у свою чергу призводить до соціальної напруги в суспільстві та політичної нестабільності.

Висновки. Таким чином, враховуючи вищевикладене, вважаємо, що успішний розвиток процесів національного державотворення в Україні вимагає прийняття на державному рівні національної концепції соціально-економічного розвитку, яка повинна базуватись на гуманістичних принципах економіки, що знайшли відображення у сучасній концепції люд-

Таблиця 3
Ресурсні можливості фінансування соціальної сфери провідними країнами світу та України*

Країна та її місце в ІЛР	ВВП на душу населення за 2005 р., млн. дол. США	Фінансування соціальної сфери, % від ВВП	
		охорона здоров'я	освіта
1. Норвегія	46982	8,0	7,3
2. Австралія	34548	5,9	5,1
3. США	42486	9,5	5,4
4. Нідерланди	37251	9,4	5,9
5. Німеччина	34437	9,0	4,6
6. Нова Зеландія	24818	8,4	7,2
7. Ірландія	35640	6,4	5,7
8. Швеція	35048	7,8	7,3
9. Швейцарія	37979	6,8	5,4
10. Японія	30660	7,8	3,8
78. Україна	6359	4,4	5,3

* Складено авторами за даними [13, с. 162-164].

Таблиця 4
Показники соціальної інтеграції в Україні та розвинутих країнах світу*

Країна та її місце в ІЛР	Задоволення життям (за 10-бальною шкалою: від 0 до 10)	Задоволення свободою вибору, %	Задоволення роботою, %	Задоволення суспільством, %	Довіра до влади, %
1. Норвегія	7,6	93,0	...	92,8	54,0
2. Австралія	7,4	94,0	87,4	91,9	53,0
3. США	7,1	85,0	87,4	83,8	38,0
4. Нідерланди	7,6	91,0	94,5	94,5	60,0
5. Німеччина	6,7	89,0	89,0	93,9	43,0
6. Нова Зеландія	7,2	93,0	89,30	88,1	64,0
7. Ірландія	7,0	95,0	89,1	93,6	53,0
8. Швеція	7,5	93,0	91,8	92,5	64,0
9. Швейцарія	7,5	88,0	...	93,5	58,0
10. Японія	6,1	78,0	76,2	84,6	23,0
78. Україна	5,1	53,0	61,4	71,4	24,0

* Складено авторами за даними [13, с. 175-177].

ського розвитку. Виходячи з базових засад концепції людського розвитку, яка методологічно базується на неoinституціоналізмі, а також враховуючи пріоритетні проблеми соціально-економічного розвитку України, пропонуємо наступні методичні рекомендації щодо формування концепції соціально-економічного розвитку України:

- по-перше, імперативом розвитку України у ХХІ ст. повинна бути орієнтація на досягнення високих показників економічного та соціального розвитку на основі проведення комплексу економічних та інституційних реформ, котрі формуватимуть надійну базу забезпечення позитивної економічної динаміки, а відтак стануть фундаментом забезпечення соціальних гарантій в суспільстві;

- по-друге, економічне реформування економіки України, на наш погляд, повинно відбуватись на основі комплексу секторальних реформ як у реальному, так і фінансовому секторі та з урахуванням важливої ролі національної банківської системи як головного фінансового посередника та кредитора національної економіки;

- по-третє, в умовах перманентної інституційної кризи в Україні забезпечення економічної, соціальної та політичної стабільності є неможливим без ліквідації інституційних перешкод соціально-економічного розвитку України на основі забезпечення надійного захисту прав та свобод людини, утвердження демократичних цінностей як основи самореалізації людини в економічній, політичній та суспільній сферах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аристотель. Политика. Сочинения: в 4 т. – Т. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/polit/aristot/index.php.
2. Історія економічних учень : підручник: У 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 582 с.
3. Історія економічних учень : підручник: У 2 ч. – Ч. 2 / За ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 574 с.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. з англ. – К. : Port-Royal, 2001. – 596 с.
5. Фридрих Лист. Национальная система политической экономии / Составление и предисловие В. А. Фадеева. – М. : Издательство «Европа», 2005. – 380 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
7. Veblen T. The Theory of Leisure Class. Edited with Introduction and Notes de M. Banta. – Oxford University Press, 2002. – 263 p.
8. Mahbub ul Haq. Reflections on Human Development. – Oxford University Press, 1995. – 252 p.
9. Іншаков О. В., Фролов Д. П. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/et/2011_1/4_insh.pdf.
10. Simon Kuznets. Prize Lecture: Modern Economic Growth: Findings and Reflections [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1971/kuznets-lecture.html.
11. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
12. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Доклад ООН о развитии человека, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/media/HDR-2010-RUCContents-reprint.pdf>.
13. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf.
14. Панчишин. С. Макроекономіка : навч. посібник. – К. : Либідь, 2001. – 616 с.
15. Валовий внутрішній продукт (ВВП) України, 1990. – 2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html.

УДК 331.(477) (05)

Гордієнко Л.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Черкаського державного технологічного університету

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В ЕПОХУ ПОСТМОДЕРНІЗМУ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Розглянуто окремі особливості фінансового забезпечення соціальної сфери. Виконано порівняльний аналіз стану соціальної сфери України та окремих європейських країн. Запропоновано теоретико-методологічні підходи щодо розвитку соціальної сфери в умовах постмодернізму.

Ключові слова: постмодернізм, соціальна сфера, фінансове забезпечення, соціальний захист, пільги.

Гордиенко Л.А. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ В ЭПОХУ ПОСТМОДЕРНИЗМА: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Рассмотрены отдельные особенности финансового обеспечения социальной сферы. Выполнен сравнительный анализ социальной сферы Украины и отдельных европейских стран. Предложены теоретико-методологические подходы к развитию социальной сферы в условиях постмодернизма.

Ключевые слова: постмодернизм, социальная сфера, финансовое обеспечение, социальная защита, льготы.

Gordienko L.A. UKRAINE SOCIAL DEVELOPMENT IN THE ERA OF POSTMODERNISM: THE FINANCIAL ASPECTS

Several specific features of financial provision of social services. A comparative analysis of social Ukraine and selected European countries. A theoretical and methodological approaches to social development in terms of postmodernism.

Key words: postmodernism, social, financial security, social security, benefits.

Постановка проблеми. Динамічне забезпечення соціального розвитку має зумовлюватися гармонічним поєднанням двох складових цього розвитку

– економічної та соціальної систем. Оскільки значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців присвячена розвитку економічної системи,

тому доцільним є з'ясування особливостей розвитку соціальної системи, зокрема її фінансового аспекту.

Щодо України, ця проблематика має особливо актуальне значення, тому що після розпаду Радянського Союзу в спадок дістались невирішені питання соціального захисту таких верств населення, як чорнобильці та афганці. Необхідно зазначити, що, окрім проблем соціального захисту зазначених категорій, необхідно вирішувати соціальні потреби близько двадцятих мільйонів пенсіонерів, двох мільйонів інвалідів, а також забезпечувати соціальну підтримку молодих сімей, малозабезпечених громадян, неповних сімей, переселенців тощо. Навіть, незважаючи на один із найнижчих рівнів заробітної плати в Україні, порівняно з іншими країнами Європи, особи, які потребують цього захисту, його отримують, що не завжди забезпечується в європейських країнах.

Стосовно наукової розробки цієї тематики, то можна констатувати, що кількість науковців, а також відповідно наукових праць, є значно меншою порівняно з науковим доробком вчених, які працюють у напрямі економічного зростання. Беручи до уваги ці аргументи, можна констатувати, що цю проблему в сучасних реаліях України необхідно досліджувати більш детально.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовому аспекту розвитку соціальної системи присвячено певну кількість праць як зарубіжних авторів, так і вітчизняних. Серед зарубіжних авторів у цьому напрямку плідно працювали Т. Ганелі, Є. Гонтмахер, Р. Грінберг, К. Ерроу, Л. Ерхард, Л. Йохансон, В. Ойкен, А. Сен, Г. Спенсер, Дж. Стигліц, Л. Якобсон та інші. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок здійснили: Й. Бескид, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, С. Львович, Л. Ляхович, В. Мандибур, В. Новіков, С. Пирожков та інші.

З огляду на посилену увагу суспільства до проблем соціалізації економічних процесів введені нові дисципліни «Соціальна економіка» [1] та «Система соціологічного знання» [2].

Окрім цих підручників, вийшли друком декілька праць, де соціальні процеси обґрунтовуються з використанням математичного апарату. У цьому контексті помітною працею є посібник «Моделювання соціальних процесів» [3].

Серед фундаментальних праць вітчизняних авторів є монографія В. Письмака «Проблеми стійкого функціонування соціально-економічної моделі України», де аналізується стан фінансової сфери, ресурсного забезпечення та розроблено напрями підвищення стійкості соціально-економічної моделі [4].

Серед наукових праць, які вийшли друком у другому десятилітті ХХІ ст., можна зазначити такі колективні монографії: «Фінансові важелі моделювання бідності» [5], «Державне фінансове забезпечення соціальної сфери» [6] та «Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури» [7].

Проте, незважаючи на низку фундаментальних праць, де з'ясовуються проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери в процесі нових умов функціонування соціальної сфери, починаючи з 2014 р., є доцільним продовжити дослідження в цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування нових теоретико-методологічних підходів фінансового забезпечення соціальної сфери, а завданнями є:

- з'ясування особливостей функціонування соціальної сфери в нових умовах постмодернізму;

- виявлення основних проблем фінансового забезпечення соціальної сфери;

- розробка основних напрямів фінансового забезпечення соціальної сфери.

Викладення основного матеріалу дослідження. З'ясувати особливості фінансових процесів в соціальній системі України неможливо без виявлення основних рис, характеристик, ознак сучасного світоустрою, або того середовища, в якому функціонує суспільна, зокрема соціальна система.

Із цією метою подамо основні характерні риси нової сучасної епохи – постмодернізму.

Якщо унаслідок поступового розвитку цивілізації протягом ХVІІ-ХХ ст. сформувалась економічна цивілізація, то нині формується принципово інша – фінансова. Як зауважують В. Базилевич та В. Ільїн, розгляд будь-якого явища сьогодні потрібно локалізувати в парадигмах історичного процесу за лінією «премодерн» (традиційне суспільство) – модерн (новий час) – постмодерн. Ідентичності модерну (державна, нація, світськість; рівність (права людини)) є антитезою ідентичностям «Традиційного суспільства» (імперії, етносу, релігії; ієрархії). Перехід від системи старих ідентичностей до нових складає основний зміст сучасної європейської історії [8, с. 643].

Як зазначає А. Дугін: «на кінець ХХ ст. модерн свою програму виконав, його ідентичності повністю витісняють і змінюють собою ідентичності премодерну. Тим самим Захід відвойовує собі домінуючі позиції у світі, встановлює свою ідеологічну гегемонію у планетарному масштабі – через культурну, стратегічну або політичну колонізацію. Захід стає господарем дискурсу, змушуючи незахідний світ «шепотіти», «ридати» і «кричати». Тому перехід від модерну до постмодерну є логічним на Заході і створює відносно іншого людства певну двозначність» [9, с. 121].

В. Базилевич та В. Ільїн з певною умовністю характеризують соціальну складову постмодернізму, стверджуючи, що глобалізація «розплавляє» державу, нації декомпонуються, світськість, традиційні релігії і екстравагантні культи урівнюються у статусі; віртуальні видіння свого «єго» довільними якостями породжує ультраіндивідуалізм.

З'являється нова ідеологічність – людство. Воно таке ж абстрактне, як і вартісна влада зверху, яка на практиці є фінансовою владою (Ю. М. Осипов). Людина втрачає свою конкретність, оскільки в постмодерні починає вільно оперувати з довільними сегментами зовсім протилежних світоглядів, дискурсів, мов. У царині духу немає обмежень, але й ніяких орієнтирів, ніяких меж. У постмодерні, завдяки пануванню фінансизму, кожний може вірити в що завгодно, вважаючи себе та інших ким завгодно, декларувати що завгодно [8, с. 645].

Ці характеристики, які подані відомими науковцями, характеризують певну епоху людства, в яку поступово втягується Україна.

Можливо з традиційних поглядів модерну з уявленням чітких меж між країнами, дотриманням міжнародних угод, превалювання моральних цінностей складно зрозуміти «захоплення» національних ринків транснаціональними корпораціями, експансією Росії на території Грузії, Молдови, в 2014 р. і України – то «правила» постмодерну не повністю вміщуються. Розуміння «нових правил», які впровадив і можливо впроваджує постмодерн, хоча і в дещо стилізований, абстрактній формі, але вже ж такі потрібно враховувати при формуванні фінансових механізмів існування соціальної системи.

Для з'ясування особливостей функціонування соціальної сфери України, зокрема з врахуванням її фінансового аспекту, проаналізуємо її внутрішню та зовнішню складову. Внутрішню складову проаналізуємо за основними показниками її фінансування (табл. 1) [10, с. 22, 25, 26, 54].

Таблиця 1
Основні показники розвитку соціальної сфери

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Чисельність населення, млн. осіб	46,0	45,8	45,6	45,5	45,4
Кількість релігійних організацій, тис. од.	32,0	32,6	33,3	34,0	34,6
Рівень безробіття (за методологією МОП, %)	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	844,9	531,6	544,9	482,8	506,8
Видатки зведеного бюджету, млрд. грн.					
Охорона здоров'я	33,6	36,5	44,7	49,0	58,4
Духовний та фізичний розвиток	7,9	8,3	11,5	10,7	13,6
Освіта	60,9	66,8	79,8	86,2	101,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	74,1	78,8	104,5	105,4	125,3

Отже, як випливає із даних табл. 1, за п'ять років, аналіз показує, що зафіксовано динамічне зростання фінансування соціальної сфери. Так, особливо це зростання було значним у 2012 р., і хоча ВВП у 2012 р. зріс лише на 100,2% порівняно з попереднім роком, видатки на охорону здоров'я у 2012 р. порівняно з 2011 р. зросли на 119,2%; духовний та фізичний розвиток – 127%; освіту – 117,9%; соціальний захист та соціальне забезпечення – 118,8%. Таке значне збільшення фінансування є беззаперечно позитивним фактом для набувачів соціальної допомоги та працівників відповідних бюджетних організацій, що проте не супроводжується адекватним збільшенням фінансування на економічний розвиток.

Окрім цього, необхідно зазначити, що ще збільшення фінансування відбулось не за рахунок економічного зростання, а за рахунок дефіциту Зведеного бюджету, який у 2012 р. склав 50,8 млрд. грн. [10, с. 25].

Така фінансова модель розвитку соціальної сфери, яка ґрунтується не на зростанні реальної еконо-

міки, є несприйнятливою, тому що не сприяє внутрішньому відтворенню. Забезпечення соціального розвитку за типами «фінансової піраміди» може бути нестійким, оскільки при відмові від зовнішніх запозичень практично приречена на крах. Щось на взірць цих аргументів така ситуація виникла в II кварталі 2014 р., коли під впливом політико-економічних загострень відносини із Росією та затримці зовнішнього фінансування виникли перші ознаки кризових явищ у соціальній сфері.

Проаналізуємо рівень фінансового забезпечення соціальної сфери за окремими показниками – рівню заробітної плати, рівню інфляції, рівню ВВП на одну особу та тривалості життя в Україні та окремих європейських країнах за 2011 рр. (табл. 2) [10, с. 517-538].

Як випливає із табл. 2, за соціальними показниками Україна займає одне з останніх місць в Європі. Так, за рівнем середньомісячної заробітної плати нижчою, ніж в Україні, вона є лише у Вірменії та Молдові. За рівнем інфляції в Україні цей показник зіставлений з Вірменією, Грузією, Молдовою, Росією і є значно вищим, ніж в розвинених країнах – де він коливається в межах 102-104%. Незважаючи на більш ніж двадцятирічний період державної незалежності, Україна не змогла наблизитись до своїх колишніх республік за соціалістичним табором – Польщі, Чехії за показниками рівня ВВП на душу населення та тривалості життя і значно поступається за цими показниками розвиненим країнам Європи.

Відстежується одна закономірність, яку видно без відповідного аналітичного обґрунтування – рівень середньомісячної заробітної плати в розвинених країнах зіставляється із відповідними показниками ВВП на душу населення.

Отже, високі соціальні стандарти в розвинених країнах світу ґрунтуються на економічному зростанні.

Це є прямим аргументом, що суми виплат, які вливаються в соціальну сферу не призводять до значного або принаймні адекватного підвищення життєвого рівня населення, це не означає, що їх необхідно «заморозити», проте перманентно така динаміка зростання фінансування соціальної сфери тривати не може.

Розглянемо основні проблеми, які нині є в розвитку соціальної сфери.

Витоки цих проблем беруть свій початок із запровадження відповідних реформ, які нині не завершені. Так, задекларовані окремими урядами реформи в медичній, пенсійній, освітній, житлово-комунальних сферах практично не розпочинались. В освітній

Таблиця 2
Зіставлення окремих соціальних показників України та європейських країн

Країни	Показники				
	Заробітна плата в місяць, дол. США	Рівень інфляції, %	Рівень ВВП на одну особу тис. дол. США	Тривалість життя, років	
				Чол.	Жін.
Україна	330,5	108,0	6,4	66,0	75,9
Австрія	4368,7	103,3	36,1	78,3	83,9
Велика Британія	4198,6	104,5	32,9	78,5	82,6
Вірменія	290,2	107,6	4,9	70,5	76,7
Грузія	377,1	108,5	4,8	70,0	78,6
Данія	6091,3	102,8	32,6	77,2	81,9
Іспанія	3133,2	103,2	27,0	79,1	85,4
Молдова	272,0	107,7	3,0	66,8	75,1
Польща	1146,8	104,2	18,0	72,6	81,1
Росія	806,3	108,4	14,7	62,9	74,8
Чехія	1408,5	101,9	24,1	74,81	81,1

галузі і нині український диплом про закінчення відповідного вищого навчального закладу не є Європейським; невпроваджена трирівнева система пенсійного забезпечення, не здійснено перехід на страхову медицину, лише після жорсткої позиції МВФ у 2014 р. поступово здійснюється перехід до фактичної оплати комунальних послуг – тими споживачами, які в змозі оплатити їх фактичну вартість.

Водночас в Україні, згідно з оцінками фахівців, і нині налічується більш ніж три десятки пільговиків, які мають ці пільги, не згідно з їхнім матеріальним станом, а лише за приналежністю до певної соціальної категорії.

Відміну окремих пільг, зокрема оплату, утримання дачних будинків та відповідної території для окремих високопосадовців, в тому числі і тих, які не перебувають на державній службі, було здійснено лише в 2014 р. урядом А. Яценюка.

Також у 2014 р. були оприлюднені факти нецільового використання бюджетних коштів, у тому числі в соціальній сфері.

Така сукупність фінансових проблем у соціальній сфері не сприяє цілеспрямованому розвитку.

Щодо виправлення цієї ситуації, то з врахуванням складових суспільних, зокрема демографічних, економічних, етнічних, політичних реалій, які є як на загальнодержавному, так і на національному рівнях, необхідно розробити відповідні теоретико-методологічні підходи. Суть цих підходів полягає у такому:

1. Обов'язкове врахування зовнішніх реалій, зокрема екстерналій, які продукуються епохою постмодерну, зокрема глобалізаційними викликами, векторами розвитку світового і Європейського товарних ринків, які мають значний вплив на національний ВВП та векторів розвитку соціальної політики ЄС, оскільки Україна намагається стати членом ЄС і вже підписала політичну частину угоди із ЄС.

2. Врахування майбутнього соціального, зокрема територіально-адміністративного, політичного устрою України, де передбачено значне розширення прав регіону в економічній, бюджетній, податковій сферах, а також підвищення відповідальності громад та економічний і соціальний розвиток.

Це завдання перед територіальними громадами є складним, оскільки немає відповідної нормативно-правової бази і практики вирішення цих завдань.

3. Необхідність формування нових адміністративних структур на загальнодержавному та регіональному рівнях вимагає ретельного підбору висококваліфікованих, морально стійких кадрів, яких необхідно не тільки підібрати, провести з ними відповідну роботу, але й змусити мислити у напрямку комерціалізації введення справ громадян, формувати сприятливі умови для ведення безпеки, забезпечити інтенсивність зовнішньоекономічного напрямку.

4. Незважаючи на розширення прав регіонів, необхідно сформувати якісну нову нормативно-правову базу, оскільки розширення прав регіонів повинно адекватно гармонізувати із основами унітарного устрою держави та забезпечувати однакові соціальні стандарти у всіх регіонах України.

5. Необхідно, врахувавши зарубіжний досвід та можливість Бюджетного Кодексу, перейти на довго-

строкове бюджетне прогнозування, оскільки окремі соціальні програми є довготривалими.

6. Необхідно визначитися зі змістом, термінами, фінансовим наповненням, соціальних реформ і розпочати перехід на європейські стандарти у медичній, страховій, пенсійній, освітній сферах. Відволікання у започаткуванні цих реформ не сприятиме забезпеченню гідного рівня життя населення.

Реалізація цих підходів є певною парадигмою, розвитку соціальної сфери, а саме тому використання цих підходів із певними корективами, які враховуватимуть нормативні та поточні реалії України, буде тією базою, що в майбутньому забезпечить розвиток соціальної сфери, наблизить її до відповідних критеріїв розвинених країн.

Висновки з виконаного дослідження. Умови, в яких функціонує соціальна сфера України, є надзвичайно складними. Ця складність пояснюється зростанням рівня соціальних виплат не методами економічного зростання, а фінансуванням дефіциту бюджету.

В Україні практично не приступили до проведення реформ в освітній, медичній, пенсійній та інших сферах, тому фінансування здійснюється без врахування векторів розвитку соціальних систем у зарубіжних, зокрема європейських країнах. Оскільки Україна задекларувала курс спочатку на асоційоване, а потім постійне членство в Європейському Союзі, необхідно започаткувати і реалізувати відповідні реформи. Пропоновані теоретико-методологічні підходи щодо фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери, безумовно, будуть сприяти покращенню ситуації у соціальній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Слезингер Г.Э. Социальная экономика : учебник. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2001. – 368 с.
2. Система социологического знания : учебное пособие / сост. Г.В. Щекин. – 4-е изд. стер. – К. : МАУП, 2001. – 208 с.
3. Райцин В.Я. Моделирование национальных процессов: учебник / В.Я. Райцин. – М. : Экзамен, 2005. – 189 с.
4. Письмак В.Г. Проблемы устойчивого функционирования социально-экономической модели Украины. – Донецк, 2003. – 544 с.
5. Фінансові важелі подолання бідності в Україні : монографія [О.П. Кириленко, І.І. Білоус, Б.С. Малиняк та ін.] ; за заг. ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2010. – 432с.
6. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери: колективна монографія // За ред. доктора філософії, професора, академіка АЕНУ, заслуженого економіста України М. Т. Кір'яна, доктора економічних наук, професора Ю. В. Пасічника. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю., 2012. – 398 с.
7. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури : колективна монографія [В.М. Новіков, А.М. Деева, Г.А. Дмитренко та ін.] за науковою редакцією В.М. Новікової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень, 2011. – 435 с.
8. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
9. Дугин А.Г. Эволюции социальных идентичностей при переходе к парадигме постмодерна // Философия хозяйства. – 2004. – № 5(35). – С. 121.
10. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. / 2013 р. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 552 с.

УДК 33.012.8-045.45

Джалілов О.О.

аспірант кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК НАПРЯМКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: УКРАЇНСЬКА ПЕРСПЕКТИВА

У статті розглянуто європейський досвід впровадження інтеграції як напрямку економічного розвитку економічних систем. На прикладі п'ятого та шостого розширення ЄС доведена об'єктивна залежність рівня конвергенції та економічних наслідків від впровадження інтеграції. Визначено порогове значення середнього інтегрального показника конвергенції для вступу в ЄС, а також у загальних рисах окреслено сучасний стан готовності економічної системи України до інтеграції у ЄС.

Ключові слова: економічна система, інтеграція, ЄС, напрям економічного розвитку.

Джалилов А.О. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: УКРАИНСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

В статье рассмотрен европейский опыт внедрения интеграции как направления экономического развития экономических систем. На примере пятого и шестого расширений ЕС доказана объективная зависимость уровня конвергенции и экономических последствий от внедрения интеграции. Определено пороговое значение среднего интегрального показателя конвергенции для вступления в ЕС, а также в общих чертах очерчено современное состояние готовности экономической системы Украины к интеграции в ЕС.

Ключевые слова: экономическая система, интеграция, ЕС, направление экономического развития.

Dzhalilov O.O. EUROPEAN EXPERIENCE IMPLEMENTATION INTEGRATION AS DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT FOR ECONOMIC SYSTEMS: UKRAINIAN PROSPECT

The article gives full coverage to the question of European experience implementation integration as direction of economic development for economic systems. The fifth and sixth EU enlargement proved objective convergence dependence and economic consequences of integration introduction. Defined threshold value of integral average convergence rate for the EU accession, and in general outlined current state of readiness of Ukraine's economic integration into the EU.

Key words: economic system, integration, the EU, the direction of economic development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин економічна інтеграція виступає чи не найголовнішим чинником, що забезпечує сталій розвиток економічних систем провідних країн світу та країн, що розвиваються. Інтеграційні процеси, що розгорнулися практично в усіх регіонах світу, являють собою якісно нову форму міждержавної взаємодії, яка характеризується загальною спрямованістю до створення міждержавних і наддержавних засад. Зазначені процеси виступають відображенням загального процесу формування все більш взаємозалежної та взаємопов'язаної світової економіки, що набуває в окремих сферах і секторах дійсно глобальні масштаби. Вже сьогодні значна частина світової наукової спільноти розвиває ідею теорії мондеалізму, яка зводить розвиток інтеграційних процесів до неминучості об'єднання численних інтеграційних об'єднань у єдиний уніфікований глобальний простір [1, с. 63]. Така тенденція пов'язана у першу чергу з вигодами, які отримують економічні системи окремих країн від поглиблення спеціалізації, міжнародного поділу праці та участі в світових політичних й економічних процесах. Відтак, впровадження інтеграції як напрямку розвитку економічної системи України сьогодні перетворилося на необхідну умову переходу процесу інтернаціоналізації господарського життя на рівень, на якому функціонує глобальна мережа взаємозв'язків цілісного світового господарства з активною участю більшості розвинених країн та країн, що розвиваються. Отже, з одного боку, відмова від участі у такій мережі для економічної системи України означає функціонування в умовах жорстко обмеженої ресурсної бази, завищених цін та тарифів, що значно знижує загальний рівень конкурентоспроможності економіки в цілому.

З іншого боку – інтеграція до об'єднань зі значним рівнем наднаціонального регулювання, без достатнього рівня всебічної підготовки власної економічної системи, для України перетвориться на загальний економічний спад з відповідним скороченням національного виробництва, перетворенням у ринок збуту та ресурсного донора. Виходячи з вищезазначеного, Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 10.11.1994 року [2] та подальших законодавчих актів, які визначили Європейський вектор інтеграції як пріоритет розвитку економічної системи України, вивчення передумов, досвіду та наслідків інтеграції інших економічних систем у Європейський економічний простір сьогодні виступає об'єктивно обумовленою необхідністю та пріоритетним напрямом економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на актуальність питання інтеграції економічних систем, проблематиці присвячена значна кількість робіт як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Зокрема, лише теоретико-методологічні засади розвитку соціально-економічних систем на основі інтеграційних взаємодій розроблені у фундаментальних працях М. Вебера, В. Вернадського, Р. Гаррода, Х. Зіберта, М. Кастельса, П. Кругмана, Дж. Мілля, А. Маршала, М. Кондратьєва, Я. Корнаї, Д. Рікардо, М. Туган-Барановського, Ф. Рута, Дж. Стігліца, Б. Уліна, С. Хантінгтона, Й. Шумпетера. Практичній частині оглядово-рекомендаційного характеру присвятили свої праці Є. Бойко, М. Бутко, З. Варналія, С. Вовканич, В. Геець, З. Герасимчук, А. Гранберг, М. Пашков, В. Чалий, О. Луговий, Д. Лук'яненко, А. Ревенко, В. Мартинюк, А. Киридон та багато інших.

Мета статті полягає у вивченні досвіду й аналізі наслідків інтеграції економічних систем у Європейський економічний простір, а також відповідний оцінці перспектив інтеграції економічної системи України до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. ЄС, як і більшість інтеграційних об'єднань, в рамках економічної інтеграції, яка передбачає лібералізацію умов торгівлі, обумовлює також і військово-політичні аспекти співпраці. Така тенденція характерна для усіх об'єднань з більш глибоким ступенем інтеграції. Вона виявляється у створенні політичних пактів, пактах оборони та міжнародних програмах глобального ядерного роззброєння. Виходячи з вищезазначеного, участь у інтеграційних процесах подібних об'єднань виступає універсальним шляхом вирішення не лише економічних, а й військово-політичних питань як на локальному, так і на глобальному рівнях. Отже, участь у таких інтеграційних об'єднаннях являє собою певну ступінь до більш активного включенню країн, які беруть у них участь, у загальносвітові, глобальні процеси. Але існує й інша частина таких угруповань, яка в більшій мірі являє собою своєрідні форми захисту від глобального натиску транснаціональних корпорацій та провідних країн світу. Відповідно до зазначеної диференціації, ефект та наслідки від участі в інтеграційних процесах можуть бути неоднозначними та радикально відмінними. Теоретично участь у першому типі інтеграційних об'єднань надає можливість країні значно збільшити економічні показники та рівень життя населення за рахунок розширення ринків збуту, у другому – зберегти поточні економічні показники на певний період часу за рахунок збільшення стійкості до зовнішніх впливів. ЄС по відношенню до України може стати як першим так і другим типом об'єднань. Але варто також відзначити, що на практиці участь у інтеграційних об'єднаннях жодного з типів не виступає гарантом позитивних економічних та соціальних зрушень і трансформацій. Така тенденція пов'язана у першу чергу з об'єктивною неготовністю країни до участі у більш глибоких інтеграційних процесах. ЄС як і інші інтеграційні об'єднання, у рамках регіонального розширення та допомоги найшвидшого подолання трансформаційних перетворень сусідніми країнами, як правило, приймають нових членів за умови виконання мінімальних вимог конвергенції, які виступають мірою готовності до включення в інтеграцій-

не об'єднання. Але іноді такий підхід необ'єктивно свідчить про готовність країни до інтеграції. Як наслідок об'єктивна неготовність економічної системи окремої країни до більш активної участі у міжнародній економічній діяльності негативно відображається на темпах її економічного росту та загальному стані її економіки в цілому. Інші країни інтеграційного об'єднання при цьому лише виграють, оскільки отримують нові абсолютно незахищені ринки збуту. Таким чином, позитивний ефект від інтеграції, економічна система може отримати лише за умов наявності достатньої економічної розвиненості, розвиненої виробничої інфраструктури та відповідності рівню конвергенції економік такої структури.

Розглянемо наслідки приєднання деяких економічних систем до ЄС. Враховуючи необхідність апробації результатів дослідження в умовах сучасної економічної кон'юнктури, доцільно буде розглянути сучасний етап розвитку інтеграції ЄС, зокрема п'яте та шосте розширення Союзу у рамках якого приєдналися Чехія, Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Угорщина, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина, Румунія та Болгарія. Оскільки Хорватія вступила до ЄС лише у 2013 році, сьоме розширення не може бути використане як наочний приклад через брак статистичної інформації.

Задля об'єктивності оцінки наслідків лібералізації економічних відносин зазначених країн розглянемо результати їх вступу до ЄС у розрізі чотирьох основних індикаторів, які слугують показником якісних змін. Серед них:

- динаміка ВВП на душу населення, яка об'єктивно відображає стан виробничої інфраструктури країни у часі;
- сальдо зовнішньоторговельного обороту з країнами-членами інтеграційного об'єднання та в цілому, які визначають стан зовнішнього боргу країни, якісні зміни в структурі торгівлі та динаміку змін обсягів державних валютних резервів;
- рівень безробіття, який виступає індикатором зрушень у соціальній сфері, відображає стан економіки в цілому та рівень життя населення;
- динаміка рівня інфляції, яка відображає зміну рівня цін на товари, що входять до споживчого кошика.

Таблиця 1 демонструє динаміку зміни ВВП на душу населення країн, що приєдналися до ЄС у рамках п'ятого та шостого розширень, від моменту їх вступу до стану на 01.01.2013 року.

Таблиця 1

ВВП на душу населення деяких учасників ЄС, євро

країна\ рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЄС (27)	20 800	21 700	22 500	23 700	25 100	25 100	23 500	24 500	25 200	25 600
Чехія	8 300	9 000	10 200	11 500	12 800	14 800	13 600	14 300	14 800	14 600
Естонія	6 400	7 200	8 300	10 000	12 000	12 100	10 400	10 700	12 100	13 000
Кіпр	16 200	17 300	18 400	19 500	20 700	21 800	20 900	21 000	21 000	20 500
Латвія	4 300	4 900	5 800	7 200	9 600	10 500	8 600	8 600	9 800	10 900
Литва	4 900	5 400	6 300	7 400	8 900	10 100	8 400	8 900	10 200	11 000
Угорщина	7 300	8 100	8 800	8 900	9 900	10 500	9 100	9 600	9 900	9 800
Мальта	11 600	11 600	12 200	12 800	13 700	14 500	14 400	15 400	16 000	16 300
Польща	5 000	5 300	6 400	7 100	8 200	9 500	8 100	9 200	9 600	9 900
Словенія	12 900	13 600	14 400	15 500	17 100	18 400	17 300	17 300	17 600	17 200
Словаччина	5 500	6 300	7 100	8 300	10 200	11 900	11 600	12 100	12 800	13 200
Румунія	2 400	2 800	3 700	4 500	5 800	6 500	5 500	5 800	6 100	6 200
Болгарія	2 400	2 600	3 000	3 400	4 000	4 600	4 600	4 800	5 200	5 400

Примітка. Складено автором за даними джерела [3].

Як свідчать дані таблиці, усі країни, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках, ще до вступу демонстрували позитивну динаміку нарощення обсягів національного виробництва. Така тенденція зберігалася до фінансово-економічної кризи 2008 року, після якої спостерігався деякий спад у 2009 році та відновлення нарощення обсягів виробництва у 2010 році. І хоча як на момент вступу, так і на кінець аналізованого періоду жодна з 12 країн так і не змогла досягти середнього рівня ВВП на душу населення по ЄС, динаміка зміни показника свідчить про фундаментальні зрушення у економіках зазначених країн. На фоні того, що середній приріст ВВП на душу населення по ЄС з 2004 року зріс лише на 18%, найбільшого приросту показника досягли Литва, Словаччина та Латвія, збільшивши його значення на 103,7%, 109,5% та 122,4% відповідно. Найменший приріст показника спостерігався у Румунії, Угорщині та Словенії – 6,9%, 21% та 26,5% відповідно. Польща, Естонія, Чехія, Мальта, Болгарія та Кіпр, з моменту свого вступу до ЄС, також змогли збільшити обсяги національного виробництва у 1,87; 1,82; 1,62; 1,41; 1,35 та 1,19 рази. При цьому середній показник по ЄС зріс лише у 1,18 рази. Таким чином, з моменту свого вступу до ЄС, 11 з 12 аналізованих країн продемонстрували вищі за середні темпи нарощення національного виробництва, що свідчить про значне розширення ринків збуту. Це можна вважати позитивним наслідком приєднання до ЄС.

Такі висновки підкріплені статистичними даними про динаміку зміни сальдо зовнішньоторговельного обороту вищезазначених країн. Як видно з табл. 2,

за рахунок єдиної торговельної політики з третіми країнами, а також за рахунок внутрішньої торгівлі з країнами ЄС майже всі країни, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках, змогли кардинально наростити обсяги експорту та зберегти відносно сталі обсяги імпорту, що призвело до поліпшення поточного рахунку їхнього платіжного балансу, а відтак – до збільшення державних валютних резервів.

Як видно з таблиці, з моменту вступу до ЄС, кардинального поліпшення поточного рахунку платіжного балансу змогли досягти такі країни, як: Чехія, сальдо платіжного балансу якої не лише змінилося з від'ємного на додатне, а і, порівняно з 2004 роком, збільшилося у 16,6 разів; Словенія, яка незважаючи на відносно малу економіку, змогла довести збільшення показника за 8 років у 11,7 рази; Угорщина, яка також, як і Чехія та Словенія, після вступу до ЄС змогла наростити обсяги експорту з відносно сталим показником імпорту та збільшити сальдо платіжного балансу, порівняно з 2004 роком, майже у 2,7 рази; Словаччина, показник якої покращився у 2,5 рази; Болгарія та Румунія, які скоротили від'ємне сальдо у 1,88 та 2,26 рази відповідно.

Для Румунії, Болгарії, Естонії, Латвії, Литви та Польщі приєднання до ЄС обернулося зміною сальдо зовнішньоторговельного обороту також у позитивну сторону. Впродовж аналізованого періоду зазначені країни не змогли перетворити національну економіку на експортоорієнтовану, але досягли суттєвого скорочення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту. Найбільших результатів, серед зазначених країн, досягли Румунія та Болгарія, які змогла за 5 років

Таблиця 2

Динаміка сальдо зовнішньоторговельного обороту країн, що вступили до ЄС у 2004 та 2007 роках, млн. євро

країна \ рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чехія	-2675	-789	1285	1384	3159	99809	5669	4774	7769	12323
Естонія	-1713	-1934	-2028	-2992	-3406	8470	-783	-525	-707	-1212
Кіпр	-3156	-3661	-3899	-4456	-5269	1110	-4716	-5406	-4928	-4325
Латвія	-2070	-2481	-2842	-4290	-5117	6897	-1512	-1628	-2270	-2430
Литва	-2368	-2480	-3008	-4167	-5303	16077	-1326	-2002	-2675	-2005
Угорщина	-4167	-3997	-2906	-2395	-121	73772	3762	5510	7092	6702
Мальта	-862	-903	-1060	-1204	-996	2367	-1162	-1113	-1370	-1827
Польща	-12827	-11777	-9807	-12909	-18652	115895	-9289	-13823	-15733	-9807
Словенія	-954	-1123	-875	-726	-1063	23204	-237	-674	-554	105
Словаччина	-625	-1702	-2219	-2488	-1533	48370	310	-273	-9	2561
Румунія	-5588	-7346	-10313	-14895	-21762	-23469	-9863	-9451	-9672	-9619
Болгарія	-2942	-3635	-3274	-3676	-8349	-9890	-5176	-3684	-3142	-4691

Примітка. Складено автором за даними джерела [3].

Таблиця 3

Динаміка зміни сальдо торговельного балансу між країнами ЄС, млн. євро

країна \ рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чехія	4 930	3 171	3 636	5 051	7 164	84 768	9 854	12 712	15 761	16 249
Естонія	-413	-1 111	-1 432	-2 911	-3 352	5 934	-1 334	-1 400	-2 033	-2 737
Кіпр	-1 898	-2 553	-2 649	-3 042	-3 600	770	-3 451	-3 825	-3 416	-3 102
Латвія	-1 465	-1 823	-2 087	-3 481	-4 263	4 730	-1 569	-1 874	-2 858	-3 506
Литва	-914	-1 300	-1 202	-2 517	-4 072	9 694	-170	-445	-594	-276
Угорщина	4 807	3 768	3 537	3 707	6 518	57 672	8 583	10 581	10 220	9 223
Мальта	-973	-1 143	-1 261	-1 270	-1 482	954	-1 585	-1 566	-2 034	-2 650
Польща	-3 078	-5 854	-5 019	-4 158	-7 953	90 178	166	250	-153	5 607
Словенія	-1 670	-2 837	-2 435	-2 295	-1 756	15 799	-478	252	450	454
Словаччина	1 757	409	678	2 022	4 056	41 285	4 644	5 838	6 617	8 213
Болгарія	-1 335	-1 654	-2 283	-2 302	-4 559	-5 110	-2 523	-1 787	-1 294	-2 785
Румунія	-2 700	-3 187	-4 915	-7 647	-15 314	-16 069	-6 867	-6 963	-7 789	-8 561

Примітка. Складено автором за даними джерела [3].

досягти скорочення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту на 55,8% та 43,8% відповідно. Естонія за 8 років досягла скорочення від'ємного показника на 37%, Литва скоротила зазначений показник на 19,1%, Польща – на 16,7% і Латвія на 9,7%.

І лише для Кіпру та Мальти приєднання до ЄС обернулося зменшенням валютних резервів та збільшенням від'ємного сальдо торговельного балансу. З моменту вступу і на кінець 2012 року Кіпр збільшив від'ємне сальдо на 18,1% та зменшив валютні резерви на 664 млн. євро, а Мальта – на 102,3% та 924 млн. євро відповідно.

Таким чином, приєднання до ЄС для чотирьох з дванадцяти зазначених країн означало переорієнтацію національної економічної системи на експорторієнтовану, ще для шести – скорочення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту і лише для двох – зменшення валютних резервів. Останнє пояснюється відсутністю конкурентоздатної виробничої інфраструктури у національних економічних системах Мальти та Кіпру. Але, для того щоб пересвідчитись у вірності зроблених висновків, варто також розглянути наслідки приєднання зазначених країн до ЄС з точки зору зміни обсягів експортно-імпорتنних операцій з країнами-учасниками ЄС, табл. 3.

Як видно з таблиці 3, для Польщі та Словенії вступ до ЄС означав кардинальну зміну стану поточного рахунку їх платіжного балансу з країнами Євросоюзу. Протягом 9 років вони не лише змогли зберегти сталі обсяги імпорту, а й збільшити власні обсяги експорту так, що сальдо торговельного балансу з країнами ЄС збільшилося у 1,96 та 1,16 разів відповідно.

Для Чехії, Угорщини та Словаччини, які ще до вступу у ЄС мали додатне сальдо, вступ до Союзу лише розширив ринки збуту. На кінець аналізованого періоду, порівняно з 2004 роком, зазначені країни досягли збільшення показника у 5,12; 2,45 та 20,1 рази, що свідчить про суттєве збільшення валютних резервів національних економічних систем зазначених країн. Болгарія, Румунія та Литва за рахунок торгівлі з іншими членами ЄС також змогли збільшити валютні резерви та скоротити від'ємне сальдо торговельного балансу, яке з моменту вступу до ЄС скоротилося на 39, 44 та 79% відповідно.

І лише у випадку Естонії, Кіпру, Латвії та Мальти приєднання до Союзу насправді мало ефект «відкритих дверей» для імпорتنних товарів з ЄС. З моменту їх вступу, від'ємне сальдо зовнішньоторговельного обороту з країнами ЄС для Естонії збільшилося у 2,46 рази, Кіпру – 1,21 рази, Латвії – 1,92 рази і Мальти – 2,31 рази відповідно. Таким чином, загальним скороченням від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту Латвія та Естонія завдячує єдиній торговельній політиці ЄС та внутрішній переорієнтації й трансформації національної економічної системи. Що у свою чергу доводить гіпотезу про те, що об'єктивно позитивних наслідків від приєднання до інтеграційного об'єднання національна економічна система може отримати лише за умови наявності конкурентоспроможної виробничої інфраструктури та достатнього рівня конвергенції відносно об'єднання.

Таблиця 4

Динаміка рівня безробіття країн ЄС, %

країна\ рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЄС (27)	9,1	9,3	9,0	8,3	7,2	7,1	9,0	9,7	9,7	10,5
Чехія	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0
Естонія	10,1	9,7	7,9	5,9	4,6	5,5	13,8	16,9	12,5	10,2
Кіпр	10,7	10,6	9,1	6,9	6,1	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0
Латвія	12,4	11,3	8,0	5,2	3,8	5,3	13,6	18,0	15,4	13,4
Литва	3,8	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1
Угорщина	7,7	7,2	6,9	6,9	6,5	6,0	6,9	6,9	6,5	6,4
Мальта	4,2	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3
Польща	7,1	7,5	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9	15,9
Словенія	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0
Словаччина	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7
Болгарія	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,3
Румунія	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9

Примітка. Складено автором за даними джерела [3].

Таблиця 5

Динаміка рівня інфляції країн ЄС

країна\ рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЄС (27)	2,1	2,3	2,3	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6
Чехія	-0,1	2,6	1,6	2,1	3,0	6,3	0,6	1,2	2,1	3,5
Естонія	1,4	3,0	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2	2,7	5,1	4,2
Кіпр	4,0	1,9	2,0	2,2	2,2	4,4	0,2	2,6	3,5	3,1
Латвія	2,9	6,2	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3	-1,2	4,2	2,3
Литва	-1,1	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2	1,2	4,1	3,2
Угорщина	4,7	6,8	3,5	4,0	7,9	6,0	4,0	4,7	3,9	5,7
Мальта	1,9	2,7	2,5	2,6	0,7	4,7	1,8	2,0	2,5	3,2
Польща	0,7	3,6	2,2	1,3	2,6	4,2	4,0	2,7	3,9	3,7
Словенія	5,7	3,7	2,5	2,5	3,8	5,5	0,9	2,1	2,1	2,8
Словаччина	8,4	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1	3,7
Болгарія	2,3	6,1	6,0	7,4	7,6	12,0	2,5	3,0	3,4	2,4
Румунія	15,3	11,9	9,1	6,6	4,9	7,9	5,6	6,1	5,8	3,4

Примітка. Складено автором за даними джерела [3].

Оскільки попит на продукцію національного виробника, за наявності конкурентоздатної виробничої інфраструктури, після приєднання країни до ЄС завжди зростає, остання виступає гарантом створення нових робочих місць, що у свою чергу зменшує рівень безробіття у країні. Таку тенденцію досить чітко можна прослідкувати й на прикладі країн, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках, табл. 4.

Як видно з таблиці 4, в усіх, за винятком Польщі, країнах, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках, спостерігалась тенденція до зниження рівня безробіття. Тренд був чітко виражений лише до 2008 року, після чого рівень безробіття значно підскочив, що пояснюється економічною кризою 2008 року. Але навіть за той короткий докризовий проміжок часу вступ до ЄС означав для Чехії зниження безробіття на 3,9%, Естонії – 4,2%, Кіпру – 2,9%, Латвії – 6%, Литви – 0,1%, Угорщини – 1,2%, Мальти – 2%, Словенії – 8,8%, Словаччини – 2,4%, Болгарії – 6,5%, Румунії – 1,9%. Оскільки подальший ріст безробіття по країнах супроводжувався також і загальним скороченням ВВП на душу населення по країнам, табл. 2.3, можна зробити висновок про загальне скорочення виробництва внаслідок кризи, що й стало причиною ростучого безробіття. Польща стала виключенням з тренду не через негативний вплив

вступу до ЄС, а скоріше через внутрішні трансформації та переорієнтацію національної економічної системи, внаслідок чого безробіття почало рости задовго до вступу у ЄС, додаток Е4.

Останній індикатор, спираючись на який ми й зробимо остаточні висновки, також свідчить про відсутність негативних наслідків після інтеграції, табл. 5.

Як свідчать дані таблиці, для усіх дванадцяти країн протягом аналізованого періоду був характерний повзучий тип інфляції, який не перевищував 10%. Виняток склали Естонія, Латвія, Литва та Болгарія у передкризові та кризові 2007 – 2008 роки, чим власне і пояснюється подібний стрибок. Загалом, враховуючи індивідуальні особливості розвитку економічних систем зазначених країн, для жодної, протягом аналізованого періоду, темпи не перевищували нормальні. Більше того, західні економісти розглядають її як елемент нормального розвитку економіки з огляду на те, що незначна інфляція, яка супроводжувана відповідним зростанням грошової маси, здатна за певних умов стимулювати розвиток виробництва, модернізацію його структури. Зростання грошової маси прискорює платіжний оборот, здешевлює кредити, сприяє активізації інвестиційної діяльності та зростанню виробництва. Зростання виробництва, в свою чер-

Таблиця 6

Інтегральний показник конвергенції країн, що приєдналися до ЄС у 2004 році

країна	Чехія	Естонія	Кіпр	Латвія	Литва	Угорщина	Мальта	Польща	Словенія	Словаччина
Бельгія	1,18	1,44	1,82	1,68	1,59	1,11	0,91	1,44	1,14	1,04
Данія	0,92	1,15	1,12	1,23	1,22	0,89	0,68	0,95	0,87	0,8
Німеччина	1,03	1,25	1,24	1,37	1,33	0,99	0,74	1,09	0,99	0,9
Ірландія	1,23	1,21	1,47	1,45	1,37	1,09	0,98	1,42	1,17	1,07
Греція	1,35	1,36	1,12	1,4	1,42	1,11	1	1,26	1,28	1,13
Іспанія	0,81	0,9	0,94	0,95	0,96	0,71	0,63	0,79	0,78	0,66
Франція	0,91	1,15	1,16	1,22	1,21	0,87	0,66	0,92	0,89	0,78
Італія	1,33	1,67	1,45	1,72	1,73	1,14	0,94	1,25	1,29	1,13
Люксембург	0,86	0,92	1,45	1,16	1,07	0,74	0,71	1,12	0,82	0,72
Нідерланди	1,06	1,31	1,66	1,55	1,46	1,04	0,82	1,35	1,01	0,95
Австрія	0,99	1,24	1,39	1,36	1,32	0,96	0,74	1,14	0,96	0,87
Португалія	0,95	1,18	1,11	1,24	1,24	0,9	0,69	0,94	0,9	0,81
Фінляндія	0,83	0,92	1,1	1,03	1	0,74	0,65	0,87	0,82	0,69
Швеція	0,87	0,96	1,03	1,08	1,04	0,79	0,67	0,95	0,84	0,76
Великобританія	0,71	0,81	0,81	0,87	0,86	0,64	0,54	0,73	0,68	0,61
Кінт.сер. до ЄС	1,002	1,165	1,258	1,287	1,255	0,915	0,757	1,081	0,963	0,861

Примітка. Розраховано автором за даними джерела [3].

Таблиця 7

Інтегральний показник конвергенції країн, що приєдналися до ЄС у 2004 році

країна	Болгарія	Румунія	країна	Болгарія	Румунія
Бельгія	1,23	1,15	Люксембург	0,86	0,83
Чехія	0,91	0,90	Угорщина	1,21	1,12
Данія	0,80	0,74	Мальта	1,19	1,12
Німеччина	1,30	1,26	Нідерланди	0,95	0,95
Естонія	0,86	0,84	Австрія	0,96	0,97
Ірландія	1,12	1,00	Польща	0,99	0,87
Греція	1,29	1,14	Португалія	1,19	1,08
Іспанія	0,84	0,72	Словенія	0,88	0,87
Франція	0,85	0,76	Словаччина	0,92	0,89
Італія	1,66	1,50	Фінляндія	0,84	0,77
Кіпр	1,18	0,99	Швеція	0,80	0,74
Латвія	0,96	0,80	Великобританія	0,78	0,68
Литва	0,87	0,86	Кінт.сер. до ЄС	1,0176	0,942

Примітка. Розраховано автором за даними джерела [3].

гу, призводить до відновлення рівноваги між товарною та грошовою масами при більш високому рівні цін.

Таким чином, автор дійшов висновку, що з 12 економічних систем, що інтегрувалися до ЄС у рамках п'ятого та шостого розширень, лише Мальта отримала деякі негативні наслідки від використання інтеграції у якості напряму економічного розвитку.

Таку тенденцію можна легко пояснити, розрахувавши середній інтегральний показник конвергенції для усіх країн, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках. Для десяти країн, що приєдналися у 2004 році, такий показник буде розраховуватися відносно 15 країн, табл. 6. Для Болгарії та Румунії, оскільки вони вступили у ЄС пізніше, такий показник буде розрахований відносно 25 країн, табл. 7.

Як видно з таблиці 6, найвищий рівень конвергенції з десяти країн, що вступили у 2004 році до ЄС, спостерігався у Латвії, Кіпрі та Литві, середній інтегральний показник яких склав 1,287; 1,258 та 1,255. Чехія, Естонія, Польща та Словенія вступили до ЄС середніми значеннями інтегрального показника. Найнижчий рівень конвергенції на момент вступу був характерним для Мальти, Словаччини та Угорщини – 0,757; 0,861 та 0,963 відповідно.

Що ж стосується Румунії та Болгарії, то, як видно з табл. 7, обидві країни на момент вступу мали середній рівень інтегрального показника конвергенції відносно 25 країн – членів Євросоюзу.

Таким чином, з дванадцяти країн, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 роках, десять на момент вступу мали досить високий середній інтегральний показник конвергенції. І лише Словаччина та Мальта відрізнялися низьким значенням зазначеного показника, який не відповідав нормативному – 1. Виходячи з вищезазначеного та враховуючи деякі отримані негативні наслідки від інтеграції на Мальті з середнім інтегральним показником конвергенції на рівні 0,757 та позитивні економічні зрушення Словаччини з середнім інтегральним рівнем 0,861, автор дійшов висновку про те, що рівень конвергенції Словаччини виступає пороговим рівнем інтеграції до ЄС. Відповідно, Мальта, маючи рівень конвергенції нижчий за пороговий, й отримала негативні наслідки від інтеграції у вигляді збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Більше того, враховуючи відсутність розвиненої виробничої інфраструктури, такий результат був навіть очікуваним. Що ж стосується Кіпру, середній інтегральний показник якого був вищим від нормативного, то збільшенням від'ємного сальдо він завдячує відсутній виробничій інфраструктурі. Загалом, враховуючи усі отримані результати, можна зробити висновок про очікуваність та відповідність наслідків інтеграції економічних систем зазначених країн їх рівню конвергенції на момент вступу до ЄС.

Що ж стосується інтеграції економічної системи України до ЄС, то погляди на подальшу лібералізацію економічних відносин як вітчизняних так і закордонних фахівців розділились. З одного боку, Україна, обравши європейський вектор інтеграції, чітко визначилася з політичним курсом і зробила чимало кроків в бік європейської інтеграції. Зокрема:

- з 01.01.2000 року на території України введені нові стандарти бухгалтерського обліку, які відповідають європейським та міжнародним нормам;
- в Україні прийнята стратегія щодо збільшення прозорості економічної діяльності українських підприємств, зокрема шляхом проходження зовнішнього та міжнародного аудиту;

- створені законодавчі передумови для виходу українських підприємств на міжнародні фінансові ринки;

- удосконалені механізми приватизації та перехід до грошового етапу приватизації державних підприємств;

- регулярне проведення заходів з боротьби проти корупції;

- проведені заходи з розвитку національного фондового ринку;

- сформована розвинена банківська сфера з використанням передової інфраструктури, що базується на сучасних інформаційних системах;

- впровадженні численні заходи з розвитку транспортних та енергомереж;

- проведені заходи з вдосконалення системи охорони навколишнього середовища;

- проведені інші заходи з внутрішнього організаційного, фінансового, правового та інформаційного забезпечення.

Але, з іншого, незважаючи на значну кількість проведених заходів з підготовки економічної системи України до асоціації та подальшого вступу в ЄС, Україна все ще об'єктивно не готова до таких кроків, про що свідчать дані табл. 8.

Таблиця 8

Інтегральні значення показника конвергенції економічної системи України відносно ЄС

Країна	Кінт.	Країна	Кінт.	Країна	Кінт.
Хорватія	0,733	Франція	0,054	Польща	0,163
Бельгія	0,136	Італія	0,056	Португалія	0,086
Болгарія	0,194	Кіпр	0,144	Румунія	0,120
Чехія	0,151	Латвія	0,160	Словенія	0,147
Данія	0,134	Литва	0,159	Словаччина	0,154
Естонія	0,154	Люксембург	0,130	Фінляндія	0,136
Греція	0,063	Угорщина	0,163	Швеція	0,134
Німеччина	0,136	Мальта	0,148	Великобританія	0,075
Ірландія	0,136	Нідерланди	0,136	Польща	0,163
Іспанія	0,080	Австрія	0,135	Кінт. Сер.	0,148

Примітка. Розраховано автором за даними джерела [3; 4].

Як видно з таблиці, станом на 01.01.2013 року середній інтегральний показник конвергенції економічної системи України відносно ЄС у 5,8 рази нижчий за порогове значення, що свідчить про абсолютну економічну недоцільність впровадження подальших заходів лібералізації економічних відносин. Окрім цього, існує цілий ряд проблемних питань, що перешкоджають та гальмують інтеграцію економічної системи України до ЄС, зокрема політична та соціально-економічна нестабільність, повільне реформування усіх фінансово-економічних сфер, невідповідність законодавчої бази, екологічна ситуація та багато іншого.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок про об'єктивну відповідність готовності економічної системи до інтеграції її середньому інтегральному показнику конвергенції відносно інтеграційного об'єднання. Виходячи з такої тенденції, як свідчить європейський досвід, лише за умов досягнення порогового значення показника, інтеграція принесе позитивні наслідки. Для ЄС порогове значення такого показни-

ка складає 0,861, що станом на 01.01.2013 року у 5 разів більше від значення середнього інтегрального показника економічної системи України. Таким чином, розрахунки проведеного дослідження свідчать про абсолютну економічну недоцільність на теперішньому етапі впроваджувати подальшу політику лібералізації економічних відносин з ЄС, оскільки це може призвести до багаторічного економічного спаду. У підтвердження таких висновків варто нагадати про значну кількість недоліків економічної системи України основними з яких виступає енергоємність національного виробництва, його невідповідність європейським та міжнародним стандартам, а відповідно й його неконкурентоздатність.

УДК 330.341.1

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шуканов П. В. Влияние этнополитического фактора на процессы глобализации и регионализации / Шуканов П. В. // Региональные перспективы. – 2000. – № 1(8). – С. 59-64.
2. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
3. The official website of European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/public_opinion/index_en.htm.
4. World Development Indicators [Електронний ресурс] / The official website of the World Bank. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/all>.

Здир В.А.

*кандидат економічних наук,
завідувач відділення обліку та фінансів
Черкаського державного бізнес-коледжу*

РОЛЬ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізований сучасний стан наукової сфери та рівень витрат держави на інноваційну діяльність. Досліджено кількість працівників, зайнятих науковою та науково-технічною роботою. Виокремлено конкурентоздатний на світовому рівні потенціал вітчизняної науки.

Ключові слова: наукова сфера, інноваційний розвиток економіки, вітчизняна наука, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал.

Здир В.А. РОЛЬ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализировано современное состояние научной сферы и уровень расходов государства на инновационную деятельность. Исследовано количество работников, занятых научной и научно-технической работой. Выделен конкурентоспособный на мировом уровне потенциал отечественной науки.

Ключевые слова: научная сфера, инновационное развитие экономики, отечественная наука, инновационная деятельность, инновационный потенциал.

Zdir V.A. THE ROLE OF RESEARCH SPHERE IN FORMING THE INNOVATIVE MODEL OF UKRAINIAN ECONOMY DEVELOPMENT

This article reviews the current state of scientific fields and the level of public expenditures on innovation. Investigated the number of workers employed scientific and technical work. Author determined competitive on a global level potential domestic science.

Key words: scientific scope, innovative economy, domestic science, innovation, innovation potential.

Постановка проблеми. Домінантою у становленні моделі економічного зростання в ХХІ столітті повинна стати системність інноваційних процесів, наукових знань, нових технологій, продуктів і послуг. Вирішальними чинником розвитку суспільства завжди були інновації, наука та нові технології, тому інноваційність стає невід'ємною характеристикою сучасної економіки. Інноваційна спрямованість – імператив не тільки сьогодення, але і найближчого майбутнього людської діяльності в будь-якій сфері, що забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, сприяє зміцненню їх ринкових позицій, а також сприяє економічному зростанню тих держав, які підтримують розвиток інноваційної діяльності у своїй країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів інноваційної моделі розвитку займалися такі відомі економісти, як Л. Антонюк [1], В. Геець [8], О. Лапко [3, 6], Б. Патон [9], А. Поручник [1], В. Савчук [1], Л. Федулова [5, 7] та ін.

Постановка завдання. Незважаючи на те, що методологічні основи дослідження сутності інновації та інноваційної діяльності закладені у працях представників різних наукових шкіл та течій, багато робіт вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів присвячено різнобічним аспектам формування інноваційної моделі розвитку, все ж загалом у вітчизняній науці інноваційна модель розвитку національної економіки потребує дослідження та розробки, оскільки є відносно новою, складною, різноплановою, стосується багатьох аспектів ринкової трансформації національної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан наукової сфери України обумовлено довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю економіки країни, домінуванням в ній низькотехнологічних укладів, виробництв продукції з низьким рівнем доданої вартості, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень.

На розвиток наукової сфери негативно вплинула некомпетентна державна політика проведення ринкових реформ, зокрема: приватизація, трансформація бюджетної, податкової, кредитної та інших фінансово-економічних систем, що мало руйнівний вплив на ефективність і конкурентоспроможність вітчизняної економіки. У відношенні до науки здійснювалася безперспективна політика знищення існуючого науково-технічного потенціалу замість його оновлення та якісного покращення для приведення у відповідність з потребами ринкової економіки [1, с. 163].

З радянських часів ми отримали у спадок мало-ефективну систему фінансування української науки, яка за часів незалежності майже не змінилася, залишившись залежною від державних коштів. Відбулося значне скорочення обсягів інвестування в науку як державою, так і підприємництвом. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку та інновації, дуже незначний і складає менше 1% ВВП (табл. 1), що об'єктивно лишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки, для чого потрібно було б мати наукоємність ВВП понад 1,7%.

Таблиця 1
Розрахунок питомої ваги витрат держави на інноваційну діяльність у ВВП [2]

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9	11480,6
Питома вага витрат держави на фінансування інноваційної діяльності у ВВП, %	1,3	0,9	0,7	1,1	0,8

Збереження привабливої системи базового бюджетного фінансування наукових установ та дефіцит коштів стимулювали значну частину галузевих наукових спільнот до здобування статусу державної академії наук. Внаслідок цього постійно зростає кількість державних академії наук, що абсолютно не відповідає ринковим вимогам, знижує комерційний потенціал української науки, перетворюючи її все більше на витратну галузь. Нераціонально розпорошуються кошти по багатьом науковим структурам, значна частина яких працює неефективно і відповідно не має результатів світового рівня. І тому сьогодні Україна – єдина країна Європи, в якій майже не стимулюються інвестиції в наукові дослідження і розробки, практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, внаслідок недостатньої підтримки держави продовжується деградація

наукового потенціалу. Без вирішення цих проблем всі заклики про переведення економіки на інноваційний шлях розвитку будуть пустими розмовами.

Сучасна застаріла технологічна база науки, безвідповідальне ставлення до приведення її у відповідність до сучасних вимог фактично унеможливають проведення в Україні досліджень на світовому рівні без допомоги зарубіжних партнерів, яка часто є небезкорисною: чимало значущих досягнень українських вчених стають інтелектуальною власністю інших країн. Майже половина наукових кадрів України витрачає свій творчий потенціал здебільшого в інтересах зарубіжних замовників [3, с. 60].

Проведення системних заходів щодо адаптації науки до ринкових вимог, незатребуваність її вітчизняною економікою призвели до тяжких наслідків. В Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи скорочення чисельності наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці. Ці зміни набувають особливо негативного забарвлення в порівнянні зі зростанням чисельності держуправлінців, силових структур, службовців культів та витрат на їх утримання.

У 2012 р. загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила 129,9 тис. осіб (табл. 2), що менше на 3,6% порівняно з відповідним періодом 2011 р., у т. ч. дослідників – на 2,5%, допоміжного персоналу – на 3,7%, інших працівників – на 3,8%.

Частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення у 2012 році становила 0,52% (у 2010 р. – 0,57%, у 2011 р. – 0,54%), у т. ч. дослідників – 0,34% (0,36% і 0,35%). За даними 2010 р., у країнах Європейської співдружності найвищим цей показник був у Фінляндії (3,27% і 2,34%), Данії (3,12% і 2,02%) та Португалії (2,17% і 1,93%); найнижчим – у Румунії (0,42% та 0,33%), Кіпру та Болгарії (по 0,68% та 0,46%).

При загальній тенденції скорочення кількості виконавців наукових досліджень і розробок число докторів і кандидатів наук серед них зменшилось на 0,9% і у 2012 р. їх питома вага становила 19,3% (4488 докторів та 15929 кандидатів наук). Частка дослідників з науковими ступенями складала 29,7%.

Погіршується демографічна структура та якість наукових кадрів. Зменшується кількість працівників продуктивного віку. За умов загального скорочення чисельності дослідників, незначного притоку в науку молоді і домінування в складі наукових кадрів науковців старшого віку в найближчі роки може статися серйозна кадрова криза внаслідок природного відтоку з наукової сфери значної кількості нині ще працюючих пенсіонерів.

Спроба вплинути на якість оновлення кадрів шляхом необґрунтованого зростання чисельності аспірантури і докторантури не дає позитивних результатів.

Таблиця 2

Кількість працівників наукових організацій (тис. осіб) [2]

Роки	Працівники основної діяль- ності	У тому числі фахівці, зайняті науковою та науково- технічною роботою			Допоміжний персонал	Працівники, зайняті науковою та науково- технічною роботою за сумісництвом
		Усього	У тому числі			
			Доктори наук	Кандидати наук		
2000	188,0	120,8	4,1	17,9	35,6	53,9
2005	170,6	105,5	4,2	17,0	32,0	68,5
2010	141,1	89,6	4,5	17,0	26,0	69,4
2011	134,7	85,0	4,4	16,1	24,8	68,2
2012	129,9	82,0	4,5	15,9	23,9	61,1

Для підготовки величезної кількості аспірантів і докторантів сьогодні в Україні немає відповідної наукової бази. У багатьох вищих навчальних закладах, де проходить підготовку більша частина пошукувачів, не виконується жодної дослідницької теми, тому підсумком їх праці стають переважно компіляційні дисертації. Відповідно, незначним є наукове і практичне значення таких робіт. Невисока й частка захищених аспірантами дисертацій, значна частина аспірантів у подальшому не займається науковою роботою.

Сьогодні лише менше третини всіх вітчизняних кандидатів і докторів наук працює безпосередньо в науковій сфері. Цьому в певній мірі сприяє втрачання вимогливості при вирішенні проблем атестації наукових кадрів, присудженні вчених і академічних звань, зниження престижу наукової праці при збереженні в суспільстві престижу вчених звань, які сьогодні становляться також своєрідним предметом приватизації.

Наша країна втрачає дієздатний механізм реалізації визначених державою пріоритетів науково-технологічного розвитку. Недосконала система об'єктивної оцінки ефективності використання коштів, які вкладаються в цю сферу, не дозволяє сконцентрувати ресурси на підтримку ефективно працюючих наукових колективів і наукових шкіл і забезпечити їх оснащенням сучасною технологічною базою.

Нагальною проблемою є розрив міждисциплінарних зв'язків і циклу «фундаментальні дослідження – розробки – комерціалізація знань у виробництві», що мав місце за часів СРСР. У свою чергу це призвело до того, що більшість наукових установ стала скорочуватися. Так, сьогодні до 75% вітчизняного наукового потенціалу використовується для підтримки вже досягнутого науково-технічного рівня економіки, лише незначна частина орієнтована на цілі оновлення на сучасному рівні наукових знань.

Маючи негативні зміни в сфері науково-дослідної діяльності, можна зазначити, що українська наука зберегла ще певні можливості в плані наукового забезпечення інноваційного розвитку країни [4].

Вітчизняна наука зберегла здатність за певних умов виконувати дослідження і отримувати результати світового рівня з наступних напрямків:

- дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій;
- імунобіотехнології, біосенсорика та молекулярна діагностика;
- розробка новітніх розділів математики, зокрема: теорія функцій, функціональний аналіз;
- розробка новітніх розділів теоретичної фізики;
- радіофізика міліметрового та субміліметрового діапазону;
- біотехнологія рослин та біофізика; біодеградація;
- кріобіологія та кріомедицина; нейронаука, зокрема нейрофізіологія;
- інформатика;
- мікро- та оптоелектроніка;
- аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямків фізики, хімії, біології.

Україна зберегла також потужний, практично безпрецедентний, принаймні для Європи, потенціал матеріалознавчої науки, зокрема в таких напрямках світового значення:

- розробка технологій виробництва функціональних матеріалів для електроніки, лазерної та діагностичної техніки;
- управління процесами структуроутворення, формування властивостей конструкційних та інстру-

ментальних матеріалів, їх зварювання, в тому числі з використанням висококонцентрованих джерел енергії та електромагнітного впливу (електронно- та іонно-променеві технології, лазерні технології тощо);

- створення новітніх композиційних матеріалів та вивчення механічних властивостей побудованих на їх основі складних конструкцій і систем;
- розробка технологій виробництва синтетичних алмазів та інших надтвердих матеріалів, а також інструменту на їх основі [5, с. 234].

Велика кількість конкурентоспроможних вітчизняних розробок вже сьогодні могла б потужно вийти на світовий ринок. Серед них:

- технологія і комплекс апаратури для зварювання живих тканин при хірургічних операціях;
- поліорганосилоксинові адсорбенти;
- вітчизняні антибіотики – циклоспорини;
- одержання на основі вітчизняних технологій титанових сплавів;
- вітчизняні надтверді матеріали та інструмент на їх основі та інші.

Українські вчені беруть активну участь в загальноєвропейському та світовому ринках наукових кадрів і наукових розробок та користуються на ньому значним попитом. Проте висока мобільність наукових кадрів має місце без будь-якої участі держави, тому не використовується в інтересах країни. Поза інтересами країни залишається і численна українська наукова діаспора в зарубіжних наукових структурах.

За деякими науковими напрямками щодо кадрового потенціалу наша держава є однією з найсильніших. Так, маючи унікальний кадровий корпус у галузі інформаційних технологій, Україна може бути в цьому напрямі конкурентоспроможною на світовому ринку, проте цей потенціал не використовується не тільки в галузі програмування, а й для інтегрування країни у світовий інформаційний простір, тоді як західні країни створюють умови для залучення наших молодих фахівців саме цього напрямку [8].

На відміну від країн ЄС, де більшість учених та інженерів, що здійснюють дослідження й розробки, працюють у промисловості, в Україні такі фахівці зосереджені переважно в науково-дослідних установах. У них працює 90,3 % докторів і кандидатів наук. Решта є працівниками конструкторських організацій, дослідних заводів, проектних та проектно-пошукових установ, вищих навчальних закладів.

З метою підвищення результативності реалізації наукового потенціалу та стимулювання інноваційної моделі розвитку України потрібно передбачити такі механізми [6, с. 138]:

- 1) поліпшення стану державного фінансування науки, зокрема:
 - відмовитися від фінансування науки за залишковим принципом і забезпечити виконання чинних правових актів, що встановлюють нормативи фінансування науки як пріоритетної галузі загальнонаціонального масштабу;
 - уточнити нормативно-правову базу фінансування науки з метою усунення суперечностей;
 - визначити додаткові джерела та нормативи збільшення обсягів державного фінансування науки на перспективу, встановити контрольні терміни їх досягнення поетапно та розробити систему контролю й відповідальності за виконання;
 - розробити систему проведення регулярної атестації та незалежного аудиту наукових установ для оцінювання наукового, матеріально-технічного й комерційного потенціалу, актуальності й результативності досліджень з метою визначення їх рейтингу,

що може бути взятий за основу в розподілі державних замовлень, фінансуванні наукових установ та оплаті праці співробітників, а також у прийнятті рішень щодо припинення діяльності й реструктуризації державних наукових установ;

- провести акредитацію наукових установ за розробленою системою оцінювання;

2) поліпшення кадрового забезпечення науки та закріплення висококваліфікованих працівників у науковій сфері, зокрема:

- продовжувати політику підвищення заробітної плати висококваліфікованим науковим співробітникам, які результативно працюють в акредитованих наукових установах, а також забезпечити високий рівень соціального захисту їх;

- розробити систему і встановити нормативи зниження оподаткування доходів наукових працівників на величину необхідних для професійної діяльності витрат для придбання спеціальної літератури, комп'ютерної техніки, оплати Інтернету тощо. Важливою є проблема забезпечення збалансованості наукових досліджень і прискорення впровадження їх результатів у виробництво. Для цього слід відновити галузеву (прикладну) науку, що за роки трансформаційних змін в економіці зазнала найістотнішого скорочення. Оскільки галузева наука збереглася здебільшого на великих підприємствах, що мають фінансові та інвестиційні можливості розвивати її без участі держави, то сьогодні постало завдання поновити діяльність наукових структур промислових підприємств, для чого потрібно відновити практику формування механізмів економічного стимулювання наукових досліджень і розроблень через сукупність відповідних фондів. Держава має відповідати за умови розвитку акредитованих державних наукових установ, що повинні функціонувати передусім у сферах пріоритетного науково-технічного розвитку.

Для забезпечення ефективної діяльності наукових установ слід організувати комп'ютерний моніторинг усіх наукових досліджень, що проводяться в країні, за їх результативністю, а також створити кадастр наукових досліджень за роками й виконавцями, що сприятиме заощадженню ресурсів завдяки уникненню дублювання й підвищенню їх ефективності.

Слід зауважити, що масове залучення науки до ринку в результаті повної реалізації його функцій щодо ефективного запровадження інновацій у виробництво відбуватиметься з переходом до масового інвестування приватного капіталу в науку та інновації, що може бути здійснене лише в умовах національного конкурентного середовища [7, с. 95].

Не повинна стояти осторонь і держава, роль якої в управлінні наукою полягає [8, с. 174]:

- у сприянні розвитку наукових досліджень відповідно до законів поглибленого поділу наукової праці (фундаментальні дослідження, НДДКР, пошукові та піонерні дослідження, експериментальні роботи, дослідне виробництво, зразки);

- у сприянні кооперуванню науки, розвитку всіх форм власності та посиленню конкуренції між ними у процесі реалізації наукових досліджень.

Одним із найефективніших шляхів збереження й примноження наукового потенціалу є інтеграція наукових, промислових і фінансових структур, а також створення на їх основі наукомістких корпорацій. У розвитку таких корпорацій має бути передбачена по-

слідовна й раціональна концентрація науково-конструкторських і виробничих підприємств за принципом належності до однорідних класів НДДКР та нової техніки (загальних кінцевих результатів).

Держава має вчасно й широко, через засоби масової інформації, ознайомлювати науковців з можливостями отримання грантів на виконання наукових досліджень і програмними напрямками, що фінансуються через міжнародні наукові фонди [9, с. 15].

Тому назріла нагальна необхідність у зламі негативних тенденцій, що склалися в науковій сфері, спрямуванні державної політики на формування якісно нового науково-технічного потенціалу, максимального його використання для переведення вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Для побудови інноваційної моделі розвитку економіки Україна повинна мати ефективну науку світового рівня: високопродуктивних науковців, сучасне технологічне оснащення та інформаційне забезпечення їх праці, раціональну організацію науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, розвинуту систему комерціалізації наукових результатів, інакше кажучи, науку з високим інноваційним потенціалом.

Існує потреба в перегляді й актуалізації змісту державної наукової політики, визначеності її доктринальних завдань та стратегічних напрямів, а також у створенні простих, зрозумілих науковцям, владі та суспільству механізмів забезпечення зростання ролі науки та її інноваційного потенціалу в соціально-економічному розвитку країни.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки: для побудови інноваційної моделі розвитку необхідна розбудова національної інноваційної системи на принципах максимально ефективного використання та збалансованій взаємодії наукового та інноваційного потенціалів, розробити та впровадити механізм активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, стимулювати поширення інновацій по всіх сферах національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л. Л. Інновації: Теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк; А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Наука та інновації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Лапко О. Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою в Україні / О. Лапко // Економіка та прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 55-63.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.
5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка. / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
6. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія / О. Лапко. – К. : І-т економіки і прогнозування, 1999. – 360 с.
7. Федулова Л. І. Державна політика в національній інноваційній системі: стабільність зберігається / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 90-103.
8. Гесць В. Інноваційні перспективи України / В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
9. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України / Б. Патон // Вісник НАН України. – 2001. – № 2. – С. 11-18.

УДК 330.8

Лотиш О.Я.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економічної теорії**Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто історичні підходи до виникнення і розвитку теорії галузевих ринків. Здійснено систематизацію основних напрямків для аналізу галузевих ринків та розкрито їх зміст. Зокрема, охарактеризовано трансакційну теорію витрат та пов'язаний з нею профіль галузі і процес вертикальної інтеграції; теорію мінімізації витрат та ефект масштабу виробництва; теорію ефективності конкурентних ринків і підтримки державного регулювання. Вказано на основні переваги кожного з напрямків теорії галузевих ринків та доцільність використання в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: галузевий ринок, теорія галузевих ринків, трансакційні витрати, вертикальна інтеграція, мінімальні витрати, ефект масштабу виробництва.

Лотыш О.Я. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

В статье рассмотрены исторические подходы по возникновению и развитию теории отраслевых рынков. Осуществлена систематизация основных направлений для анализа отраслевых рынков и раскрыто их содержание. Охарактеризована транзакционная теория издержек, а также связанный с ней профиль отрасли и процесс вертикальной интеграции; теория минимизации издержек и эффект масштаба производства; теория эффективности конкурентных рынков и поддержки государственного регулирования. Указано на основные преимущества каждого из направлений теории отраслевых рынков и необходимость использования в практической деятельности субъектов рынка.

Ключевые слова: отраслевой рынок, теория отраслевых рынков, транзакционные издержки, вертикальная интеграция, минимальные издержки, эффект масштаба производства.

Lotysh O.Y. MODERN DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT IN THEORIES IN VARIOUS BRANCHES OF MARKETS

In the article it is examined the historical methods of approaching in arising and developing theories in various branches of markets. It has been realized that the systematizing of the basic directions for the analysis of different branches of markets and is exposed their substance. Particularly it is described the meaning of the transacting theory of costs and connecting with them in the type of the field in the vertical integration; the theory of reducing to the minimum costs and the effect for the scale of productions; the theory of effectual competing markets. It is indicated to the bases preferences for each field of the theory of developing markets reasonable making use them in practice activity of economic individuals.

Key words: the various branches of markets, the theory in various branches of markets, transaction costs, vertical integration, minimum of costs the effect of scale production.

Постановка проблеми. Для сучасних ринків товарів і послуг характерні ознаки недосконалої конкуренції. В умовах наявності монополізації окремих галузей, залежності учасників ринку один від одного, посилення диференціації товарів актуальними є питання, що стосуються розвитку теорії галузевих ринків та аналізу поведінки господарюючих суб'єктів на галузевих ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В розвиток теорії галузевих ринків значний внесок зробили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема заслуговують на увагу праці таких вчених, як Р. Коуза, О. Вільямсона, Дж. Робінсон, М. Уотерсона, У.Дж. Баумоля, Дж. Стіглера, Н.М. Розанової, А.І. Ігнатюк, О.В. Горняк, С.Х. Доленко та інших. Проте окремі напрямки розвитку теорії галузевих ринків з врахуванням сучасного стану економічної системи розкрито недостатньо. Дослідження теорії галузевих ринків в умовах посилення конкуренції вимагає пошуку нових підходів щодо створення сприятливих умов в розвитку галузевих ринків, оптимізації рішень у сфері співпраці державних органів управління і підприємницьких структур.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування основних напрямків розвитку теорії галузевих ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі галузеві ринки розглядають як сукупність відносин між продавцями, що займаються однаковим видом діяльності і створюють однаковий за цільовим призначенням товар, та покупцями, які формують попит на даний продукт, з приводу купівлі-продажу цього економічного блага.

Теорія галузевих ринків досліджує відносини на рівні мезоекономіки, причому предметом цих досліджень є поведінка господарюючих суб'єктів за умов недосконалої конкуренції, вплив конкуренції на суспільний добробут та державне втручання. У зародженні і розвитку теорії галузевих ринків значний внесок зробили Гарвардська і Чиказька школи. Саме вони визначили два основні підходи до аналізу організації галузевих ринків: дедуктивний та емпіричний. Економісти дедуктивного напрямку головну увагу надавали формуванню ціни та обсягу випуску продукції, їх впливу на ефективність виробництва, оптимальне розміщення ресурсів та економічний добробут. В основу дослідження галузевих ринків було покладено модель досконалої конкуренції, у межах якої діяльність фірми була далекою від реальності, та модель монополії, яка була більш реалістичною, але внаслідок припущення про відсутність прямої конкуренції не відповідала існуючим галузям приватного сектора. Основним недоліком цього напрямку був його теоретичний характер, ігнорування емпіричних даних та історичного досвіду.

Господарська діяльність фірм в умовах ринку зумовила виникнення другого напрямку дослідження, що відображав аналіз практичних та емпіричних аспектів. В межах емпіричного напрямку основну увагу зосереджували на вивченні історії та розвитку окремих фірм і галузей, сучасної структури та поведінки однієї або більше галузей. При цьому охоплювалися різні аспекти промислової організації: від історії розробки продукції фірми до фінансування фірми.

У 40-х роках ХХ ст. теорія галузевих ринків сформувалась як самостійний напрямок економічної теорії, який на основі дедуктивного аналізу та реальної практики намагався пояснити широкий спектр проблем функціонування ринкової економіки у галузевому ракурсі. Посилення популярності аналізу галузевих ринків у цей час пояснюється також обмеженням конкурентних тенденцій у розвитку економіки та розширенням державного втручання в економіку.

Погляди Гарвардських економістів на те, що ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить взаємопов'язані складові: структуру ринку, поведінку фірм у галузях та результативність функціонування ринків, визначили наприкінці 30-х – на початку 40-х рр. ХХ ст. основні методологічні засади до аналізу галузевих ринків, які отримали назву системного підходу і були панівними до 70-х років ХХ ст.

Представники Чиказької школи критикували системний підхід за уникнення мікроекономічних моделей. Основою їхнього аналізу були не об'єктивні характеристики галузей, а закономірності прийняття оптимізаційних рішень.

Системний підхід на основі парадигми «структура-поведінка-результат» і підхід на основі мікроекономічного аналізу визначають напрямки досліджень і розробок в рамках теорії галузевих ринків. Два підходи до аналізу галузевих ринків довгий час розвивалися паралельно, взаємно збагачуючи і доповнюючи один одного. Після 80-х років ХХ ст. відбулося поєднання теоретичного та емпіричного аналізів: теорія визначає об'єкт аналізу, виявляє спектр структурних параметрів та факторів поведінки фірм на ринку, а взаємозв'язки між ними виявляються у процесі емпіричного аналізу.

На сучасному етапі розвитку теорію галузевих ринків можна розглядати за такими напрямками:

1. Теорія трансакційних витрат – профіль галузі – вертикальна інтеграція (Р. Коуз, О. Вільямсон). Цей напрямок передбачає аналіз завдань, напрямків та перспектив розвитку теорії галузевих ринків, запровадження аналізу меж зростання розмірів фірм на основі трансакційних витрат, визначення наслідків процесів злиття та поглинання, аналіз вертикальної інтеграції.

2. Теорія мінімальних витрат – ємність галузі – оптимальна кількість фірм (М. Уотерсон, У. Дж. Баумоль). Основна увага зосереджена на мінімальному ефективному розмірі підприємства та пов'язаному з ним поняттям ефекту масштабу виробництва.

3. Теорія ефективності конкурентних ринків та підтримки державного регулювання (Дж. Стіглер). Напрямок передбачає дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках та удосконалення теорії державного регулювання галузевих ринків.

Дослідження, проведені в межах першого напрямку, дозволили визначити фірму як сукупність контрактів, розмір якої залежить від трансакційних витрат. Найбільш точно визначення поняття фірми на основі трансакційних витрат дав Р. Коуз у праці «Природа фірми»: «фірма є вигідною тому, що діяльність на ринку пов'язана з певними витратами, а створивши організацію і управляючи розміщенням ресурсів адміністративними методами, можна позбавитися цих витрат... Організація галузей, таким чином, залежить від співвідношення між витратами на здійснення ринкових трансакцій і витрат на організацію тих самих операцій у межах фірми, яка може виконати це ж завдання більш економічно. Крім того,

витрати на організацію у межах фірми залежать від того, які ще види діяльності вона здійснює» [1]. Саме розміри фірми є визначальними для структури галузевого ринку.

У праці «Економіка організації галузі: програма досліджень» Р. Коуз визначає, що традиційно під організацію галузі розуміють опис того, як господарська діяльність поділена між фірмами, які відрізняються за розмірами [2, с. 59]. Автор стверджує, що окрім фірм, господарську діяльність здійснюють асоціації, неприбуткові організації, урядові установи, і тому визначення предмета досліджень є неповним. Теорія галузевих ринків повинна охоплювати питання, що стосуються визначення розміру фірми, контрактних відносин між фірмами, злиття і поглинання, роздроблення фірм, обмін підрозділами між фірмами, перехід фірм до нових видів діяльності та виникнення нових фірм [1, с. 73].

Значний внесок у розробку теорії галузевих ринків зробив американський економіст О. Вільямсон. У праці «Вертикальна інтеграція виробництва: значення провалів ринку» вперше було позначено контури нового трансакційного підходу до аналізу феномена фірми [3]. Трансакційні витрати пов'язані з опортуністичною поведінкою (термін був запроваджений О. Вільямсоном), під якою розуміють недобросовісну поведінку людей, що спрямована на отримання власної вигоди за будь-якої ціни. Особливий внесок роботи О. Вільямсона додали до розуміння вертикальної інтеграції – об'єднання в одній фірмі декількох етапів виробничого ланцюжка. Вертикальна інтеграція може розглядатися як форма захисту від опортуністичної поведінки, якщо в угоді між агентами задіяні специфічні ресурси та в одного з партнерів виникає можливість шантажувати іншого шляхом загрози розриву ділових відносин. При цьому відбувається мінімізація трансакційних витрат, які залежать від специфічності ресурсів, що залучаються до трансакції, повторюваності відносин, ступеня невизначеності. Чим більш специфічною, повторюваною та невизначеною є угода, тим вищими є трансакційні витрати, тим більше переваг має вертикальна інтеграція, що посилюється статичністю ринку, неповнотою контракту, необхідністю обробки інформації та інституційної адаптації. Як приклад успішної реалізації інновацій у вертикальних об'єднаннях можна навести приклад холдингу ТСК, який вперше у Західній Україні почав використовувати каркасно-монолітну технологію будівництва.

До досліджень О. Вільямсона економісти, а слідом за ними й антимонопольні органи були схильні пояснювати цю практику, в першу чергу, прагненням до монополізації ринку. Справжнє пояснення, на думку вченого, багато в чому протилежне. Якщо для власника деякого активу число можливих партнерів за операціями невелике і в їхніх силах позбавити його суттєвої частини прибутку, то для зниження ризиків йому доцільно з ними об'єднатися. Вертикальна інтеграція виявляється не стільки частиною проблеми монополії, скільки одним із способів її вирішення – те ж саме, що й стратегічний шлюб між нащадками двох ворогуючих монархій. Інвестиції, які були б збитковими або ризикованими для двох незалежних організацій, стають захищеними в одній. Подібного роду міркування також пояснюють багато незвичайних практик у відносинах між постачальниками і покупцями їх продукції. Згідно з О. Вільямсоном, яку б форму не приймала вертикальна інтеграція, вона в першу чергу ґрунтується на міркуваннях ефективності. Хоча він не пропонує звести схвалення всіх ви-

дів вертикальної інтеграції до рангу нової ортодоксії і не думає, що вони зовсім позбавлені проблем, проте він все ж вважає, що уряду не слід обмежувати прагнення компаній до розширення як таке. Замість цього краще обмежувати безпосередньо проблемну поведінку на деяких ринках, де спостерігаються дві необхідні умови монополізації: висока концентрація і високі бар'єри для входу.

Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції є:

- економія на трансакційних витратах, пов'язаних з підготовкою та укладанням контракту;
- неповна інформація щодо якості обладнання;
- збільшення прибутку за рахунок вирішення проблеми подвійної надбавки, коли ринок готової і проміжної продукції є недосконало конкурентними;
- намагання зменшити тиск державного регулювання за рахунок скорочення податкових відрахувань;
- використання ефективної системи цінової дискримінації;
- прагнення зменшити втрати від монопольної влади [4].

Другий напрямок дослідження передбачає те, що наявність економії від масштабу є необхідною і достатньою умовою для обґрунтування концепції мінімального ефективного розміру підприємства, тобто такого виробництва продукції, при якому фірма зможе мінімізувати свої витрати. За умови зростаючого ефекту масштабу мінімальний ефективний розмір підприємства відповідатиме невеликим обсягам випуску продукції, і в таких галузях існує значна кількість дрібних виробників, а великі фірми не будуть більш ефективними. Така ситуація є притаманною для галузі, в якій панує вільна конкуренція. Якщо економія від масштабу зростає, а згодом зберігається незмінний ефект, то фірма досягає мінімальних витрат у розрахунку на одиницю продукції при відносно невеликих обсягах випуску продукції. У такій галузі фірма буде конкурентоспроможною порівняно із середніми і великими підприємствами. Тобто в галузях з такими умовами формування середніх витрат ефективно співіснують фірми різні за розмірами. Зростаючий ефект масштабу виробництва показує, що мінімальні витрати будуть досягатись за умови великомасштабного виробництва продукції, при цьому дрібні фірми не в змозі конкурувати за таких умов. У таких галузях виробництво продукції може бути зосереджене в одній фірмі, яка задовольнятиме увесь попит на ринку та гарантуватиме мінімальні витрати. Така ринкова ситуація набуватиме рис природної монополії.

В економічній літературі зосереджували увагу на оптимальній структурі галузі з точки зору витрат на основі економії від масштабу [2]. Зазвичай існує компроміс між економією від масштабу і ефектами ринкової влади. Злиття фірм в одну галузь здійснюється з метою досягнення економії від різноманітності (багатоасортиментність), а не збільшення економії від масштабу. Економія від різноманітності має складності у тому випадку, коли товари, до яких її використовують, є взаємозамінними зі сторони попиту. У цьому випадку фірма не зможе повною мірою скористатися одночасно і економією від масштабу, і економією від різноманітності. Використання вигоди економії від масштабу при одному асортименті продукції зменшить попит на інші товари і, як наслідок, зменшить потенційну економію від різноманітності. Якщо фірма виробляє два товари, то виникає зниження витрат порівняно з окремим виробництвом

такої ж кількості товарів, при цьому граничні витрати залишаються незмінними.

Третім напрямком теорії галузевих ринків є дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках та механізм державного регулювання ними. Аналіз стану конкуренції на початку виникнення ринкових відносин свідчить про відсутність великих корпорацій, невтручання держави у ринковий механізм взаємодії між фірмами. Однак з розвитком економіки процеси концентрації капіталу призвели до об'єктивної необхідності дослідження причин недосконалості відносин конкуренції, різних структур ринків за кількістю учасників, однорідністю або диференційованістю товару, бар'єрами входження, здатністю фірм впливати на ринкову ціну. В цей період з'явилися праці, присвячені проблемам функціонування ринків монополістичної конкуренції та олігополії, які були зумовлені появою нецінових методів конкуренції (диференціації продукції та реклами); визначення концепції до аналізу стратегічної поведінки олігополії на основі теорії ігор.

Дослідження в сфері державного регулювання галузевих ринків здійснив американський економіст Джордж Стіглер у статті «Теорія економічного регулювання». Цінність його ідей полягала у тому, що шляхом логічного аналізу можна зробити прогноз про те, які галузі підлягатимуть державному регулюванню та які форми воно матиме. Дж. Стіглер проаналізував різні фактори, що визначають, яка саме із зацікавлених груп буде здійснювати контроль за процесами регулювання. Важливими напрямками такої політики є [5]:

- 1) законодавство, яке спрямоване на регулювання перерозподілу багатства між членами суспільства певним способом;
- 2) представники законодавчих органів з метою збереження свої посад розробляють таким чином, щоб збільшити політичну підтримку;
- 3) зацікавлені групи змагаються між собою, пропонуючи політичну підтримку в обмін на ухвалення сприятливого законодавства.

Отже, державне регулювання буде здійснюватися для зацікавлених суб'єктів господарювання, які здатні результативно забезпечити необхідну політичну підтримку та які отримають більшу вигоду від ухвалення сприятливого законодавства. Вважаємо, що стратегічні напрямки державної підтримки мають вирішувати не політики, а науковці і представники бізнесу, що зробить неможливим залежність даних рішень від політичних інтересів окремих партій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі вищевикладених напрямків розвитку теорії галузевих ринків можна зробити наступні висновки:

- 1) розвиток фірм на основі теорії трансакційних витрат і причин об'єднання фірм шляхом вертикальної інтеграції робить галузь привабливою для інвестування і стійкішою до негативних проявів жорсткої конкуренції;
- 2) визначення оптимальної кількості фірм у галузі на основі ефекту масштабу виробництва дозволяє досягти об'єктивної величини витрат за критерієм їх мінімізації і як наслідок утримання лідируючих позицій з точки зору прибутковості виробництва окремих видів продукції;
- 3) ефективна діяльність галузевих ринків в умовах зростаючої конкуренції неможлива без належного втручання державних органів, які здатні забезпечити достатні умови щодо розвитку бізнесових структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований / Р. Коуз // Фирма, рынок, право [пер. с англ.]. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 58-74.
2. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков / Под ред. А. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – Том 5. – 669 с.
3. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы: сборник. – СПб., 1999. – С. 33-53.
4. Ігнатюк А. Вертикально інтегровані структури на галузевих ринках / А.І. Ігнатюк // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка – 2009. – № 109. – С. 19-23.
5. Stigler G.J. The Theory of economic regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – № 2. – Р. 3-18.
6. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; [пер. з англ. А.В. Куликова; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко]. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
7. Peltzman S. Aaron directors influence on antitrust policy / S. Peltzman // Journal of law and economics. – 2005. – October № 43. – Р. 313-330.

УДК 342.5 «06/08»(5-191.2+571)

Сацький П.В.

кандидат історичних наук,

доцент кафедри політичної історії

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

РАННЬОСЕРЕДНЬОВІЧНІ ТЮРКСЬКІ ДЕРЖАВИ І ГЛОБАЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

У статті автор досліджує економічну складову провідних геополітичних теорій ХХ ст. Аналіз здійснюється на основі дослідження економічної історії Тюркських держав раннього Середньовіччя. Автором виявлено роль Тюркських держав у формуванні світового ринку і світового поділу праці у період раннього Середньовіччя. Також аналізується процес закладення Тюркськими державами передумов реалізації провідних геополітичних концепцій ХХ ст.

Ключові слова: світовий поділ праці, Тюркський каганат, Євразійський Степ, господарська спільнота, кооперація.

Сацкий П.В. РАННЕСРЕДНЕВЕКОВЫЕ ТЮРКСКИЕ ГОСУДАРСТВА И ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

В статье автором исследуется экономическая составляющая ведущих геополитических теорий XX века. Анализ осуществлен на основе исследования экономической истории Тюркских государств раннего Средневековья. Автором определена роль Тюркских государств в процессе формирования мирового рынка и мирового разделения труда в период раннего Средневековья. Также анализируется процесс создания Тюркскими государствами предпосылок реализации ведущих геополитических концепций XX века.

Ключевые слова: мировое разделение труда, Тюркский каганат, Евразийская Степь, хозяйственное сообщество, кооперація.

Satskyy P.V. TURKIC STATE OF EARLY MEDIEVAL AND THE GLOBAL DIVISION OF LABOR

In this article is compared the economic component of geopolitical concepts of the twentieth century. The analysis carried out by the author based on study of the economic history of the Turkic states of the early Middle Ages. The author has identified the role of the Turkic states in shaping of the global market and the global division of labor during in early Middle Ages. In this article analyzes the process of establishing the Turkic states of the early Middle Ages prerequisites implementation leading geopolitical concepts in the twentieth century.

Key words: World divide of labor, Turk khanate, Steps of Eurasia, economic community, cooperation.

Постановка проблеми. Економічна глобалізація має свою логіку і передумови. Здебільшого, головними її передумовами у різні епохи історії людства була боротьба за ринки збуту товарів і послуг, створення прозорих і зрозумілих правил гри на всіх, у тому числі й локальних ринках, взаємопроникнення культур та інші чинники. Частиною процесу глобалізації є світовий поділ праці, регіональна виробнича спеціалізація. Ці складові процесу глобалізації флотувалися тисячоліттями і найбільш точну модель цього процесу можна відстежити у період раннього Середньовіччя у Євразійському просторі. Саме у цьому географічному просторі суші між Тихим і Атлантичним океанами із Сходу на Захід сформувалась регіональна спеціалізація потреб у товарах і послугах. Степовий пояс Євразії у епоху раннього Середньовіччя сконцентрував навколо себе ці чинники глобалізації.

Аналіз досвіду політичної історії Євразії протягом кількох тисячоліть у контексті потреб вироблення глобальних цивілізаційних моделей у ХХ ст. привів геополітиків до моделювання схем між цивілізаційних економічних взаємовпливів, світового розподілу

праці, культурного протистояння і взаємопроникнення. У цьому контексті доцільно згадати розробку ідеї про «срібний пояс» Землі К. Хаусхофера, під яким він розумів Світовий океан, який єднає континенти і народи [15]. Океан почав єднати, оскільки на певному етапі розвитку світового господарства і його глобалізації він став дуже зручним і відносно дешевим шляхом транспортування товарів і людей. На противагу «срібному поясу» окремі дослідники-геополітики згадують про Степ, який був провідником караванної торгівлі і мав свої переваги над морським шляхом, зокрема, для держав які не мали виходу до моря. Тому деякі історики виділяють кочівників Степу і кочівників моря. Геополітики, у пошуку історичних чинників логіки розвитку світової політики і економіки запровадили такі поняття як Хартленд і Рімленд. Хартленд, за визначенням Маккіндера, є «географічною віссю історії» і включає у себе степовий пояс і прилеглих до нього лісові масиви Євразії і саме цей регіон визначає логіку світового розвитку [16]. Опоненти Маккіндера, зокрема Спайкмен, протиставили Рімленд, пояс морських держав, які

оточують Хартленд, визначали саме цей простір як визначальний для світової історії [17]. Таким чином, дискусія XX ст. над питанням значущості в світовій історії Хартленда чи Рімленда висувала на перший порядок питання значення моря чи Степу у розвитку міжнародної торгівлі, виробничої кооперації та взаємопроникнення культур. Тому ми можемо зробити висновок про рівність значення Степу і моря у роки раннього Середньовіччя для глобалізації економіки і виробничої кооперації між регіонами Євразії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історія Степу була історією численних держав, основою економіки яких було кочове скотарство і війна, яка давала військову здобич та ресурси для ведення господарства і звичного номадам способу життя. Геополітики, вказавши на історичне значення взаємодії цивілізацій Степу і прилеглих до нього регіонів, залишили поза увагою економічні передумови цивілізаційної регіоналізації Євразії, хоча звернули увагу на кліматичну обумовленість різних способів господарювання у відповідних регіонах. Особливості економічної регіоналізації і взаємодії цивілізацій Євразії, враховуючи ключову значення Степу, досліджували дослідники номадизму А. Хазанов [13], В. Шнірельман [18] та ін. Економіку номадичних держав і її роль у формуванні глобального економічного простору Євразії періоду раннього Середньовіччя висвітлювали у своїх роботах дослідники історії тюркських держав С. Кляшторний [12], А. Бернштам [8], В. Бартольд [5], І. Кизласов, Г. Вамбері [14]. На тюркську державність і роль тюрків раннього Середньовіччя в глобальному поділі праці слід звернути увагу, зважаючи, що тюркські номадичні держави залишили писемні пам'ятки, які мають юридичний зміст. При цьому ці пам'ятки розкривають суть і зміст політики каганів, а тому саме роль тюркських держав у формуванні глобальної системи поділу праці у Євразійському просторі у період раннього Середньовіччя заслуговує на особливу увагу.

Постановка завдання. Метою статті є розкрити основні прояви і чинники забезпечення тюркськими державами раннього Середньовіччя глобального поділу праці та участі у ньому народів Степу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Китайські джерела розкривають нам історію появи Першого тюркського каганату (552-603 рр.), який виникає в результаті розгрому тюрками жужанів у відповідь на відмову кагана жужанів віддати свою доньку заміж за тюркського кагана, якого каган жужанський вважав своїм васалом. Ті самі джерела говорять, що від початку тюрки жили в горах Алтаю і займалися ковальством та постачали жужаням зброю [4, с. 221]. Тут ми маємо справу із парадоксом різкої зміни тюрками способу життя після розгрому ними жужанів, вони перейшли від гірського ковальства до кочового скотарства. Цей факт може вказувати на високий рівень культурної і соціальної мобільності тюрків, оскільки вони змогли швидко адаптуватися до нових умов ведення господарства і нового способу життя, що вказує на глибоке взаємопроникнення культур гірських народів і номадів. Але даний факт потребує більш глибокого вивчення, оскільки він свідчить про головну базу взаємопроникнення культур – господарську кооперацію і традиційний товарообмін між різними господарськими спільнотами. Крім того, пам'ятник рунічної писемності ранньосередньовічних тюрків, присвячений принцу Кюль-Тегіну, говорить, що коли відбувалось відновлення Тюркського каганату 682 р., то поміж іншим, у загони прийшли люди із гір [3, с. 67].

Логіка товарообміну, який показано в китайських літописах, цілком зрозуміла, гірські народи мали доступ до таких ресурсів, як руда, вугілля, деревина, каміння, а номади мали умови для культивування великих табунів худоби, яке здійснювалось за мінімального залучення людської праці і виробничих затрат. При цьому слід зауважити, що основні види тварин, які культивувалися номадами, вівці і кози, в дикому вигляді зустрічаються лише на Близькому Сході в гірській місцевості [9, с. 15-16; 6, с. 279]. Вочевидь, їх саме там було приручено. Лише коні й верблюди із тварин, які культивували номади, мали своєю дикою стихією Степ. При цьому коні і верблюди були приручені номадами пізніше ніж овець і кіз, і це приручення було пов'язано із виникненням воєн та держав. Тобто ці традиційні для Степу тварини було приручено, виходячи зі стратегічної необхідності. Тому ми маємо справу не просто із взаємопроникненням культур, а із їх виникненням у результаті приручення гірських тварин в Степу, що поклато початок кочовому скотарству. Логічно зробити висновок, що кочове скотарство виникає в результаті переходу гірських скотарів до господарювання у степову рівнину і культивування ними стадних тварин, тобто відбувається перехід від вертикального скотарства до горизонтального. Тоді ми маємо пояснення простого переходу тюрків від гірського способу життя і господарювання до номадичного в Степу. Алтай досі є ареалом проживання ряду народів, які об'єднано поняттям тюркські, а археологічні й лінгвістичні дані вказують що ці народи сформувалися саме у цьому регіоні [11, с. 25].

Китайські джерела нам також ілюструють витoki глобальної торгівлі, яка виникає між різними культурними спільнотами на основі користування найбільш потрібними для їх життєдіяльності ресурсами, розміщеними в різних ландшафтних зонах. Отже, постає питання, яка саме спільнота, із якими характеристиками мала можливість оперативного змінювати свій спосіб життя і господарювання. Вочевидь, саме такі характеристики і забезпечували умови для глобальної економічної кооперації. Тому нам слід звернутися до проблеми походження Тюркського каганату, його організаційної основи. По цій проблемі нам доволі докладно говорять джерела, зокрема написи, присвячені Кюль-Тегіну і Тоньокуку. Так, у цих написах вказується процес становлення Другого тюркського каганату (682-745 рр.), а саме об'єднання тюрків навколо пада, які відійшли із традиційних кочовищ, вийшовши з-під влади народу табгач (китайців) періоду династії Тан. Ці тюрки, як нам вказує напис Кюль-Тегіна, ішли із міст і гір. Отже, ми маємо інформацію, що Другий тюркський каганат засновувався вихідцями із міської культури та способу життя, а також горцями, яких, як нам вказує стелі, від початку було 17, потім 70, а далі 700 [1, с. 19; 2, с. 37-38; 3, с. 66-67]. Ким за професією були ці люди до того як відійшли із традиційних кочовищ тюрків встановити складно, оскільки прямої вказівки на це нам не дають ні тюркські ранньосередньовічні джерела, ні китайські хроніки. Але нам слід звернути увагу на два аспекти проблеми, а саме, що кочовища тюрків були пов'язані із містами, які існували у степовому просторі і цей зв'язок мав господарський характер.

Очевидно, що між кочовиками і містами відбувався постійний товарообмін, інакше не може пояснюватися інтерес жителів міст, які відійшли із тюркським шадом у нові кочовища, до господарства номадів. Крім того, китайські хроніки нам говорять,

що адміністративне управління тюрками китайці вбудовували навколо існуючих китайських провінцій, розселяючи в них племена номадів, в яких запроваджувалися резиденції намісників. Але поряд із цим маємо відзначити, що Східно- (603-630 рр.) і Західно-тюркський (603-657 рр.) каганати було розділено на окремі державні утворення, які перебували у цілковитій залежності від китайських намісників [7, с. 20-21]. Тобто, ці утворення перебували на само утриманні, а їх володарі де-юре були на службі у китайського імператора. Про це нам вказує стела Кюль-Тегіна [1, с. 18; 2, с. 37; 3, с. 65]. Отже, ці володарі мали господарську автономію і забезпечували власні військові сили, що давало їм змогу періодично здійснювати повстання проти китайського панування.

Стела Кюль-Тегіна нам вказує, що, перебуваючи під владою китайців, тюрки забули своє коріння і своїх предків. Тут нам слід звернути увагу, що для тюркських держав характерно було шанування міфу про кагана-творця каганату, який провів переможні війни і забезпечив військо та підвладні народи здобиччю, зробивши їх із бідних багатими [1, с. 20; 2, с. 38; 3, с. 68]. Відзначимо, що багатство тюркськими каганами здобувалося виключно військовим шляхом у формі грабунку, отримання данини тощо. Отже, можемо зробити висновок, що тюркські держави мали грабіжницьку спрямованість і їх основною функцією було вилучення ресурсів і їх розподіл між тими хто визнавав владу їх каганів, беків та призначених каганами шадів і ябгу (намісників). Про регулюючу роль держави в господарському житті у на етапі створення державних інституцій говорити не доводиться, оскільки здебільшого держава брала на себе функцію вилучення і розподілу вилученого. Потрапити під опіку кагана міг будь-який народ, якщо він добровільно або під військовим тиском визнавав владу кагана і отримував над собою шад чи ябгу. Це були намісники, призначені каганом, які забезпечували вилучення у того народу ресурсів та забезпечення власних підрозділів і захист підвладному народові. Вилучені ресурси, а також отари худоби і робоча сила, якої вони обслуговувались, складали обоз. Необхідно відзначити, що цей обоз становив основу існування каганату і його захист був почесною місією, яку, зокрема, було покладено на принца Кюль-Тегіна, котрий зміг захистити обоз і не допустити його знищення ворогом та позбавлення держави засобів для існування [1, с. 34; 2, с. 42-43; 3, с. 76].

Підвладні народи, у свою чергу, від кагана та його намісників отримували собі захист від нападів та право на експлуатацію завойованих кочовищ, які давали можливість утримувати поголів'я. Такою була економічна основа існування тюркської номадичної держави. Існування держави такого типу було можливим лише завдяки постійним війнам, у яких тюрки мали стратегічну перевагу над противником, не потребуючи значного обозу, який би обтяжував їх при дальніх переходах. Усі припаси для війська вони мали у надлишку в формі табунів худоби, які, на відміну від обозів військ інших держав, відносно легко пересувалися і не потребували особливих умов зберігання як борошно, солонина тощо. Але, з іншого боку, мобільність тюрків послаблювалася їх прив'язаністю до водойм і пасовищ. Отже, тюркські держави могли створюватися людьми, які були соціально мобільними і легко змінювали свій рід занять на військове ремесло та були морально готовими до несподіваних умов життя. Племена номадів, переважно, потрапляли під контроль ватаг таких людей і не мали альтернативи підкоренню їх волі, як

будь-який громадянин держави не має альтернативи сплаті податків. Отже, можна говорити про певні риси соціальної характеристики осіб, які складали основу тюркських державних утворень. Вони себе, не зважаючи на яскраву соціальну характеристику, ідентифікували і етнічно, як тюрків і людей одного родового походження, про що нам говорить стела Кюль-Тегіна у фрагменті, де ідеться про родича кагана, який був також тюрком і не розумів своєї вигоди від вірності владі кагана [1, с. 21; 2, с. 38; 3, с. 68].

Інший аспект проблеми економіки тюркської держави і трудових відносин в ній нам цікавий, виходячи із того, що тюрки, які відійшли із традиційних кочовищ, жили за рахунок полювання на оленів і зайців [10, с. 65]. Тобто, бачимо, близькість таких господарських типів, як скотарство і мисливство й легкість переходу із одного в інший. Даний перехід, про який іде мова у стелі Тоньюкука, обумовлювався потребою зберігати абсолютну мобільність і не бути прив'язаними до джерел води і пасовищ аби не давати китайцям можливості заскочити себе. Відомий дослідник номадизму А. Хазанов вказує, що скотарство, зокрема і кочове, не вийшло із мисливства [13, с. 174-175]. У ранньосередньовічних тюрків ми бачимо значне місце для полювання у заповідних місцях-куруках, де полювали лише представники військової еліти та на випадок військової загрози тюрки забезпечували себе необхідними ресурсами [12, с. 359-360]. Тобто і тут полювання виконує функцію здобуття швидко необхідних ресурсів та забезпечення абсолютної мобільності. Отже, для військової ватаги полювання було вимушеним видом господарювання заради забезпечення себе ресурсом максимально самодостатньо, використовуючи лише власну військову силу. Відповідно, ватага, яка складала основу державності тюрків, займалася максимально самодостатнім способом господарювання в разі оборонної війни і переходила до контролю за глобальним, кочовим скотарством, у разі перспектив наступальної.

Кочове скотарство мало характер глобального господарства, зважаючи, що скотарі, перекочуючи, підтримували контакт із іншими культурами, які представляли інші господарські типи. Так, скотарство не могло існувати без землеробських культур [див. дет. 13], крім того, торгівля худобою давала значні вигоди, а тому скотарі-номади доволі активно включалися у систему міжнародної торгівлі, зважаючи на зручність транспортування табунів худоби. Купці були залежним від номадів, оскільки транспортні засоби свого часу, коней і верблюдів, вони мали купувати у скотарів-кочовиків. Тому контроль тюрками номадичного Степу забезпечував їм вплив на систему глобальної караванної торгівлі, а також на господарське життя найбільш впливових державних утворень ранньосередньовічного періоду, як Китай, Іран, Візантія та ін.

Із становленням Другого тюркського каганату до тюрків повернулись можливості контролю над основними опорними пунктами караванної торгівлі-містами, які до того контролювали китайці. Також тюрки отримали собі під контроль Степ і здійснювали регулярні війни аби забезпечити своє домінуюче становище в ньому. Цю політику стела Кюль-Тегіна називає «примушенням до миру» племен або, як у перекладі В. Радлова, примусити «схилити голови і зігнути коліна» [1, с. 16-17; 2, с. 36; 3, с. 64]. «Примушенням до миру» тюрки створювали стабільність і передбачуваність в Степу, через який рухалися каравани і забезпечувався глобальний товарообмін. Отже, тюрками було створено умови для формування

глобального світового ринку у тогочасній ойкумені, завдяки чому геополітики ХХ ст. і виробили таке поняття, як Хартленд. Під «примусом до миру» слід розуміти створення єдиного правового простору, на якому діє цілісна система міжнародного права із інститутами її гарантування та забезпечення. Про це нам свідчать стели Кюль-Тегіна і Тоньюкука, в яких прямо вказується про єдиний закон для всіх племен – слово кагана [1, с. 17; 2, с. 36; 3, с. 64-65].

Ті самі тюркські джерела нам вказують на межі ойкумени, на якій тюрками було створено єдиний правовий простір. Ойкумена номадів обмежувалась кордонами держав, основу економіки яких становило землеробство і гірськими масивами, тобто межами територій, які були придатними для кочового скотарства. Степ був важливим, оскільки через нього проходив сухопутний шлях постачання товарів на інший кінець Євразії і єдиновладдя в Степу воїновничих тюркських ватаг гарантувало стабільність виробництва товарів експорту в Китаї. Підтримка стабільності в Степу була і для Китаю важливою справою, а тому він часто сплачував данину номадам. Сплату данини не слід розглядати як необхідність із остраху перед навалами, а складову політики створення поясу економічного і дипломатичного впливу навколо території імперії з метою політичної стабільності в регіоні. Про це нам говорить фрагмент зі стели Кюль-Тегіна, в якому йдеться, що, ніби, китайці кращі подарунки надсилають тим, хто живе ближче до кордонів їх імперії, а хто далі, тим гірше. І, далі, йдеться про те, що китайці, завдяки своїй політиці подарунків, внесли розлад в каганат і підкорили його каганів та беків своїй владі та вся верхівка каганату стала на службу до китайського імператора. Так припинили своє існування Перший тюркський каганат і його правонаступники Східно- і Західнотюркський каганати. Отже, ситуація в Степу була стимулом для розвитку виробництва в Китаї продукції, необхідної номадам.

Крім того, номади, які були організовані в держави, становили значний ринок для реалізації товарів іншими державами, як, наприклад, Китай постачав номадам золото, срібло, шовк і алкоголь [1, с. 38; 2, с. 34; 3, с. 61], а також вироби китайських майстрів, наприклад, вироби із каменя. Продаж цих виробів мав вагомое політичне значення, зокрема вироби із каменя, це були стели, на яких записувались звернення каганів до підвладних народів, їх дружинників, сім'ї тощо і китайські майстри мали наносити на стели правильно передані слова кагана, на що прямо було вказано в стелі Кюль-Тегіна [1, с. 40; 2, с. 35; 3, с. 63]. Також створення стел китайськими майстрами було гарантією для кагана, що його слова буде правильно передано. Стели, присвячені каганом Могилянном його братові, принцу Кюль-Тегіну, мали дублювання тексту китайською і тюркським рунічним письмом. Відповідно, китайська майстерність була гарантією стабільності й існування каганату, оскільки номадичні державні утворення були не стабільними і за нетривалий час припиняли своє існування у результаті внутрішніх міжусобиць, передумова яких полягала також у особливостях їх господарського життя.

Висновки з проведеного дослідження. Внутрішнє господарство каганату мало своєю основою скотарство, яке домінувало у зв'язку з постійною потребою стабільного забезпечення війська продовольством. Каганат складали народи, над якими каганом встановлювались шади і ябгу із числа його родичів аби лишалися володарями попередні кагани за умови ви-

знання ними влади тюркського кагана. Відповідно, кожен шад чи ябгу був економічно самостійним і з Тюркським каганом їх пов'язувала військова необхідність. Тому, коли зовнішні загрози зникали, шади і ябгу відчували себе повністю самостійними і мали для своєї самостійності економічну основу. Тому стабілізуюча роль Тюркського каганату в Степу не була довговічною, а внутрішня нестабільність степових каганатів часто поширювалася і на сусідні державні утворення. Степ мав економічну стабільність, яка мало залежала від політичних передумов та була обумовленою винятково екологічними факторами ландшафту, що обумовлювало політичну нестабільність в Степу і за його межами. Тому регіон Євразії, визначений геополітиками ХХ ст. як Хартленд, історично склався завдяки економічній стабільності Степу, його господарському типу, стимулюючи роль щодо якого відігравали гірські масиви, із яких надходили люди відповідного способу життя та зброя, яка вироблялась ремісниками гір. Транзитна торгівля стимулювала політичну організацію Степу і дипломатичні та економічні відносини каганів степових держав із сусідами, власне, транзитна торгівля Степом була обумовленою стабільністю і прибутковістю кочового скотарства і тому Степ сприяв розвитку торгівельно-економічних відносин між державами, які його оточували.

Подальші дослідження економічного підґрунтя історії формування цивілізаційних типів у Євразії дають можливість для вдосконалення політизованих моделей взаємодії цивілізацій, які було апробовано протягом ХХ ст. А це відкриє можливості вироблення більш повних моделей для вивчення логіки процесу формування глобальних світових ринків і світової системи поділу праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радлов В.В., Меліоранський П.М. Сборник трудов орхонской экспедиции. IV: Древне-тюркские памятники в Кошо-Цайдам / Радлов В.В., Меліоранський П.М. – С-Пб, 1897. – 33 с.
2. Памятник в честь Кюль-Тегина // Малов С.Е. Памятники древнетюркской письменности. Тексты и исследования / Малов С.Е. – М.–Л.: Издательство АН СССР, 1951. – 452 с. – С. 17–55.
3. Меліоранський П.М. Памятник в честь Кюль-Тегина с двумя таблицами надписей / Меліоранський П.М. – С-Петербург: Типография Императорской Академии наук, 1899. – 144 с.
4. Бичурин Н.Я. (Иакинф) Собрание сведений о народах, обитавших в Средней Азии в древние времена / Бичурин Н.Я. (Иакинф) – У 3 тт. – Т. 1. – М.–Л.: Издательство АН СССР, 1950. – 381 с.
5. Бартольд В.В. Двенадцать лекций по истории турецких народов Средней Азии / Бартольд В.В. // Бартольд В.В. Сочинения – У 9 тт. – Т. 5: Работы по истории и филологии тюркских и монгольских народов / Бартольд В.В. – М.: Издательство «Наука», 1968. – 759 с. – С. 19–192.
6. Основы зоологии и зоогеографии / Г.М. Абдурахманов, И.К. Лопатин, Ш.И. Исмаилов. – М.: Академия, 2001. – 496 с.
7. Малявкин А.Г. Танские хроники о государствах Центральной Азии. Тексты и исследования / Малявкин А.Г. – М.: Наука, 1989. – 432 с.
8. Бернштам А. Социально-экономический строй орхон-енисейских тюрков VI-VIII. Восточно-тюркский каганат и кыргызы / Бернштам А. – М.–Л.: Издательство АН СССР, 1946. – 208 с.
9. Мелларт Дж. Древнейшие цивилизации Ближнего Востока. – М.: Издательство «Наука». Главная редакция восточной литературы, 1982.
10. Памятник в честь Тоньюкука // Малов С.Е. Памятники древнетюркской письменности. Тексты и исследования / Малов С.Е. – М.–Л.: Издательство АН СССР, 1951. – 452 с. – С. 56–73.
11. Vaughn Findley (Eds.) (2005) Carter Vaughn Findley The Turks in World history / N.-Y.: Oxford University Press.

12. Кляшторний С. Древнетюркские рунические надписи на Центральном Тянь-Шане // Памятники древнетюркской письменности и этнокультурная история Центральной Азии / Кляшторний С. – С-Пб. : «Наука», 2006. – С. 35–366.
13. Хазанов А.М. Кочевники и внешний мир. Изд. 3-е, доп. / Хазанов А. М. – Алматы : Дайк-Пресс, 2002. – 604 с.
14. Vambery Hermann (1885) Das Türkenvolk in seinen ethnologischen und ethnographischen beziehungen. Leipzig: F. A. Brockhaus.
15. Хаусхофер К. Границы в их географическом и политическом значении / Хаусхофер К. // Классика геополитики, XX век: Сб. / Сост. Королев К. – М. : Из-во АСТ, 2003. – С. 227–598.
16. Маккиндер Х. Географическая ось истории / Маккиндер Х. // Классика геополитики, XX век: Сб. / Сост. Королев К. – М. : Из-во АСТ, 2003. – С. 7–30.
17. Spykman's World by Fracis P. Sampa (2006, April). Retrieved from <http://www.webcitation.org/6Jd8ko1Qj>.
18. Шнирельман В. Происхождение скотоводства (культурно-историческая проблема) / Шнирельман В. – М. : Наука, 1980. – 336 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.48(075)

Ганський В.О.

*викладач кафедри економічної теорії
Полоцького державного університету*

ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОСТОРУ

Стаття присвячена вивченню міжнародного досвіду з побудови регіональних систем регулювання ринку туристичних послуг. Аналізуються багатосторонні міжнародні угоди про співробітництво в галузі туризму. Розглядається інституціональне середовище ринку туристичних послуг в різних регіонах світу.

Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, регулювання міжнародного туризму, регіональні договори з питань туристичної діяльності.

Ганский В.А. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Статья посвящена изучению международного опыта по построению региональных систем регулирования рынка туристических услуг. Анализируются многосторонние международные соглашения о сотрудничестве в области туризма. Рассматривается институциональная среда рынка туристических услуг в различных регионах мира.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, регулирование международного туризма, региональные договоры по вопросам туристической деятельности.

Ganski V.O. PECULIARITIES OF REGIONAL REGULATION OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES IN THE EMERGING GLOBAL TOURIST SPACE

The article is devoted to the study of international experience in building regional systems of regulation of the market of tourist services. Analysed multilateral international agreements on cooperation in tourism. Discusses the institutional environment of the market of tourist services in different regions of the world.

Key words: tourism, market of tourist services, the regulation of international tourism, regional agreements on tourist activity.

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що міжнародні туристичні ринки формуються, головним чином, на регіональній основі в силу географічного та кліматичного чинників, в силу схожості культурних традицій, це впливає і на міжнародну систему регулювання і координації міжнародних туристичних зв'язків. Найбільш активно багатостороннє міжнародне туристичне співробітництво розвивається на регіональному рівні. Однак ступінь розвитку туристичних зв'язків, рівень економічної інтеграції зумовлюють різний характер міжнародно-правового регулювання, форм організації міжнародних відносин держав різних регіонів, що обумовлює необхідність комплексного, всебічного і систематичного вивчення різних варіантів регулювання туристичних ринків на регіональному рівні для визначення оптимальних стратегічних орієнтирів міжнародного співробітництва в даній області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовний аналіз літературних джерел на різних мовах показав, що на сьогодні існує досить велика кількість фахівців, які у своїх дослідженнях торкалися питання розвитку міжнародного співробітництва в сфері туризму, ролі міжнародних організацій у розвитку туризму, міжнародно-правового регулювання туристичної діяльності, питань сталого розвитку туризму в регіоні. Серед таких дослідників слід виділити Ч.Г. Багірова, Л.М. Гайдукевича, С.Є. Корнеєва, Ч.К. Шульгу та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різних регіональних варіантів регулювання міжна-

родної торгівлі туристичними послугами та функціонування ринку туристичних послуг для вироблення оптимальних форм міжнародного регіонального співробітництва з питань туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. По колу регульованих питань регіональні договори умовно можна поділити на договори загального характеру і договори зі спеціальних питань міжнародної туристичної діяльності. Договори загального характеру можуть мати різне найменування, але вони схожі тим, що встановлюють основні напрямки та форми співпраці виключно у сфері міжнародної туристичної діяльності. Їх положення отримують конкретизацію у планах і програмах співробітництва країн регіону.

14 вересня 1998 р. в Республіці Маврикій на саміті Співтовариства розвитку Півдня Африки (САДК) усіма державами-членами, крім Республіки Анголи, було підписано Протокол про розвиток туризму, хоча ратифікували його лише шість держав. Цілі Протоколу сформульовані надзвичайно широко: використовувати туризм як засіб досягнення сталого соціального та економічного розвитку через повну реалізацію його потенціалу для регіону; просувати регіон як єдине, але різноманітне місце туристичного призначення; гарантувати рівноправний і збалансований розвиток туристичної індустрії в регіоні та ін. [5, с. 130-133]. Держави зобов'язалися дотримуватися ряду принципів, суть яких можна звести до наступного: співпраця з приватним сектором, забез-

печення сталого розвитку, залучення різних категорій населення. До механізму забезпечення виконання положень Протоколу підключені не тільки органи САДК, але і Регіональна туристична організація Південної Африки, міжнародні міжурядові організації, створені державами-членами САДК. Центральне місце займає розділ, де містяться основні зобов'язання держав у сферах: полегшення поїздки; туристичну освіту; маркетинг; наукові дослідження і статистика; якість туристичних послуг; транспорт; екологічно-стійкий туризм; інвестиційний розвиток.

Першим договором з туризму держав-членів Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) стала Угода міністрів щодо співробітництва АСЕАН в галузі туризму від 10 січня 1998 р. Цілі та напрямки співробітництва позначені досить типово для регіональних угод: просування регіону як єдиного місця туристичного призначення; розвиток співробітництва; забезпечення координації та контролю за виконанням проектів і програм співробітництва та ін. Однак, заслуговує уваги стаття, де зафіксований механізм туристичного співробітництва та взаємини між його елементами [7, с. 24-29]. У нього включені щорічні зустрічі міністрів з туризму. Їх робочим органом є зустрічі, принаймні, двічі в рік національних туристичних організацій, і допомогу їм надає Секретаріат АСЕАН. Через Генерального секретаря зустрічі міністрів та національних туристичних організацій будуть координувати свою діяльність із зустрічами міністрів економіки АСЕАН і посадових осіб з питань економіки.

На тій же зустрічі міністри ухвалили План дій щодо співпраці АСЕАН в галузі туризму, який носив міжвідомчий характер, що не міг відповідати зростаючій ролі країн АСЕАН у світовому розвитку туризму. У листопаді 2002 р. в Пномпені держави підписали Угоду АСЕАН з туризму. Нова угода містить більш розгорнуту регламентацію не тільки цілей і порядку набрання чинності, внесення змін, врегулювання спорів, але і більш чіткі і конкретні зобов'язання держав. Ці зобов'язання стосуються полегшення внутрішньорегіональних міжнародних подорожей; лібералізацію транспортних послуг; гарантій якісного туризму; безпеки; спільних дій з маркетингу та просування туристичної продукції країн АСЕАН та АСЕАН як місця туристичного призначення; розвитку людських ресурсів та ін. Особливу увагу звертає на себе стаття, де, крім загальних зобов'язань по спрощенню процесу видачі документів на подорож, є інші зобов'язання, характер яких розрізняється залежно від категорії туристів. Щодо туристів з третіх країн – це гармонізація візових формальностей, поліпшення процесу спілкування за допомогою універсальних символів і написів. Що стосується туристів з країн-членів АСЕАН – це поступове поширення на них безвізового порядку; заохочення використання смарт-карт; скорочення туристських податків [7, с. 24-28].

Треба відзначити, що в Декларації з питань безпеки туризму, прийнятої міністрами туризму АСЕАН 24 січня 2003 р., безпека туризму розуміється досить широко, включаючи співробітництво у боротьбі з тероризмом, зменшення безпеки та ін.

Своєрідний спосіб прийняття зобов'язань по туризму був обраний країнами-членами Азіатсько-тихоокеанського співробітництва (АТЕС). За результатами розгляду Хартії туризму на зустрічі міністрів туризму у 2000 р. була прийнята Сеульська декларація. У ній говориться, що вона «носить дух угоди» та «відображає колективне зобов'язання щодо поліп-

шення економічної, культурної та природного середовища, стану національних економік членів АТЕС допомогою туризму» [1, с. 41]. Сеульська декларація закріпила такі головні цілі економічної політики АТЕС щодо розвитку туризму:

а) усунення перешкод для туристичної діяльності та інвестицій шляхом сприяння професійній підготовці, обміну досвідом, усунення бар'єрів і поступової лібералізації торгівлі туристичними послугами відповідно до ГАТС;

б) збільшення рухливості відвідувачів та попиту на туристичні послуги і товари в регіоні АТЕС шляхом полегшення туристичних формальностей, сприяння регіонального маркетингу, зміцнення безпеки туристів, створення недискримінаційного підходу до обслуговування туристів;

в) засноване на сталому розвитку управління туризмом, сприяння екологічно значимим проектам, розвитку підприємств малого бізнесу, поваги і збереження місцевих культур, культурної і природної спадщини;

г) зростання визнання ролі туризму як засобу соціально-економічного розвитку регіону шляхом гармонізації методології збору статистичної інформації, полегшення обміну туристичною інформацією між країнами, сприяння всебічному аналізу туризму [1, с. 48-51].

Додатком до Сеульської декларації став список індивідуальних і колективних дій, розподілених за стадіями реалізації Хартії, який у 2002 р. був уточнений у відповідній декларації. Таким чином, документ містить складний комплекс зобов'язань як правового, так і політичного характеру.

Економічна, соціальна, культурна спільність країн СНД, а також схожість правових систем дозволяла набагато більш детально врегулювати зобов'язання з розвитку туризму, ніж це було зроблено в Угоді про співробітництво в галузі туризму від 23 грудня 1993 р. Тільки регіональний підхід міг сприяти ефективному вирішенню проблем відбудови зруйнованих туристичних маршрутів, забезпечення безпеки туристів, формування позитивного образу території СНД як місця туристичного призначення та ін. Звичайно, значення Угоди не можна недооцінювати: вперше на багатосторонньому рівні в рамках СНД туризм був визнаний в якості самостійної сфери співпраці. В ньому міжнародні туристичні зв'язки розглядаються як фактор поглиблення дружніх відносин, зміцнення взаєморозуміння між народами, також підкреслюється, що співпраця у сфері туризму спрямована на задоволення духовних потреб громадян, прилучення до культурних цінностей, а з іншого боку на розвиток економічних відносин. За Угодою держави взяли на себе зобов'язання щодо сприяння розвитку рівноправного та взаємовигідного співробітництва, за підтримки ініціатив, спрямованих на ефективне освоєння туристичних ресурсів, за регулярним контактам державних органів для розробки та реалізації загальної стратегії розвитку туризму, з надання допомоги в питаннях співробітництва та членства в міжнародних туристичних організаціях, інформаційного та нормативно-правового забезпечення туризму, обміну досвідом, науковими і навчальними матеріалами, з розвитку туристичних регіонів, що представляють взаємний інтерес [6, с. 39-43].

Аналіз статей дозволяє зробити висновок про те, що в цій угоді були зафіксовані, головним чином, напрями співпраці без вказівки на механізм їх реалізації. Що стосується такого важливого питання, як спрощення туристичних формальностей, учасни-

ки договору вдалися до формулювання, яка ставить під сумнів обов'язковість виконання. Звертає на себе увагу включення зобов'язання щодо зближення нормативно-правових документів з туризму. На той момент туристичне законодавство як таке в країнах було відсутнє, і регулювання здійснювалося актами СРСР відомчого характеру.

Аналіз розглянутих угод про співробітництво в галузі туризму показує, що в основному вони укладаються державами, що мають намір розвивати свій туристичний ринок. Країни зі сформованою туристичною інфраструктурою включають загальні положення про співпрацю в питаннях туризму, як правило, у договори з менш розвиненими країнами.

Показовими в цьому плані є угоди про партнерство і співпрацю, про створення асоціацій та інші договори, укладені ЄС і його членами з третіми державами. Зобов'язання, які закріплюються, розрізняються залежно від цілей укладення того чи іншого договору: з метою здійснення вільної торгівлі, сприяння розвитку, створення умов для вступу третьої держави в ЄС та ін.

Так, Угода ЄС з Росією, називаючи туризм як сферу економічної співпраці, враховує положення ГАТС. До числа напрямків співробітництва увійшли спрощення торгівлі туристичними послугами; взаємодія офіційних туристичних органів; збільшення взаємного обміну інформацією; вивчення можливостей реалізації спільних проектів [2, с. 6-9]. Практично аналогічні напрямки туристичного співробітництва названі в Угодах з Україною і Молдовою 1994 р., з Азербайджаном, Грузією та Узбекистаном 1996 р.

Хоча, наприклад, європейська угода про асоціацію з Естонією в галузі туризму встановлює і ряд загальних зобов'язань. По-перше, держави взяли на себе зобов'язання щодо лібералізації торгівлі послугами в цілому щодо зближення законів у погоджених галузях. При цьому умови співпраці повинні враховувати положення ГАТС, особливо його статтю про економічну інтеграцію. По-друге, будучи сферою економічного співробітництва, туризм підпорядкований дії принципу сталого розвитку, який вимагає враховувати екологічні вимоги з вимогами соціальними. Шляхи розвитку співробітництва в галузі туризму сторони окреслили досить чітко: полегшення туристичної торгівлі; посилення потоку інформації через міжнародні мережі, бази даних та ін.; здійснення регіональних проектів співробітництва; вивчення можливостей для спільних дій; надання туристам доступу до інформаційних систем і систем резервування, забезпечення їх захисту на рівні встановлених стандартів [2, с. 10-11]. Схожа регламентація зобов'язань у сфері туризму міститься в Угоді про асоціацію зі Словенією. В Угоді про асоціацію з Румунією в якості напрямків встановлені технічна допомога з розвитку інфраструктури туризму, гармонізація систем статистики і правил, що регулюють туризм, участь Румунії у відповідних європейських туристичних організаціях.

У зв'язку із закінченням терміну дії IV Ломейської конвенції 23 червня 2000 р. у Котону (Бенін) було підписано нову Угоду про партнерство між країнами Африки, Карибського басейну і Тихого океану (АКТ), з одного боку, та ЄС і його членами, з іншого боку. Цілі співробітництва – скорочення рівня бідності; сталий розвиток; прогресивна інтеграція країн АКТ у світову економіку. Якщо порівнювати цю угоду з Ломейськими конвенціями, то можна побачити, що сам характер зобов'язань держав у га-

лузі туризму практично не змінився. Як і раніше, розвиток туризму розглядається як складова частина спільної стратегії, а саме стратегії розвитку економічного сектору, співробітництво в якому повинно бути спрямоване на підтримку стійкої політики та структурних реформ та інвестицій, необхідних для рівного доступу до економічної діяльності і виробничих ресурсів. У зв'язку з цим держави підтвердили свої зобов'язання з ГАТС. У березні 2001 р. відбулася сесія Об'єднаної парламентської асамблеї ЄС-АКТ, на якій була прийнята резолюція про туризм в контексті контролю Європейського Фонду розвитку. У цьому рішенні держави підтвердили рішучість розвивати співробітництво в туристичному секторі для досягнення цілей Угоди Котону.

Проте не тільки загальні питання міжнародного туристичного співробітництва дістали детальнішу регламентацію на регіональному рівні, більш дієві кроки були зроблені у вирішенні спеціальних питань. Це стосується, зокрема, спрощення туристичних формальностей.

Так, у рамках Ради Сахель-Бенінської Згоди, утвореної в лютому 1976 р., були прийняті три конвенції з питань міжнародного туризму [8, с. 34-47]. Міжнародна конвенція про митні формальності стосовно туристів в країнах-членах Ради Згоди встановила кількісні нормативи і порядок тимчасового безмитного ввезення іноземними туристами предметів особистого користування та особистого споживання, а також умови їх зворотного вивезення, передбачила обов'язкове страхування автотуристів. Міжнародна конвенція Про мисливські формальності стосовно туристів в країнах – членах Ради Згоди регулює туризм з метою полювання і дає поняття великого (не менше 30 днів) і малого (20 днів) полювання, яке здійснюється на підставі ліцензії туристами, що задовольняють певним умовам. Особливо регулюється питання про гідів і передбачаються вимоги до них.

Серед регіональних угод, спрямованих на спрощення туристичних поїздок, часто називають так звані Шенгенські домовленості про поетапне скасування контролю на спільних кордонах. Звичайно, скасування прикордонних формальностей для громадян країн Шенгенської зони і спрощення в'їзових формальностей для громадян третіх країн – не членів ЄС сприяють розширенню туристичних обмінів, однак безпосередньо регулюванню ринку туристичних послуг присвячена лише стаття 21 Шенгенської угоди про стягування податку на додану вартість на туристичні транспортні послуги в країні відправлення.

Чи не єдиним міжнародним договором, що містить уніфіковане регулювання туристичного контракту, є Римська конвенція 1980 р. про право, застосовне до контрактних зобов'язань. Вона встановлює особливості визначення застосовного права з урахуванням того, що туристичний контракт відноситься до категорії споживчих. У зв'язку з цим при наявності низки обставин вибір права, вироблений сторонами, не може позбавити споживача захисту його прав імперативними нормами права країни, в якій вона має постійне місце проживання.

Наступною проблемою, розв'язуваної на регіональному рівні, є стійкий розвиток туризму. Особливої уваги заслуговує досвід співробітництва країн-учасниць Асоціації Карибських держав, які прийняли рішення створити Зону стійкого туризму Карибського регіону. Це рішення стало основою підписання 17 квітня 1999 р. в Санто-Домінго головами туристичних відомств Меморандуму взаєморозуміння щодо заснування Зони сталого туризму. У ньому

була закріплена програма дій, що вимагають негайного виконання, з їх розподілом за 12 стратегіям. Подібно АСЕАН наступним кроком після підписання міжвідомчої угоди стало підписання Конвенції, що засновує Зону стійкого туризму в Карибському регіоні, 12 грудня 2001 р., покликаної замінити Меморандум.

Відповідно до Конвенції, на держави покладаються такі обов'язки: приймати заходи по формуванню Зони; виконувати міжнародні програми і проекти, що стосуються сталого туризму; розвивати і координувати реалізацію стратегій у сфері культури, участі місцевого населення, навколишнього середовища, технологій, інформації, економічної політики, туристичного ринку, освіти, правової бази, транспорту та ін. [8, с. 34-47]. Особливої уваги заслуговує розроблений механізм формування Зони. По-перше, Спеціальним комітетом зі сталого туризму з участю держав розробляються індикатори стійкості. Ці індикатори відображають мінімальні вимоги, що пред'являються до місць туристичного призначення, та надають споживачам середньо- і довгострокові гарантії якості навколишнього середовища. Держави пропонують до включення в Зону місця туристичного призначення, які, на їх думку, відповідають індикаторам стійкості. Додатком до Конвенції стали Правила, що регулюють ідентифікацію, затвердження та класифікацію місць призначення, що складають Зону. Відповідно з ними місця туристичного призначення будуть підрозділятися за ступенем досягнення індикаторів стійкості: від мінімальної до максимальної. Індикатори характеризують різні аспекти і повинні мати кількісні значення. Таким чином, Конвенція стала першим багатостороннім договором, що зафіксував формальні критерії сталого розвитку. Подібна система оцінки місць туристичного призначення прийнята також в Системі інтеграції Центральної Америки.

Якщо країнами, що розвиваються, зобов'язанням в сфері сталого туризму надається всеосяжний характер, то дещо інша картина складається в європейському регіоні. Там ця проблема знаходить закріплення в рішеннях міжнародних міжурядових організацій, і основний акцент робиться на охороні навколишнього середовища. Наприклад, у ЄС при тому, що сталий розвиток туризму розуміється досить широко, пріоритетними цілями щодо його забезпечення, а відповідно напрямками діяльності організації та держав-членів є забезпечення регулярного обміну інформацією щодо впливу туризму на навколишнє середовище; підтримка компаній по поліпшенню розуміння необхідності дбайливого використання туристичних ресурсів; заохочення включення, де можливо, аспекту «туризм і довкілля» в міжнародні договори та ін. У Раді Європи було прийнято чотири рекомендації: спільної політики щодо сталого та екологічно-дружнього туристичного розвитку, про політику сталого розвитку туризму в охоронюваних районах, про політику стійкого екологічно-дружнього розвитку туризму в прибережних районах, про розвиток професійної підготовки у сфері екологічного менеджменту осіб, зайнятих у туристичному секторі. Хоча ці документи не мають обов'язкової сили, але вони мають досить схожий зміст незалежно від призми, через яку розглядається проблема туризму і навколишнього середовища. В них фіксуються загальні принципи державної політики, а також вимоги до виконання цих принципів національними, регіональними, місцевими властями, а також у рамках міждержавного співробітництва. Під-

хід, який склався в європейському регіоні, дозволяє припустити можливість вироблення та укладення відповідного міжнародного договору.

Особливе місце в системі регіональних міжнародних договорів займають статuti регіональних міжнародних організацій, що займаються питаннями міжнародного туризму, оскільки, з одного боку, вони встановлюють параметри співпраці країн в галузі туризму відповідно до компетенції та структури конкретної міжурядової організації, а з іншого – забезпечують функціонування цього міжнародно-правового суб'єкта. Так, у Договорі Карибського співтовариства від 5 липня 2001 р. міститься стаття «Сталий розвиток туризму». В ній Співтовариство зобов'язується формулювати пропозиції щодо сталого розвитку туризму з урахуванням необхідності досягнення семи цілей: розвиток іміджу регіону як місця туристичного призначення; диверсифікація регіонального туристичного продукту при дотриманні його високої якості; освіта та підготовка постачальників турпослуг; забезпечення взаємозв'язку з іншими секторами економіки; розширення ринкової бази туризму; розвиток інфраструктури на підтримку туризму з урахуванням несучої здатності держав; збереження природних та культурних ресурсів [9, с. 451]. Крім того, Договір Карибського Співтовариства фіксує взаємозв'язок туризму з сільським господарством і морським транспортом.

За Договором Економічного Співтовариства держав Західної Африки від 24 липня 1993 р. держави з метою гармонійного і сталого розвитку туризму взяли зобов'язання щодо поліпшення забезпечення туристичних потреб населення регіону і туристів з третіх країн, усунення всіх дискримінаційних заходів в області туристичних і готельних послуг. Для цього передбачається погоджувати плани і програми туристичного розвитку, законодавство, запровадити систему збору статистичних даних, просувати спільну туристичну продукцію, заохочувати інвестиції, розвивати оптимальне використання людських ресурсів тощо [9, с. 460].

В Договорі про заснування Східно-Африканського співтовариства туризм як сфера співпраці об'єднаний з управлінням живою природою. Держави зобов'язуються розвивати колективний і узгоджений підхід до просування і маркетингу якісного туризму в регіоні, для чого буде узгоджуватися національна туристична політика, буде розроблена регіональна стратегія сприяння туризму. Більш детально, стосовно до інтеграційного характеру об'єднання, але в цілому схоже, врегульовані зобов'язання держав у Договорі Загального ринку Східної і Південної Африки.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на даний час міждержавне регіональне туристичне співробітництво має сформовану правову основу. В її формуванні центральне місце належить міжнародним міжурядовим організаціям. У той же час договірне закріплення отримують, головним чином, зобов'язання у сфері туризму країн із слабозвиненою туристичною інфраструктурою. Що стосується спеціальних питань міжнародної туристичної діяльності, зобов'язання носять більш конкретний, ніж на універсальному рівні, характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Klarić Z. Geografski aspekti turističke regionalizacije svijeta prema konceptu Svjetske turističke organizacije / Z. Klarić // Hrv. geogr. glasnik. – 2005. – Vol. 67, № 2. – P. 39-65.

2. Review of management and administration in the United Nations World Tourism Organization (UNWTO) : JIU/REP/2009/1 / prepared by E. Fontaine Ortiz ; UN, Joint Inspection Unit. – Geneva : UN, 2009. – 29 p.
3. Sustainable tourism // UNESCO sources. – 1996. – № 78. – P. 21.
4. The globalization of tourism // UNESCO courier. – 1999. – Vol. 52, № 7/8. – P. 26-27.
5. Багиров Ч.Г. Роль международных организаций в развитии туризма / Ч.Г. Багиров // Вестн. Казан. гос. ун-та культуры и искусств. – 2009. – № 2. – С. 130-133.
6. Гайдукевич Л.М. Развитие международного туризма и обеспечение безопасности туристов / Л.М. Гайдукевич // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2005. – № 2. – С. 39-43.
7. Корнеев С.Е. Международно-правовое регулирование туристской деятельности / С.Е. Корнеев, О.Н. Викулова // Туризм: право и экономика. – 2005. – № 3. – С. 24-29.
8. Корнеев С.Е. Некоторые вопросы правового регулирования туристской деятельности в аспектах правового режима Всемирной торговой организации (ВТО) / С.Е. Корнеев // Туризм: право и экономика. – 2005. – № 2. – С. 34-47.
9. Шульга Ч.К. Международные туристские организации / Ч.К. Шульга, А.П. Дурович // Организация туризма : учеб. пособие / А.П. Дурович и [др.] ; под ред. А.П. Дуровича. – Минск, 2005. – С. 447-465.

УДК 519.8

Горбачук В.М.

*кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

ЕМПІРИЧНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ОБОРОНИ

Хоча основи безпеки мають ставати глобалізованими, залишається спадок застарілого вузького поняття національної безпеки. Оборона від фізичного завоювання, окупації, вимагання данини завжди буде життєвим національним інтересом для кожної окремої країни. Кордони всіх країн будуть глобальним життєвим інтересом потужних гравців.

Ключові слова: національна безпека, оборона, громадський продукт, рівновага, компроміс, стимули, конфігурація держав, альянс.

Горбачук В.М. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ ОБОРОНЫ

Хотя основы безопасности должны становиться глобализованными, остается наследие устаревшего узкого понятия национальной безопасности. Оборона от физического завоевания, оккупации, вымогательства дани всегда будет жизненным национальным интересом для каждой отдельной страны. Границы всех стран будут глобальным жизненным интересом мощных игроков.

Ключевые слова: национальная безопасность, оборона, общественный продукт, равновесие, компромисс, стимулы, конфигурация государств, альянс.

Gorbachuk V.M. EMPIRICAL ISSUES OF DEFENSE ECONOMICS

While the foundations of security have to become globalized, the heritage of old fashioned narrow concept of national security is remained. Defense against physical conquest, occupation, exaction of tribute always will be a vital national interest for each individual country. Borders of all countries will be a global vital interest of powerful players.

Key words: national security, defense, public product, equilibrium, compromise, incentives, configuration of nations, alliance.

Постановка проблеми полягає в емпіричному аналізі економічного базису найважливішої функції держави – оборони.

Публікації і роботи з економіки оборони (ЕО) здійснювалися завжди, але не всі були відкритими. ЕО як сучасна наука вийшла від надзвичайно практичних проблем збирання та використання людських і матеріальних ресурсів під час Другої світової війни, тобто від воєнного виробництва, дослідження операцій, менеджменту логістики [24]. Виходячи з потреби політики, ЕО була тоді здебільшого нормативною. Основні макроекономічні теми воєнного виробництва й менеджменту матеріалів торкалися, по суті, того, як керувати командною економікою з прийнятною інфляцією, як найефективніше завдавати шкоди економіці противника (військовою силою [41] чи економічним протистоянням, яке ефективно позбавлятиме противника економічної здатності вести війну [21]), як переходити до мирної економіки без дефляції.

Нерозв'язане питання на прикладі України – це те, як протягом відносно короткого проміжку часу втрачається не лише статус третьої в світі військової потуги [4], але й статус економічно розвиненої держави [3].

Ціль роботи – запропонувати новітні економічні поняття і механізми ЕО.

Основні результати виходять з того, що економічні процеси відбуваються в ланці безпеки на принаймні чотирьох рівнях взаємодії:

i) Економічний менеджмент дієвості й ефективності оборони, зокрема координація стратегій, які визначаються всіма засобами воєнної й економічної політики, наявними у сучасної держави.

ii) Національна економіка як джерело ресурсної підтримки безпеки, а також мішень для ослаблення чи покарання противників. Військова потуга є лише одним з багатьох оборонних інструментів, підтримуваних економічною силою. Решта інструментів включає торговельні стратегії, програми допомоги, фінансові важелі, боргове положення, імміграційні регулювання та співвідношення, інші засоби економічної політики всіх видів.

iii) Макроефекти оборони на національні економіки та взаємодії серед національних економік у межах міжнародної системи, зокрема сфера дії оборони на економічні зростання, стабільність і добробут.

iv) Економіка як джерело питань або відповідей про безпеку держав: чи ґрунтуються на економічних факторах загрози безпеці, які висувають одна одні

неоднорідні держави (регіони); основані такі загрози, у кінцевому рахунку, на чварах щодо власності та багатства чи на питаннях придбання власності та виробництва багатства. Історично інтереси США завжди включали такі фактори, як безпека громадян США, власність у США й за межами США, дискримінація щодо експорту чи фінансових інтересів США, контроль над колоніями і володіннями, а також стійкий світовий порядок, який сприяв свободі і вільному підприємству. Цей рівень взаємозалежності між безпекою й економікою виходить з того, що міжнародна безпека стосується, по суті, економічних стимулів держав при надбанні багатства. Переваги, технологія, розподіл багатства можуть бути такими, що загарбання, колонізація, захоплення власності є ефективнішими з точки зору витрат, ніж виробництво, заощадження, інвестиції, торгівля. Конфігурація системної рівноваги держав балансуватиме ці різні сили.

Якщо таксономічний підхід може впорядковувати розмаїття проблем економіки безпеки, то історичний підхід може допомагати знаходити тимчасово приглушені теми, тренди чи цикли. Історична еволюція розкриватиме, як увага ЕО зсувалася до категорій iii) та iv). Серед історичних періодів можна виділити чотири: а) Друга світова війна та Корейська війна (1942-1953 рр.); б) рання Холодна війна (1953-1970 рр.); в) пізня Холодна війна (1971-1990 рр.); г) період після Холодної війни (з 1990 р.) Для кожного періоду а)–г) кожній категорії i)–iv) відповідають свої в) визначні події (визначальні питання).

а). i) Менеджмент логістики, дослідження операцій, менеджмент особового складу. ii) Економіка як підтримка для військової сили, воєнні мобілізація та виробництво. iii) Інфляція, борг, воєнні фінанси, післявоєнне відновлення, роззброєння та дефляція. iv) Контроль над світовими ресурсами, територіальна цілісність, світовий порядок. в) Ефективність стратегічного бомбардування, стратегічні матеріали і припаси, план Маршалла (Marshall).

б). i) Аналіз ефективності витрат, програмне бюджетування, стратегічні взаємодії, аналіз гонки озброєнь, військовий особовий склад, дослідження й розробки, закупівлі озброєнь. ii) Економіка як інструмент національної безпеки, торгівля, допомога, розвиток й оборона, економічна ізоляція, Східний блок. iii) Самопідтримуваність оборони, ефекти оборони для інвестицій, стабільності, зростання Сходу й Заходу. iv) Політика стримування, контроль над світовими ресурсами, світовий порядок, ядерне виживання, теорія доміно. в) Відновлення при ядерному нападі, військово-економічна допомога, альянси, контроль торгівлі, нарощування ракет.

По мірі того, як проблема безпеки США поринала у Холодну війну, стратегічна вимога видозмінювалася від того, як перемагати у гарячій війні, до того, як доминувати у затяжному конфлікті. У той час кількома шляхами розвинулася оборонна економіка навколишнього середовища. На мікрорівні дослідження операцій призвело до розробки аналізу ефективності витрат, а також співвідношення витрат і вигадів. Тонкощі і парадокси стримування привернули увагу економістів. На додаток до військових засобів, все більше інших політичних засобів стали визнавати інструментами сприяння національній безпеці. Отже, концепція того, що уряди, на додаток до збройних сил, можуть стимулювати чи підкріплювати розмаїття стратегічних цілей (через ефективне використання економіки як політичного інструмента), з самого початку постанала як доктрина національної безпеки

[15, 21]. У період б) була розроблена ідея того, що власне економіка є інструментом оборонної політики, а ефективні організації й застосування таких інструментів керуються економічними принципами. Серед економічних інструментів винагородження друзів і штрафів ворогів із стратегічними політичними цілями потрібно виділяти такі: торговельна політика в її найширшому розумінні, зокрема стратегічний експортний контроль, бойкот, концесійні умови торгівлі, розміщення квот, економічні санкції [50]; зарубіжна економічна, технічна, сільськогосподарська, військова допомога; розвідка за кордоном, інформація, пропаганда, культурний простір. Всі ці інструменти, спрямовані на спільну мету національної безпеки США, оркеструвалися принципами економічної дієвості й ефективності.

Ранні етапи періоду б) характеризувалися оптимізмом щодо ядерного нападу і численними економічними дослідженнями того, як керувати державою після обміну ядерними ударами. Водночас реалізм стосовно незворотного зростання запасів зброї та хиткої вартості оборони спонукали до інтенсивного вивчення макроекономічних наслідків власне Холодної війни [20, 23, 45, 46] з особливою увагою до здатностей капіталістичної економіки вільного підприємства та соціалістичного табору витримувати нескінченне відволікання 3-9% ВВП на оборону (один з авторів роботи [23] – Нобелівський лауреат 1970 р.) Хоча зараз відомо, що соціалістична система не була здатною витримувати таку ціну протягом часу понад одне покоління, це не було очевидним у період б). Не були очевидними й відносні оборонні витрати США, які виявилися спадними.

Хоча нормативна проблематика ЕО у періоді а) і б) була центральною, з розширенням сприйняття економіки як інструмента безпеки інтерес до позитивної ролі ЕО в міжнародній системі безпеки швидко зростав. Корені позитивного економічного аналізу оборони виник з раннього екологічного моделювання воєнізованої поведінки держав. Ігрово-теоретичну структуру, яку мають на увазі моделі Річардсона [34], використовували для отримання позитивного пояснення міжнародного конфлікту як економічного процесу. Цю структуру застосовували до узагальнених моделей міжнародного конфлікту [6, 39] (автор роботи [39] – Нобелівський лауреат 2005 р.) Було визнано, що базис для конфлікту може ґрунтуватися виключно на перевагах (цінностях) – етнічній або національній зневазі, успадкованій, можливо, від чвар про власність або використання власності, ринки, ресурси чи інші об'єкти економічної вартості [6]. Таке розуміння дозволяло задовго передбачати занепокоєння, які проявляються зараз. На менш загальному рівні було визнано, що накопичення зброї конкуруючими країнами може наслідувати зразок економічної взаємодії, подібний до олігополії, а тому моделі олігополії можна застосовувати до конкуренції між технологіями нападу й оборони [25]. Розуміння взаємозв'язків моделей стримування і гонки озброєнь дозволяє визначати ризик початку військових дій.

с). i) Частки тягаря, стимули витрат, ефективність альянсу, готовність сил, політика галузі оборони, менеджмент оборонних закупівель і контрактів. ii) Економічні санкції та воєнне протистояння, недружні економіки в якості мішеней, економічне покарання країн Східного блоку, довгострокова конкуренція з ЄСР. iii) Оборона як джерело економічного спаду, відсталості в економічному розвитку, гра на економічне розорення. iv) Збереження міжнародних

кордонів, захист економік Заходу, світовий порядок, ядерне виживання. v) Ракетна оборона, міжнародна торгівля зброєю, нерозповсюдження ядерних озброєнь, тероризм, зменшення ракет.

З розгортанням Холодної війни продовжувало зростати коло питань, в яких економісти звертали-ся до теми безпеки. Ряд питань заслуговує особливої уваги.

d). i) Оборонні конверсія та скорочення, роззброєння, менеджмент нетрадиційних миротворчих місій. ii) Інвестування і торгівля замість війни і загарбання, стимули державам для їхнього мирного збагачення, менеджмент насильницьких засобів визначення власності. iii) Розміщення ресурсів у конфлікті шляхом торгівлі чи завоювання, економічний результат в залежності від форми врядування й оборони, ендегенне формування альянсів. iv) Безпека всесвітнього громадського продукту, рівноважний розподіл власності, конфігурації національних держав у міжнародній системі. v) Міжнародна торгівля ядерними матеріалами, роль неурядових організацій у міжнародній безпеці, менеджмент перегляду кордонів, стримування місцевих конфліктів, міграції, права людини, біженці.

Вивчення формування груп і поведінки в оборонних альянсах привернуло особливу увагу з утвердженням теорії ігор в економіці. Дослідження постановки порядку денного у групах передбачало пропорційні нерівності в розподілі внесків окремих країн на користь бідніших членів альянсу. Вражаючи результати такої моделі вивчалися і перевірялися багатьма фахівцями, поширюючись на аналіз добровільного забезпечення розмаїття міжнародних громадських продуктів (скажімо, міжнародної допомоги). Окрема увага також приділялася ефектам частково громадських продуктів – союзних продуктів як приватної вимірності (від спільного забезпечення), так і громадської вимірності [26, 36], поширюючи ці ефекти на менш формальні альянси, ніж НАТО чи Варшавський пакт [11], і на поєднання моделі громадського споживчого продукту з поняттями міжнародної торгівлі про торговельні блоки, митні союзи, зони вільної торгівлі [50]. Як і при дослідженні гонок озброєнь, при оцінюванні структури розподільчих взаємодій альянсу постала велика політична й емпірична література. Ця література оцінює ефекти частково громадських продуктів, а також намагається визначати альтернативні процеси розміщення, виходячи з некооперативної поведінки окремих країн за Нешем–Курно (Nash-Cournot) чи якоїсь кооперативної дії [10, 27-29, 38].

Особливо плідними були узагальнення базової моделі на моделі частково громадських продуктів союзного забезпечення оборони. Частково громадські продукти набувають кількох форм. Однією з форм є переважання, де середні витрати забезпечення одиниці громадського продукту змінюються з розміром членства в альянсі, а також з обсягом чи якістю громадської оборони, забезпечуваної групі. Наприклад, вимоги до операційної координації, обладнання, підготовки, комунікаційної сумісності можуть просто зростати з розміром членства. Якщо оборона може займати весь спектр від громадського до приватного, то завданням емпіричної економіки є знаходити місце оборони в цьому спектрі. Інший приклад часткового чи недосконалого громадського продукту може виникати, коли ресурси, виділені на громадський продукт, також створюють спільний приватний продукт. Внесок окремої країни в оборону проти спільної загрози може одночасно генерувати свої

власні (приватні) чи виключні вигоди для цієї країни. Отже, сили, які здійснюють внесок в оборону, можуть теж слугувати для потреб внутрішньої безпеки. Інша форма недосконалості оборонного громадського продукту може виникати тому, що зовнішні ефекти, створені різними внесками країн, можуть не бути досконалими заміниками один для одного. Наприклад, операційно рівносильні авіакрила (авіаційні тактичні одиниці) США й Німеччини можуть неоднаково зважуватися в оборонній цільовій функції Міністерства оборони Великобританії. У випадку звичайного чистого громадського продукту функція

корисності будь-якої країни дорівнює $U^i\left(w^i - g^i, \sum_{j=1}^n g^j\right)$, де w^i – дохід або багатство країни i , g^i – її внесок у спільну оборону в постійних одиницях вартості (в доларах США), $\sum_{j=1}^n g^j$ – агреговане забезпечення оборони всіма членами альянсу, n – кількість членів альянсу. У випадку часткового громадського продукту функція корисності країни i становить $U^i\left(w^i - p(n) \times g^i, \sum_{j=1}^n \gamma_j^i g^j, f^i(g^i)\right)$, де $p(n)$ – середня ціна (вартість) внеску у спільну оборону, γ_j^i – коефіцієнт диференціального зовнішнього ефекту агрегованого забезпечення для країни j від країни i , $f^i(g^i)$ – безпосередня корисність країни від свого власного внеску в оборону. Відомі емпіричні оцінки цих і складніших теоретичних моделей [7].

Подальший аналіз порівняльної статистики для властивостей рівноваги в моделі добровільного забезпечення виробляє розуміння їхньої безпосередньої відповідності до питань ЕО: з нейтральності перерозподілу доходу серед членів альянсу випливає, що агреговані витрати альянсу можуть не залежати від розподілу багатства серед його членів, піддаючи сумніву стереотип експлуатації на користь слабших. Узагальнення теми, яка аналізує ефекти відмінностей середніх витрат поміж партнерів альянсу, демонструє, що партнер альянсу з вищими середніми витратами для внесків виграватиме в рівновазі Неша–Курно від переміщення пропозиції на інших членів альянсу. Те, що окремі країни (з високими відносними витратами в оборонному альянсі) можуть вигравати від своєї неефективності, називають несприятливими стимулами контролю витрат [19]. Це спричинювало ерозію гегемонії США, незважаючи на великий тягар оборонних альянсів для США.

Паралельно до цих наукових розробок, по мірі того, як Холодна війна набувала повсякденності, а Німеччина та Японія (країни, які програли Другу світову війну) ставали заможнішими, політика ЕО все більше торкалася того, як альянси розподіляють витрати спільної оборони (питання розподілу тягара), як розподіл тягарів залежить від рівнів освіти й умінь робочої сили, рівнів зарплат, рівнів продуктивності, технологічної витонченості, рівнів досліджень і розробок, інших мір державного конкурентного успіху. Таке занепокоєння ґрунтувалося на усвідомленні того, що оборонні внески Японії й НАТО серйозно гальмують їхнє економічне зростання. Постало питання, наскільки ресурсне зосередження на обороні знижує конкурентноздатність США. Економістів давно теоретично цікавила вірогідність того, що технологічне просування, капітальні інвестиції, творчий людський капітал з найвищими вміннями для технічних інновацій відволікаються обороною від економічного зростання [45, 46]. Переконаливо висувалося твердження, що оборона відволікає і гальмує зростання економік Заходу [40], але також передбачливо зазначалося про ще більший оборонний тягар СРСР [35]. Аналогічно

економіка розвитку [8, 9, 12] торкалася того, чи оборонні зусилля гальмують розвиток шляхом зниження або викривлення зростання, спонукаючи до цього інвестиції та відтягування технологій і підготовленої робочої сили, чи оборонні зусилля стимулюють розвиток через виграти набуття навичок військового досвіду робочою силою. На пізніших стадіях Холодної війни реальність відносного спаду і втрати конкурентноздатності США вела до побоювань занепаду геополітичного домінування США у віддаленій перспективі. Наукова аналітика із стратегічної хитрості [31] разом із дедалі частішими випадками економічних обмежень на стратегію [10] вели до відповідних побоювань оборонної політики у тому, як країна зі зменшуваними реальними зарплатами, втрачаючи свою технічну перевагу, може протягом дуже тривалого періоду (скажімо, покоління) утримувати велику оборону для захисту високотехнологічних союзників з високими зарплатами. Ключовим питанням ЕО виявилось те, чи порівняльна перевага США в обороні зводиться лише до забезпечення дешевої праці.

Такі побоювання у період пізньої Холодної війни про дуже довгострокові наслідки режимів високої оборони відбивалися у роботі [49], досліджуючи те, що поняття боротьби Схід-Захід розвинулося у гру економічних покарання і витривалості, яка веде до остаточного економічного розорення. Таким чином, власне військовий інструмент аналізувався, по суті, як метод економічного протистояння. Запропонований механізм економічного покарання – це самозахист від військової загрози, який змушує країни відволікати ресурси від технологічних інвестицій і просування з неминучою руйнацією у довгостроковому періоді їхньої здатності конкурувати, їхніх стандартів споживання, військової ефективності, самопідтримки режимів.

Ідея, що накладення економічних витрат на противника може бути економічно ефективним, була предметом економічного аналізу раніше. Наприклад, робота [39] вивчає, як підвищення витрат противника для досягнення його цілей може бути вигідним незалежно від змісту самих цілей. Якщо структура еластичності попиту ворога така, що він знижуватиме зусилля, спрямовані проти важливої цілі, то така «стратегія каральних витрат» може бути дієвою. Більше того, ідея, що одна країна може використовувати свою економіку і фінансову систему як інструменти економічної війни, мала свою історію від міжвоєнного періоду, яка, в свою чергу, формувала основу економічних теорій торговельного і фінансового протистояння. Використовуючи моделювання міжнародної торгівлі, був розроблений тонкий і всебічний аналіз того, як можна використовувати експортно-імпорتنі тарифи і субсидії, державне втручання через демпінг, бойкоти, ембарго, щоб впливати на «мішень» для національної економіки [44]. Цей аналіз разом з паралельною літературою використання фінансових інструментів для заподіяння шкоди подібній «мішені» сформував концептуальні основи теорії економічних санкцій, яка не отримала належної уваги, мабуть, тому, що вивчення санкцій [18] показувало їхню неефективність. Авжеж, економіка як інструмент для доведення противника до розорення була осмислено і конкретно застосована адміністрацією президента США Рейгана (Reagan) з відомими наслідками Холодної війни. Історії залишається показати, чи стратегічна конкуренція була грою на розорення для обох діючих осіб.

Армії – це трудові організації. Впродовж історії постійним питанням було, як отримати особо-

вий склад для комплектування армій, а економісти звертали увагу на набір особового складу до Другої світової війни. Відомі дослідження ефективних і справедливих методів набору особового складу [13, 30], головними питаннями яких були: впливи набору військового особового складу на економіку; бюджетна й істинна економічна вартість призову; розподільчі наслідки призову; системи стимулювання відставки і утримання для добровольців.

Наприкінці війни у В'єтнамі гостро постало питання справедливості призову. Економісти здійснили значний внесок у це питання з висновком, що призов фактично є економічним еквівалентом спеціального податку на призовника. У цих термінах аргумент справедливості відносно призову стає переконливішим, хоча має врівноважуватися аргументами про те, що всі громадяни повинні однаково поділяти ризики, пов'язані з військовою службою, або про те, що стратифікація збройних сил за соціально-економічними класами є небажаною і недемократичною. Економіка зробила важливий внесок в організацію переходу оборони США до добровільних збройних сил у 1970-х рр., а менеджмент військового особового складу залишається важливим питанням [32].

Після вартості особового складу, наступним є питання ресурсів, потрібних для озброєння військових сил. Піввіку оборонних закупівель (в середньому від 1% до 2% валового внутрішнього продукту США), керованих політиками бюрократичної верхівки, закономірно породили плідну область аналізу, тісно пов'язану з індустріальною організацією. Починаючи з робіт [33, 47], ця область зосереджується на стимулах контрактів, питаннях керівника і підлегло, структур бюджетування і децентралізації, результативності досліджень і розробок (автор роботи [47] – Нобелівський лауреат 2007 р.) Позитивні й нормативні дослідження в цій області висвітлюють питання, як уряди можуть закуповувати потрібне обладнання при задовільних вартостях для суспільства, прийнятних прибутках для приватних поставальників, достатніх стимулах для виробників. Зазначені роботи з'являлися у контексті загальніших розробок в індустріальній організації, наголошуючи на інформаційних асиметриях між урядом (лідером) і фірмою-підрядником (послідовником), теоретико-ігровій структурі взаємодій серед агентств і фірм; у свою чергу, це вело до наголосу на механізмах аукціонів і заявок, проектуванні контрактів з одним або багатьма підрядниками, багатовимірній природі цільової функції уряду [34].

За такими задачами технічного втілення постають складні питання державної потреби для самодостатньої оборонної виробничої бази, взаємообмінів між накопиченням і підтриманням оперативної виробничої бази, залежності від іноземних поставальників у критичний або військовий час. Є питання, чи уряд справді краще передбачає ризики критичного стану або конфлікту, ніж приватні виробники. Коли приватний сектор може передбачати ймовірніший попит, що виникатиме у час небезпеки, війни чи обмеженого конфлікту, то мотив прибутку може вести цей сектор до адекватного врахування небезпек. Тому є питання, чи слід залежати тільки від вітчизняних поставальників, якщо іноземні поставальники (чиї зайві прибутки неможливо експропріювати під час внутрішніх негараздів) краще підтримуватимуть потрібні потужності.

Далі за ланцюгом причинно-наслідкових зв'язків дійдемо міркувань, які типи озброєнь потрібні в нових рамках міжнародного конфлікту. Економіка до-

помагає з'ясовувати це питання, застосовуючи ідеї від теорії виробництва до забезпечення оборони. Отже, силові структури більших країн оточують дослідження ефективного використання праці та капіталу, аналіз зброї багаторазового й одноразового застосування, вивчення надійності й замінюваності, розмаїття питань логістики.

Закінчення Холодної війни і відповідні зсуви міжнародної політики знову змінили й розширили діапазон головних тем ЕО. Розпад СРСР породив глибоку перебудову логічного пояснення оборони й об'єкту оборони, а відтак засобів досягнення оборони, – перебудову, яка переглянула джерела питання безпеки на всіх рівнях. Ще важливішим було зростання позитивних досліджень оборони як економічного засобу для виживання країн та/або їхніх очільників. Отже, коли з'являються вище позитивне розуміння цього явища й рівноважна система держав, породжена їхньою поведінкою, то таке розуміння формуватиме як оборонні прагнення кожної країни, так і інструменти впливу на результат.

Прискорення позитивних досліджень ЕО було, мабуть, спричинене фрагментацією СРСР і країн Східного блоку (колишнього соціалістичного табору). Коли державні кордони і число країн, на які СРСР розпадеться, стало конкретним питанням, то стали важливими економічні принципи визначення рівноваги та/або оптимуму таких конфігурацій. Незалежно від практичного застосування, визначальна риса ЕО після Холодної війни – це нова література, яка намагається характеризувати конфігурацію державних кордонів як пояснюваний в економічних термінах результат економічних сил.

Одне з джерел позитивної теорії знову повертається до моделей екологічних боротьби і виживання [22, 34], пристосованих до міжнародної поведінки. Проте цьому більш-менш механістичному аналізу міжнародних конфлікту й оборони не вистачає мікрооснов для логічного пояснення рішень країн або їхніх очільників про виділення ресурсів на оборону; тому цей аналіз не застосовує силу економіки у розбудові системної еволюції, відштовхуючись від індивідуальної самозбережуваної поведінки максимізації корисності. Засади цієї літератури у позитивній економіці після Другої світової війни, насамперед, починаються з ранніх основ економіки прав власності й прагнення ренти [43]. Якщо власність на майно передувє виробництву економічного виграшу, то майно має ризик експропріації, а тому вартє захисту від крадіжки. Стисло кажучи, майно має захищатися в анархічних системах, а оборона вимагає виділення ресурсів. Отже, економічна концепція, яка постає позитивним поясненням конфлікту і безпеки, полягає в тому, що наявна організація світу через національні держави є наслідком боротьби і результуючого балансу між ресурсами, виділеними на напад (захоплення, підкорення, контролювання права власності), і ресурсами, виділеними на оборону (захист від атаки, розлад або нейтралізацію атаки). На рівні балансу взаємна нейтралізація розміщення ресурсів на озброєння чи системи підкорення й ресурсів на оборону стає необхідною характеристикою рівноважної конфігурації держав, кожна з яких контролює свою власну територію/власність. Деякі розміщення ресурсів або озброєнь можуть служити як для наступальних, так і для оборонних цілей; вони також можуть служити третій цілі – споживанню звичайних товарів або послуг.

На передньому плані цих основ політичної економії міжнародної структури є роботи [16, 17]. Скорис-

тавшись міркуваннями економічної екології та еволюційної теорії ігор [14, 42, 43], ці роботи виходять з постулату, що економікам притаманні конфлікти, а альтернативна вартість захисту чийогось виробництва полягає в зменшенні виробництва, а відтак і вартості того, що треба захищати. Особливий інтерес має те, як оборонні й здирницькі ресурси балансують одні інших при конкуренції за права власності, як правила гри чи конкуренції (за Курно, Штакельбергом, Бертраном) впливають на результат. Інші роботи стають моделювати просторовий елемент цих рівноваг [48] подібно до способу, пов'язаного з поняттям втрати сили градієнту країни [6], – постулатом, що спроможність країни контролювати інших спадає з відстанню від її центру сили. Незалежно від загальних втрат від тероризму, певні сектори економіки відчують основний удар тероризму більше інших [2]: туризм; чисті іноземні прямі інвестиції; міжнародна торгівля [5]; фінансові ринки.

Вимірювати прямі економічні втрати від тероризму напевне найлегше. Так, прямі втрати від атак на будівлі й устаткування 11 вересня (2001 р.) були 16,2 млрд. дол. Додаючи витрати на прибирання 10 млрд. дол. і 2,5 млрд. дол. втрат у зарплатах й окладах внаслідок дводенної зупинки роботи, підсумок загальних прямих втрат становить 28,7 млрд. дол. Оскільки вартість людського життя оцінюють у 6,67 млн. дол., а в атаці 11 вересня загинуло майже 3000 людей, то загальні прямі економічні втрати 11 вересня підвищуються на ще $3000 \times 6,67 = 20010$ млн. дол., або понад 20 млрд. дол. Економіка США зазнала численних додаткових економічних втрат, непрямо пов'язаних з 11 вересня. Дуже важко оцінювати вартість болю й страждань, вартість втрати випуску внаслідок поранень. Велика частка поточного бюджетного дефіциту федерального уряду США зумовлена додатковими військовими і безпековими витратами, необхідними для програми боротьби «Війна з терором». Аналогічно ділові фірми додають нові безпекові заходи й зазнають додаткових страхових видатків, щоб захищати себе від іншої катастрофічної терористичної атаки. У певному сенсі, страх перед тероризмом діє подібно податку на всю економіку. Зважаючи на неможливість підрахувати й підсумувати різні прямі та непрямі втрати від тероризму, дослідники використовують інші засоби. Альтернативний спосіб вимірювати повну вартість тероризму – порівняння.

Врешті-решт, економіка забезпечить адекватне позитивне пояснення і широке розуміння того, як географія, технології, витрати й механізми для формування коаліції породжують можливості для мирного збагачення через інвестиції, виробництво і торгівлю, а також можливості надбання через підкорення й експропріацію. Такі міркування, можна сподіватися, глибоко змінять думки про те, як окремі держави визначають і досягають своєї власної безпеки. Провісники такого розуміння зі своїми висновками для фрагментації країн, яка відбулася після революції 1990-х рр. у Східній Європі, значно розширили роль економіки у дослідженнях безпеки. Найважливіше, нові визначення безпеки тепер сприймаються відповідним чином з наголосом на економічній безпеці, поєднаній з територіальною безпекою держав і зосередженій на економічній поведінці держав і народів як джерелі безпекових загроз (міграція, забруднення та інші зовнішні ефекти, виснаження ресурсів, обмеження торгівлі). За цим визначенням, територіальні загрози виходять, по суті, з економічних мотивів і сил. Цей розвиток визначає безпеку не просто як індивідуальний захист

від одностороннього вторгнення, а як всесвітні питання менеджменту колективними ризиками. Тому все більшої ваги набуває всепланетний безпековий інтерес у визначенні державних кордонів, зокрема у визнанні того, що становить країну; водночас меншу вагу набували короткозорі інтереси індивідуальних груп. Якщо безпека, по суті, в тій чи іншій мірі сприймається як питання всесвітнього колективного продукту (що свідчить про величезну зміну перспективи), то основна частка тягаря національної безпеки припадає на розв'язання проблеми безбілетника [1, с. 184]. Таким чином, критичний елемент безпеки після Холодної війни включає формування альянсів, відповідні співробітництво і компроміс.

Визнаючи, що знеліснення, глобальне потепління, міграція біженців, масовані порушення прав людини можуть бути критичними міжнародними колективними проблемами, але не обов'язково проблемами безпеки у сенсі появи ролі для збройних сил. Аналогічне має місце для наркоторгівлі, тероризму, звичайних озброєнь, великомасштабного етнічного чи релігійно мотивованого варварства [37]. Кордони можуть порушуватися не тільки іноземними військами, але й забрудненнями, наркотиками, злочинами, пересуваннями біженців тощо; постає питання, чи слід вважати такі порушення сучасними загрозами національній безпеці. Нова риса у викликах для економіки, поставлених такими воєнними чи соціальними загрозами, – побудова структур стимулів, які можуть робити вітчизняні виробництво й заощадження, міжнародну торгівлю вигіднішими для потенційних порушників, ніж зусилля на територіальну експансію чи експлуатацію зовнішніх ефектів.

Висновки полягають у тому, що нові питання міжнародної безпеки торкаються розробки понять, якими окреслюється широке коло часто колективних проблем все численнішої маси держав. Для пошуку колективних рішень застосовуються рівноважні поняття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В. М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства. – К.: А.С.К., 2010. – 224 с.
2. Горбачук В. М., Бабанин А. С., Кнопов П. С. К ідентифікації критических отраслей // Интеллектуализация обработки информации. – Симферополь: Крымский НЦ НАН Украины, 2008. – С. 67-68.
3. Любич О. О., Горбачук В. М., Резниченко П. І. Еволюція державних і податкових індикаторів України та сусідніх країн у 2004-2009 рр. // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 2010. – Вип. 11. – С. 132-141.
4. Морозов А. О., Кузьменко Г. Є., Яровий А. Д. Основні проблеми інформатизації Збройних сил України на сучасному етапі // Наука і оборона. – 2004. – № 3. – С. 16-21.
5. Руренко О. Г., Горбачук В. М. Митна безпека України в умовах глобалізації // Митна безпека. Серія: економіка. – 2010. – № 1. – С. 55-57.
6. Boulding K. E. Conflict and defense: a general theory. – New York: Harper and Row, 1962.
7. Conybeare J. A. C., Murdoch J. C., Sandler T. Alternative collective-goods models of military alliances: theory and empirics // Economic inquiry. – 1994. – 32. – P. 525-542.
8. Deger S. Economic development and defense expenditure // Economic development and cultural change. – 1986. – 35. – P. 179-196.
9. Deger S., Smith R. Military expenditure and growth in less developed countries // Journal of conflict resolution. – 1983. – 27. – P. 335-353.
10. Denoon D. B. H. Constraints on strategy. – Washington, DC: Pergamon-Brassey, 1985.
11. Dudley L. Foreign aid and the theory of alliances // Review of economics and statistics. – 1979. – 61. – P. 564-571.
12. Faini R., Annez P., Taylor L. Defense spending, economic structure and growth: evidence among countries and over time // Economic development and cultural change. – 1984. – 32. – P. 487-498.
13. Fisher A. The cost of the draft and the cost of ending the draft // American economic review. – 1969. – 59. – P. 239-254.
14. Friedman D. The size and shape of nations // Journal of political economy. – 1977. – 85. – P. 59-77.
15. Hirschman A. O. National power and the structure of foreign trade. – Berkeley, CA: University of California, 1945.
16. Hirschleifer J. Economic behaviour in adversity. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1987.
17. Hirschleifer J. The paradox of power // Economics and politics. – 1991. – 3. – P. 177-200.
18. Hufbauer G., Schott J. Economic sanctions reconsidered. – Washington, DC: Institute of International Economics, 1985.
19. Jack B. International public goods: the economics of their provision and cost-control under the Cournot-Nash hypothesis. Dissertation. – College Park, MD: University of Maryland, 1991.
20. Klein L. R., Mori K. The impact of disarmament on aggregate economic activity / The economic consequences of reduced military spending. B. Udis (ed.) – Lexington: Lexington Books, 1973. – P. 59-77.
21. Knorr K. The war potential of nations. – Princeton: Princeton University Press, 1956.
22. Lanchester F. W. Aircraft in warfare: the dawn of the fourth arm / The world of mathematics. Vol. 4. J. Newman (ed.) – New York: Simon and Shuster, 1956. – P. 2138-2148.
23. Leontieff W., Hofferberg M. The economic effects of disarmament // Scientific American. – 1961. – 204. – P. 47-55.
24. Lincoln G. A. Economics of national security. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1954.
25. McGuire M. C. The structure of choice between deterrence and defense / Issues in defense economics. R. N. McKean (ed.) – New York: National Bureau of Economic Research, 1967. – P. 129-149.
26. McGuire M. C. Mixed public-private benefit and public good supply with an application to the NATO alliance // Defence economics. – 1990. – 1. – P. 17-36.
27. McGuire M. C., Groth C. H. Jr. A method for identifying the public good allocation process within a group // Quarterly Journal of Economics. – 1985. – 100. – P. 915-934.
28. Murdoch J. C., Sandler T. Complementarity, free riding, and the military expenditures of NATO allies // Journal of public economics. – 1984. – 25. – P. 83-101.
29. Murdoch J. C., Sandler T., Hansen L. An econometric technique for comparing median voter and oligarchy choice models of collective action: the case of the NATO alliance // Review of economics and statistics. – 1991. – 73. – P. 624-631.
30. Oi W. The economic cost of the draft // American economic review. – 1967. – 57. – P. 39-62.
31. Olson M. The rise and decline of nations. – New Haven: Yale University Press, 1982.
32. Olvey L. D., Golden J., Kelly R. The economics of national security. – Wayne, NJ: Avery Publishing, 1984.
33. Peck M. J., Scherer F. M. The weapons acquisition process: an economic analysis. – Boston, MA: Harvard Graduate School of Business Administration, 1962.
34. Richardson L. F. Arms and insecurity: a mathematical study of the causes and origins of war. – Chicago, IL: The Boxwood Press; Pittsburgh, PA: Quadrangle Books, 1960.
35. Rowen H., Wolf C. Jr. The impoverished superpower: perestroika and the Soviet military burden. – San Francisco: ICS Press, 1990.
36. Sandler T. Impurity of defense: an application to the economics of alliances // Kyklos. – 1977. – 30. – P. 443-460.
37. Sandler T. On terrorism, guerilla warfare, and insurrections // Defence economics. – 1992. – 3. – P. 259-262.
38. Sandler T., Murdoch J. C. Nash-Cournot or Lindahl behavior?: An empirical test for the NATO allies // Quarterly journal of economics. – 1990. – 105. – P. 875-894.
39. Schelling T. C. The strategy of inflicting costs / Issues in defense economics. R. N. McKean (ed.) – New York: Columbia University Press, 1967. – P. 105-127.
40. Smith R. Military expenditure and investment in OECD countries, 1954-1973 // Journal of comparative economics. – 1980. – 4. – P. 19-32.

41. The effects of strategic bombing on the German (Japan's) war economy / US Strategic Bombing Survey, 1945-46. – Washington, DC : US Department of the Air Force, 1946. – 244 p.
42. Thompson E. A. Taxation and national defense // Journal of political economy. – 1974. – 82. – P. 755-782.
43. Tullock G. The social dilemma: economics of war and revolution. – Charlottesville, VA: Center for Study of Public Choice; University of Virginia, 1974.
44. Wan H. Y. A contribution to the theory of trade warfare. Dissertation. – Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, 1961.
45. Weidenbaum M. The economics of peacetime defense. – New York : Praeger Publishers, 1974.
46. Weidenbaum M. Small wars, big defense: paying for the military after the Cold War. – New York : Oxford University Press, 1992.
47. Williamson O. E. The economics of defense contracting: incentives and performance / Issues in defence economics. R. N. McKean (ed.) – New York : Columbia University Press, 1967. – P. 217-278.
48. Wittman D. Nations and states: mergers and acquisitions; dissolutions and divorce // American economic review. Papers and proceedings. – 1991. – 81. – P. 126-129.
49. Wolfson M., Farrell J. P. Economic warfare between the superpowers / Peace, defense and economic analysis. C. Schmidt, F. Blackaby (eds.) – London : Macmillan, 1987. – P. 155-184.
50. Wong K. Foreign trade, military alliance, and defence-burden sharing // Defence economics. – 1991. – 2. – P. 83-103.

УДК 339.9

Дзяд О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Кручек А.С.

магістр з міжнародної економіки

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС ПІСЛЯ ПІДПИСАННЯ ЛІСАБОНСЬКОГО ДОГОВОРУ

Встановлено причини переходу до нової інвестиційної політики ЄС. Після підписання Лісабонського договору інвестиційна політика є спільною горизонтальною політикою з винятковою компетенцією ЄС. Основним елементом політики ПІІ є інвестор-державний механізм врегулювання суперечок. Європейська політика спрямована на досягнення цілей тисячоліття, стратегії «Європа 2020».

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика ЄС, Лісабонський договір, виняткова компетенція ЄС, інвестор-державний механізм врегулювання суперечок, стратегія «Європа 2020».

Дзяд Е.В., Кручек А.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЕС ПОСЛЕ ПОДПИСАНИЯ ЛИССАБОНСКОГО ДОГОВОРА

Установлены причины перехода к новой инвестиционной политике ЕС. После подписания Лиссабонского договора инвестиционная политика является общей горизонтальной политикой с исключительной компетенцией ЕС. Основным элементом политики ПИИ является инвестор-государственный механизм урегулирования споров. Европейская политика направлена на достижение целей тысячелетия, стратегии «Европа 2020».

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика ЕС, Лиссабонский договор, исключительная компетенция ЕС, инвестор-государственный механизм урегулирования споров, стратегия «Европа 2020».

Dzyad O.V., Kruchek A.S. EU INVESTMENT POLICY AFTER THE LISBON TREATY

The reasons of the transition to the new investment policy of the EU have identified. After signing of the Treaty of Lisbon a common investment policy have been horizontal policies with exclusive competence of the EU. Major feature of FDI is investor-state dispute settlement mechanism. It aims to achieve the Millennium Development Goals, strategy «Europe 2020».

Key words: foreign direct investment, the investment policy of the EU, the Treaty of Lisbon, the exclusive competence of the EU, investor-state dispute settlement mechanism, the strategy «Europe 2020».

Постановка проблеми. Однією з головних рушійних сил процесу інтернаціоналізації та глобалізації економіки є міжнародний рух капіталу у формі прямого іноземного інвестування. Інвестиції прискорюють економічне зростання як в розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, причому виконують різноманітні функції: виступають джерелом капіталу для урядів задля економічного зростання або «латання дір» у національній економіці, є фінансовим джерелом для реалізації інфраструктурних проєктів, відкривають нові можливості зростання експорту, сприяють пришвидшенню передачі технологій та модернізації виробництва, забезпечують податкові надходження, сприяють створенню нових робочих місць, відтворюють сприятливі умови ведення бізнесу для національних компаній, заохочують розвиток підприємництва [1].

З економічної точки зору, актуальною була й залишається проблема незбалансованості ефектів від

прямого іноземного інвестування. Переваги ПІІ не є автоматичними, позитивні наслідки залежать від бізнес-середовища, поведінки інвестора, стану національної економіки, політичних, інституційних та інфраструктурних факторів. Діючі міжнародні інвестиційні угоди, у першу чергу, містять положення про права та захист інвестора, натомість, роль, права та зобов'язання держав – не завжди регламентовані. Зростаючі ризики урядів, приватного сектору у приймаючій країні також пов'язані з відсутністю уніфікованого міжнародного інвестиційного законодавства, у тому числі у секторах «зеленої економіки».

Після підписання Лісабонського Договору (2007) набуло чинності положення про виключну компетенцію ЄС з питань прямих іноземних інвестицій (ПІІ). На практиці це означає суттєві зміни правового, інституційного, організаційно-економічного характеру не тільки у відносинах між країнами-членами ЄС, а

й формування й реалізацію механізмів міжнародної інвестиційної політики у відносинах з третіми країнами, у тому числі у рамках регіональних торговельних угод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання модернізації інвестиційної політики ЄС розглядали економісти, політологи, урядовці, серед них: К. Бломквіст, КГ. Іетто-Джилес, Р. Кеохейн, Х. Милнер, Д. Кентвел, М. Бунгуберг, М. Мейс, Кадер Аріф, Дж. Тобін, М. Буш, Л.С. Поульсен, К. Шлутер, Н. Бернасконі-Остервальдер, С. Вулкок та інші [2-8]. Серед зарубіжних учених та інститутів ЄС найбільш дискусійними залишаються питання про узгодження позицій країн, адаптацію двосторонніх інвестиційних угод країн-членів до нових правил інвестування, арбітражну систему «інвестор-держава» при урегулюванні спорів і виконання цих рішень, принципи нової політики, уніфіковані (типові) інвестиційні угоди.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у тому, щоб встановити причини модернізації та складові інвестиційної політики ЄС після підписання Лісабонського договору, змодельовати її вплив на конкурентоспроможність та економічний розвиток країн-членів ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливу роль для ЄС відіграють прямі іноземні інвестиції. За даними ЮНКТАД, у 2011 році ЄС залишався нетто-експортером інвестицій. Протягом року в економіку третіх країн було інвестовано понад 370 млрд. євро, залучено до ЄС – 225 млрд. євро, що відповідно становило 43,5% та 35,6% загальносвітових обсягів інвестицій. Незважаючи на значне зростання інвестиційних потоків, міграція капіталу не досягла до кризового рівня 2008 року [9]. Проведені розрахунки показують, що основними країнами-реципієнтами європейських інвестицій були: США (29,9%), Швейцарія (8,6%), Бразилія (7,5%), Китай (4,7%), Канада (3,3%), які спрямовувалися з Люксембургу (29,9%), Великобританії (24,0%), Німеччини (9,0%) та інших країн. Провідними інвестиційними донорами в економіку ЄС виступали США та Швейцарія, на їх частку приходилося 50,9% та 15,4% всіх залучених інвестицій. Провідними країнами-реципієнтами ЄС виступали Люксембург (38,0%), Швеція (6,9%), Іспанія (6,8%), Велика Британія (6,1%), Франція (5,4%) та Німеччина (4,7%) [10]. Таким чином, високу інвестиційну активність продемонстрували найбільш розвинені країни – фінансові центри ЄС, країни з доходом нижче середньоєвропейського не отримували або отримували суттєво обмежені позитивні ефекти від залучення ПІІ.

Протягом 2000-х рр. відбулися зміни у регіональній спрямованості ПІІ ЄС. Якщо у 2003-2005 рр. співвідношення між внутрішньорегіональними та позарегіональними інвестиціями ЄС становило 1:1, то у 2009-2011 рр. внутрішньорегіональними були 42% обсягів, 58% – носили позарегіональний характер.

З середини 90-х рр. правову основу регулювання ПІІ формували двосторонні угоди країн, підписані за правилами ГАТС, окремі питання підпадали під дію ТРИМС глобальної торговельної системи, та були скеровані провідними принципами для багатонаціональних компаній ОЕСР. Із 1557 двосторонніх інвестиційних угод країн ЄС, діючих на кінець 2008 року, 147 (9,4%) – укладені Німеччиною, 105 (6,8%) – Нідерландами, 103 (6,6%) – Францією, 102 (6,6%) – Великою Британією, при тому, що кількість угод Греції, Іспанії, Данії, Португалії, Фінляндії, країн

Балтії коливалась від 38 до 60 (у межах 2,5-3,9%) [11]. Обсяг інвестованого капіталу, розрахований на одну угоду, становив у Німеччині 2278 млн євро, Нідерландах – 1939 млн євро, Великій Британії – 5912,5 млн євро, Франції – 3344,3 млн євро. У той час, коли основні конкуренти ЄС – США, Японія – уклали 48 та 11 двосторонніх угод відповідно, середній обсяг інвестування за однією угодою становив 47334,5 млн євро у США та 44496 млн євро – в Японії.

Серед розвинутих країн набирає актуальності проблема незахищеності прав інвесторів. За даними ЮНКТАД, із 214 зареєстрованих випадків у Міжнародному центрі з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС) протягом 2008-2012 рр., 113 зареєстрованих випадків (або 52%) приходилося на країни ЄС, з яких 27% – взаємні претензії країн ЄС на основі двосторонніх інвестиційних угод та Договору про Енергетичну хартію [12]. Тільки у 2012 р. ініційовано, але не розглянуто 52 справи, з них 31 – європейськими інвесторами, що становило 60% від усіх зареєстрованих випадків. Таким чином, ЄС одночасно стикається з проблемами нерівномірного залучення країн у міжнародні інвестиційні процеси, суттєвим відставанням від США та Японії за показниками інвестиційної активності, пов'язаними у тому числі з особливостями національного законодавства країн з питань захисту прав інвесторів.

Набуття чинності у грудні 2009 року Лісабонського договору докорінним чином змінило роль Європейської комісії, Європейської ради міністрів та Європейського парламенту у виробленні, прийнятті рішень та реалізації інвестиційної політики ЄС. Відповідно до Лісабонського договору, відбулися наступні зміни [13]:

- ПІІ розглядаються як складова частина спільної торговельної політики ЄС (ст. 207 договору);
- ЄС отримав виключну компетенцію з питань інвестиційної політики, включаючи захист інвестицій (ст. 3(1)e);
- європейські інститути застосовують звичайну процедуру прийняття рішень з питань інвестиційної політики;
- Європейський парламент дає згоду на укладання інвестиційних договорів.

Наведені зміни означають, що країни – члени ЄС не можуть самостійно продовжувати укладати двосторонні договори про інвестування, оскільки вони «делегують всі функції» на наднаціональний рівень інститутам ЄС. За процедурним питанням, Європейська Комісія виробляє проект постанови, який передає для обговорення та затвердження Європейській Раді та Європейському парламенту. Щодо діючих двосторонніх угод, то ЄС запропонував механізм «опікування» (grandfathering) інвестицій з боку європейських інститутів. Чинні до підписання Лісабонського договору інвестиційні угоди країн визнаються легітимними та продовжують діяти, але «тестуються» на предмет відповідності європейським нормам. У разі невідповідності окремих положень країни мають переглянути положення діючих угод, створити базу для обговорення умов за новими угодами [14]. Таким чином, країни-члени делегують свої повноваження з питань інвестиційної політики ЄС, у свою чергу, ЄС надає їм повне право використовувати ці повноваження. Відповідно до Лісабонського договору інвестиційна політика перетворилась у спільну горизонтальну політику ЄС.

З 2009 року посилилась роль інвестиційних чинників розвитку країн, значимість їх як у внутрішній,

так і у зовнішній економічній політиці. На відміну від уніфікованої торговельної політики, європейські підходи щодо спільної політики знаходяться на стадії розробки, окремі її положення Європейська комісія виклала у комюніке «На шляху до всеосяжної європейської міжнародної інвестиційної політики» у липні 2010 р. [15]. Кроком до формування правил спільної інвестиційної політики став запропонований Європейською комісією у липні 2012 року проект тексту про інвестор-державне врегулювання суперечок в інвестиційних угодах ЄС [16]. Пропозиції полягають у створенні інвестор-державного арбітражу на основі діючих арбітражних правил у межах Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС) і Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), забезпеченні прозорості при врегулюванні спорів, розробці правил формування конституції трибуналів та кодексу поведінки арбітрів при вирішенні спірних питань, правил виконання арбітражних рішень.

Започаткування спільної політики у сфері інвестицій також відкриває нові орієнтири у торговельно-інвестиційних відносинах країн ЄС з третіми країнами. Важливим завданням торговельної політики ЄС є створення зон вільної торгівлі, у тому числі через підписання регіональних торговельних угод із включенням до них питань про зовнішньоторговельну (тарифну та нетарифну), інвестиційну, соціальну, екологічну політику та політику конкуренції, захист прав інтелектуальної власності, державну допомогу та регулювання сфери послуг.

Розробка, прийняття та запровадження уніфікованих принципів і правил інвестування, типового інвестиційного договору з розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, «інвестор-держава» механізму вирішення спорів дозволить вийти ЄС на якісно новий рівень переговорів із Канадою, Сінгапуром, Китаєм, Індією, Японією, з якими вже є регіональні торговельні угоди та підписати нові з США та АСЕАН.

Для уніфікації національного інвестиційного законодавства країн, створення однакових, недискримінаційних умов для інвестування та захисту прав міжнародних інвесторів ЄС прийняв Постанову № 1219/2012 від 12 грудня 2012 р. про встановлення перехідних домовленостей для двосторонніх інвестиційних угод між державами-членами і третіми країнами. Постановою передбачено, що з січня 2013 року роль ЄС у переговорах буде постійно зростати, а європейські угоди поступово витіснятимуть двосторонні країн-членів ЄС [17]. Відповідно до ст. 13, перш ніж розпочати процес врегулювання спору з третьою стороною, країни – члени ЄС повинні отримати згоду Європейської комісії, спільно проводити консультації, співпрацювати під час вирішення спірних рішень, використовуючи відповідні механізми. Тобто Комісія не тільки контролює процес урегулювання спорів, а й активно бере участь у розв'язанні спірних питань.

Важливою складовою інвестиційної політики ЄС є запровадження механізму врегулювання спорів, нерозривно пов'язаного із затвердженням принципів і норм міжнародно-правового захисту інвестицій у країнах-реципієнтах. ЄС орієнтується на принципи та діючі норми МЦПД та ЮНСІТРАЛ, розробляє типові інвестиційні угоди з урахуванням досвіду розвинених країн – своїх торговельно-економічних партнерів.

Новий підхід ЄС до інвестицій в угодах про вільну торгівлю є «відповіддю» на те, що європейські ін-

вестори зазнають дискримінації по відношенню до їх іноземних конкурентів, і, таким чином, ЄС втрачає частку ринку. Велика географічна відстань від зростаючих ринків, обмежений доступ на ринки торговельних партнерів через відсутність уніфікованого європейського законодавства з питань інвестиційної політики стримує інтернаціоналізацію виробництва, залучення інвестицій та робить європейські компанії неконкурентоспроможними. Нові перспективи розвитку пов'язані з оптимізацією територіальної локації компаній через відкриття філій, дочірніх та асоційованих компаній, використанням знань, робочої сили, технологій приймаючої країни.

Відповідно до стратегії «Європа 2020», майбутнє ЄС пов'язано з виробництвом і обміном високотехнологічними, більш якісними товарами і послугами, зокрема, наданням телекомунікаційних, фінансових, транспортних послуг, розвитком «зеленої економіки», машинобудування, для яких інвестиції виступають обов'язковою, ключовою умовою розвитку галузі. Спільна європейська політика покликана відтворити ефект «вирівнювання», що дозволить компаніям у країнах з невеликою кількістю двосторонніх угод і малими обсягами притоку ПІ мати рівні можливості для залучення іноземних інвесторів. З нашої точки зору, позитивний ефект, у першу чергу, слід очікувати тим країнам, які були «вилучені» з інвестиційного потоку. Країни із значними іноземними інвестиціями отримують вигоду, якщо ЄС вдасться залучити увесь «полюс» зовнішніх та внутрішніх ПІ і скористатися ефектом масштабу, щоб посилити свій вплив на світовій арені шляхом підписання регіональних торговельних угод.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна політика еволюціонувала у спільну горизонтальну політику ЄС. Із моменту набуття чинності Лісабонського договору ЄС має виключну компетенцію з питань прямого іноземного інвестування, що значно підвищує роль європейських інститутів, у першу чергу, Європейського парламенту у виробленні, прийнятті рішень та реалізації цієї політики. Спільна інвестиційна політика сприяє досягненню цілей розвитку тисячоліття, особливо скороченню масштабів бідності, як найважливішого завдання Європейського Союзу, стратегії «Європа 2020». Економічне зростання забезпечуватиметься як за рахунок поліпшення доступу на ринок ЄС іноземних інвесторів, так і зарубіжних інвестицій; прозорості правил інвестування та запровадження механізму вирішення спірних питань; збільшення потоків платежів, пов'язаних із рухом капіталів при збереженні можливості застосовувати захисні заходи у виняткових обставинах (здоров'я громадян, екологічні питання та ін.); спрощення пересування кваліфікованої робочої сили. Інвестиційна політика ЄС знаходиться на етапі становлення, тому перспективи досліджень будуть пов'язані з аналізом правил інвестування у регіональних торговельних угодах, оцінкою ефективності спільної інвестиційної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. EU investment policy: Civil Society Dialogue [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150853.pdf.
2. Blomkvist K. The impact of a common EU FDI approach on individual member states and overall EU competitiveness / K. Blomkvist [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.snee.org/filer/papers/621.pdf>.
3. Investment protection as a common EU competence. A new threat to sustainable development, 2012 [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/S2B_Reader_Investment_Protection_01.pdf.
4. Poulsen L. S. Bilateral Investment Treaties and Preferential Trade Agreements: Is a BIT really better than a lot? /Lauge Skovgaard Poulsen, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iisd.org/itn/2010/09/23/bilateral-investment-treaties-and-preferential-trade-agreements-is-a-bit-really-better-than-a-lot/>.
 5. Kader A. Working Document on the European Union's future investment policy/ Arif Kader, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=//EP//NONSGML+COMPARL+PE-452.839+01+DOC+PDF+V0//EN&language=EN>.
 6. Bernasconi-Osterwalder N. Analysis of the European Commission's Draft Text on Investor-State Dispute Settlement for EU Agreements. – 2012. – July 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iisd.org/itn/tag/eu-bits/&prev=/search%3Fq%3D%20European%2Bcommon%2Binvestment%2Bpolicy%26biw%3D1269%26bih%3D855>.
 7. Maes M. While the EU member states insist on the status quo, the European Parliament calls for a reformed European investment policy / M. Maes , 1 July, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iisd.org/itn/tag/eu-bits/&prev=/search%3Fq%3D%20European%2Bcommon%2Binvestment%2Bpolicy%26biw%3D1269%26bih%3D855>.
 8. Tobin J. L. A BIT is better than a lot. Bilateral Investment Treaties and Preferential Trade Agreements / J. L. Tobin, M. L. Bush [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www9.georgetown.edu/faculty/mlb66/BITs%20and%20PTAs.pdf>.
 9. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. – UNCTAD, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.
 10. EU27 Foreign Direct Investment. EU27 investment flows with the rest of the world recovered in 2011 // Eurostat news release. – 2012. – № 88 (13.06.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-13062012-BP/EN/2-13062012-BP-EN.PDF.
 11. Selen Sarisoys Guerin Do the European Union's bilateral investment treaties matter? The way forward after Lisbon. – CEPS : Working Document. – 2010. – № 333 (July). – 16 p.
 12. Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements – Fact Sheet. – 2013. – November. – P. 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf.
 13. Treaty of Lisbon. Council of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consilium.europa.eu/documents/treaty-of-lisbon?lang=en>.
 14. EU FTA manual briefing: The EU's approach to Free Trade Agreements Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aprodev.eu/files/Trade/EU%20FTA%20Manual%20fta5_investment.pdf.
 15. Towards a comprehensive European international investment policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf.
 16. Reform of invest-state dispute settlement: in search of a roadmap. Updated for the launching of the World Investment Report (WIR), 26 June 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf.
 17. Regulation (EU) № 1219/2012 of the European Parliament and of the Council of establishing transitional arrangements for bilateral investment agreements between Member States and third countries, 12 December 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/code/lex/default_2012_en.htm.

УДК 330.341.2

Ефременко А.В.

*аспирант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університету*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Статья посвящена исследованию механизмов взаимодействия и характера влияния основных институциональных факторов на международное научно-техническое сотрудничество. Рассмотрены основные наднациональные и государственные институты, которые обеспечивают регулирование и реализацию МНТС. А также формы международного научно-технического сотрудничества, которые определяют соответствующее многообразие видов МНТС.

Ключевые слова: институты, международное научно-техническое сотрудничество, инновационный потенциал, международное разделение труда, научный прогресс.

Єфременко А.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню механізмів взаємодії і характеру впливу основних інституціональних чинників на міжнародне науково-технічне співробітництво. Розглянуто основні наднаціональні і державні інститути, які забезпечують регулювання та реалізацію МНТС. А також форми міжнародного науково-технічного співробітництва, які зумовлюють відповідне різноманіття видів МНТС.

Ключові слова: інститути, міжнародне науково-технічне співробітництво, інноваційний потенціал, міжнародний поділ праці, науковий прогрес.

Efremenko A.V. INSTITUTIONAL ENSURING OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION

The article investigates the mechanisms of interaction and the nature of the impact of major institutional factors on international scientific and technical cooperation. The main state and supranational institutions that provide regulation and implementation of ISTC are considered. And also, forms of the international scientific and technical cooperation, which predetermine the corresponding variety of types of ISTC.

Key words: institutions, international scientific and technical cooperation, innovative potential, the international division of labor, scientific progress.

Постановка проблеми. Актуальность темы исследования на современном этапе развития глобализационных процессов обусловлена тем, что развитие производительных сил в обществе сопровождается не только расширением и развитием политических, экономических, но и научно-технических

связей между государствами. Таким образом, существует реальная потребность в международном научно-техническом сотрудничестве между государствами и предприятиями различных государств посредством международного разделения труда и научного прогресса.

Анализ последних исследований и публикаций. Степень разработанности проблемы институционального обеспечения международного научно-технического сотрудничества исследовалась многими отечественными и зарубежными учеными самых различных школ и направлений, таких как: Р. Коуза, Ф. Найта, Д. Норта, Дж. Стиглица, Г.Б. Кляйнера, О.И. Губаря и др.

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследование механизмов взаимодействия и характера влияния основных институциональных факторов на международное научно-техническое сотрудничество.

Изложение основного материала. На данном этапе развития глобализационных процессов, происходит интернационализация научных исследований, разработок и наукоемкого производства, обострении конкуренции на мировых рынках инвестиций, наукоемких товаров и услуг. Кроме того, реализация крупных научно-исследовательских проектов невозможна в рамках одной страны из-за сложности, длительности и высокой стоимости данных проектов.

Таким образом, существует реальная потребность в международном научно-техническом сотрудничестве между государствами и предприятиями различных государств посредством международного разделения труда и научного прогресса, в процессе которого создаются все новые и новые формы, выходящие за рамки обычной торговли.

Необходимость развития научно-технического сотрудничества была провозглашена в 1973 году в г. Хельсинки на Совещании по безопасности и сотруд-

ничеству в Европе во втором разделе Заключительного Акта – «Сотрудничество в области экономики, науки и техники и окружающей среды». Данный акт включил договоренности по таким вопросам, как торговля, промышленное сотрудничество и проекты, представляющие общий интерес (обмен электроэнергией, развитие дорожной сети, стандартизация и т.п.).

Впервые в многостороннем документе получила конкретизацию идея крупномасштабного экономического сотрудничества на долговременной основе. Определены формы и методы научно-технического сотрудничества, указаны области такого взаимодействия. Большое внимание было уделено сотрудничеству в области защиты окружающей среды [1].

Процесс международного научно-технического сотрудничества на сегодняшний день приобретает глобальный характер. Он развивается на фоне всепроникающего распространения результатов научных исследований, постоянного углубления научно-технических отношений различных стран и неограниченных возможностей современных коммуникационных средств в организации взаимных информационных обменов. Общие закономерности движения информационных потоков в мире существуют, но не в полной мере определяют специфику МНТС между странами, поэтому права на обладание, передачу, использование знаний – основной объект регулирования на рынках научно-технической продукции, а МНТС в современных условиях превратилось в самостоятельную и достаточно динамичную сферу интенсивных межгосударственных отношений.

Таблица 1

Основные наднациональные институты в сфере международного научно-технического сотрудничества

Институт	Деятельность в сфере МНТС
ТРИПС	Международное соглашение, входящее в пакет документов о создании ВТО. Устанавливает минимальные стандарты для признания и защиты основных объектов интеллектуальной собственности. Открывает возможность для использования высокоэффективных механизмов разрешения спорных вопросов с применением мер воздействия путем репрессалий, имеющих в ВТО, применительно к интеллектуальной собственности.
Бостонская консалтинговая группа	Консалтинговая фирма. Разрабатывает рекомендации по стратегическому, инновационному менеджменту.
Всемирный экономический форум (ВЭФ)	Международная неправительственная организация, деятельность которой направлена на развитие международного сотрудничества. Привлекает правительства к содействию в формировании различных глобальных, региональных и отраслевых программ. Проводит аналитическую работу, составляет различные рейтинги социального, экономического интеллектуального, инновационного развития стран
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	Международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Осуществляет обширную аналитическую работу, вырабатывает рекомендации для стран-членов и служит платформой для организации многосторонних переговоров по экономическим проблемам.
Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)	Международная организация, занимающаяся администрированием ряда ключевых международных конвенций в области интеллектуальной собственности, в первую очередь Бернской Конвенции об охране литературных и художественных произведений и Парижской Конвенции об охране промышленной собственности. Выполняет функции специализированного учреждения Организации Объединенных Наций по вопросам творчества и интеллектуальной собственности.
ТАСИС	Программа ЕС по содействию ускорению процесса экономических реформ в СНГ. Предоставляет гранты для передачи ноу-хау странам СНГ. Передает ноу-хау в форме оказания консультаций, направления групп экспертов, проведения исследований и профессиональной подготовки, путем создания правовой и нормативной базы, экспериментальных проектов. Среди наиболее важных направлений выделяются: реструктуризация предприятий, развитие частного сектора, реформа государственного управления, сельское хозяйство, энергетика и транспорт.
Европейская Ассоциация Университетов	Ассоциация 46 университетов. Пропагандирует идеи усиления роли высшего образования, поддержания научного сообщества, введения инновационных технологий, построения единого образовательного пространства с приоритетным сохранением независимости университетов.
Европейское агентство по научному сотрудничеству (EUREKA)	Разветвленная сеть организаций, занятых промышленными исследованиями и разработками, сформированная для повышения конкурентоспособности Европы. Агентство включает 29 стран – полноправных членов. Тематика текущих проектов охватывает такие направления, как технология связи, энергетика, окружающая среда, информатика, лазеры, материаловедение, транспорт, робототехника и средства автоматизации процесса производства продукции, медицина и биотехнология. Главное отличие EUREKA – это организация работ без заранее составленных планов и программ.

Успешное осуществление МНТС требует учета социальных последствий, роли различных действующих лиц (владельцев и покупателей технологий), оценки соотношения целей и столкновения интересов партнеров. Так, регулированием международного научно-технического сотрудничества занимается ряд государственных и наднациональных институтов разного уровня влияния (табл.1).

Институциональная среда определяется правовой и административной инфраструктурой, в рамках которой частные предприниматели, компании и правительства взаимодействуют с целью создания богатства нации. Значение благоприятной и справедливой институциональной среды стало еще более очевидным во время недавнего финансово-экономического кризиса. С учетом все возрастающей роли государства она особенно важна для поддержки и усиления нестабильного экономического роста [5].

Законом Украины «О научной и научно-технической деятельности» (1991) научно-техническая деятельность рассматривается как интеллектуальная творческая деятельность, направленная на получение и использование новых знаний во всех отраслях техники и технологий. Ее основными видами являются: научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, технологические, поисковые и проектно-поисковые работы, изготовление опытных образцов или партий научно-технической продукции, а также другие работы по доведению научно-технических знаний до стадии их практического использования [2, с. 383-389].

Как уже упоминалось ранее, развитие науки и техники является определяющим фактором прогресса, повышения общественного благосостояния на современном этапе развития. Кроме того, рынок, рыночное регулирование не способствует развитию фундаментальных научных исследований, которые требуют огромных капитальных вложений и не приносят отдачи в ближайшем будущем. Этим обусловлена необходимость государственной поддержки науки как источника экономического роста и составной части национальной культуры и образования, которая реализуется в научно-технической политике государства.

Государственная научно-техническая политика – это составляющая социально-экономической политики государства по формированию условий эффективного научно-технического развития страны, определения целей, направлений, форм ее осуществления.

Научно-техническая и инновационная политика государства имеют решающее влияние на социально-экономическое развитие, поскольку выступают как ведущий фактор повышения производительности общественного труда, влияет на структуру экономики, способствует конкурентоспособности национальной экономики, облегчает и оздоравливает условия труда.

Государство формирует и реализует научно-техническую политику, обеспечивает социально-экономические, правовые и организационные условия для формирования и использования научно-технического потенциала, создает инфраструктуру науки, осуществляет подготовку научных кадров, государственное финансовое обеспечение, способствует созданию рынка научно-технической продукции, оценивает уровень исследований, проводит экспертизу проектов, устанавливает связи с другими государствами в научно-техническом сотрудничестве.

Функции формирования и реализации государственной научно-технической политики выполняют органы государственной власти и управления на всех иерархических уровнях управления:

- I уровень – Верховная Рада и Президент Украины;
- II уровень – Кабинет Министров Украины;
- III уровень – министерства, ведомства и другие центральные органы управления;
- IV уровень – местные органы государственной власти и управления;
- V уровень – организации, учреждения и предприятия, которые принимают участие в осуществлении научно-технической политики.

Составляющие НТП:

- 1. Материально-техническая база науки: научные организации; лаборатории; экспериментальные производства; информационные центры; оборудования.
- 2. Научные кадры: ученые; исследователи; конструкторы; изобретатели; научно-технический потенциал.
- 3. Результаты научно-технической деятельности: изобретения; открытия; научная информация; патенты; научные проекты; авторские свидетельства.
- 4. Организационно-управленческая структура научной сферы: объемы финансирования; планы научно-технической деятельности; задачи по подготовке кадров; система управления.

Существует следующие формы научно-технического сотрудничества: координация, кооперация, ассоциация, гармонизация и региональная интеграция (табл. 2) [3, с. 22-30].

Многообразие форм международного научно-технического сотрудничества предопределяет и соответ-

Таблица 2

Формы международного научно-технического сотрудничества

Форма МНТС	Сущность	Форма реализации
Координация	Способ выработки государствами общей политики в области науки и техники	Международные программы в сфере совместной научно-технической деятельности
Кооперация	Международно-правовая форма организации научных исследований, при которой государства осуществляют научно-исследовательские разработки, связанные с общей темой или программой исследований	Международный договор или совместная программа
Ассоциация	Объединение с широкими внешними связями в научно-технической области	Научные объединения, группы, движения
Гармонизация	Это более глубокое согласование научно-технической деятельности государств	Международно-правовой акт, договор
Региональная интеграция	Обеспечивает более тесное сотрудничество на всех уровнях, в т.ч. непосредственно между коллективами ученых	Объединения стран, установление в области науки и высшего образования в данных странах единообразных требований к учебным программам

ствующее многообразие видов МНТС, которые можно разделить на две группы: коммерческие и некоммерческие (рис. 1).

По субъектам установления институциональные условия международного научно-технологического сотрудничества делятся на макро (устанавливаются государством с целью урегулирования взаимоотношений всех участников процесса) и микро (устанавливаются предприятием с целью урегулирования организационных взаимосвязей отношений). Эффективная реализация принципов МНТС, по нашему мнению, требует от участников институциональной среды новых качеств, обусловленных повышением уровня их социальности (табл. 3).

По данным Государственного агентства по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины, Украинского института научно-технической и экономической информации, распределение организаций, которые осуществляли научную и научно-техническую деятельность по следующим секторам, а именно: государственный сектор; предпринимательский сектор; сектор высшего образования и частный неприбыльный сектор, свидетельствует о том, что наибольшая часть приходится на предпринимательский сектор (44,3%) [4].

Выводы из проведенного исследования. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что, несмотря на внушительное количество наднациональных и государственных институтов, которые обеспечивают регулирование и реализацию международного научно-технического сотрудничества, существует неясность прав на интеллектуальную собственность, отсутствие продвижения успешных историй, коммуникационные проблемы (понятийный, языковой барьер), препятствующие развитию международного научно-технического сотрудничества. Нередко научно-технические проекты «срываются» из-за коммуникационных проблем между заказчиком и ученым, даже если проблем с техническими результатами не было. Значение ин-

Таблица 3
Роль участников институционального обеспечения научно-технического и инновационного потенциала

Участник	Основная роль
Частные предприятия	1) осуществляя необходимые НИ-ОКР и работы по совершенствованию технологий изготовления продукции, лежащих в основе инноваций; 2) осуществляя их практическую реализацию в хозяйственную практику
Инвесторы	Инвестируют в инновационный и научно-технический потенциал
Государственные органы	Устанавливают институциональные условия, определяют социальную, экономическую, научно-техническую, инновационную политику, выступают гарантами между участниками инновационного процесса
Научные организации и ВУЗы	Осуществляют научно-исследовательскую деятельность, выполняют заказы на НИОКР, подготавливают специалистов с инновационным мышлением, занимаются просвещением
Инноваторы	Самостоятельно разрабатывают инновационные проекты, оказывают поддержку в реализации инновационных и научно-технических проектов
Банки	Кредитуют инновационную и научно-техническую деятельность

ститутов не ограничивается законодательной базой. Отношение правительства к рынкам и свободам, а также эффективность его работы, играют важную роль: громоздкий аппарат и бюрократия, чрезмерное госрегулирование, коррупция, нечестность при составлении и выполнении госзаказов, недостаток прозрачности и надежности, неспособность предоставлять бизнесу необходимые услуги, политическая зависимость судебной системы приводят к существенным экономическим затратам для бизнеса и замедляют процесс экономического развития.



Рис. 1. Виды международного научно-технического сотрудничества

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе. Заключительный Акт – Хельсинки, 1975 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.osce.org/ru/mc/39505?download=true>.
2. Шакина Н. А. Державне регулювання науково-технічної та інноваційної сфери України: проблеми та перспективи / Н. А. Шакина // Міжнародна економічна політика : наук. журнал / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. – 2012. – Спец. вип.: у 2 ч. – Ч. 2. – С. 383-389.
3. Задумкин К.А., Теребова С.В. Международное научно-техническое сотрудничество: сущность, содержание и формы // Проблемы развития территории. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009 – Вып. 1(47) июль-сентябрь. – С. 22-30.
4. Аналітична довідка: Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс] // Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – Режим доступа : <http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/08%2007%202013.pdf>.
5. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2013 [Электронный ресурс] // Фонд «Эффективное управление». – Режим доступа : http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_rus.pdf.

УДК 339.942:061

Журба І.Є.

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної інформації та країнознавства
Хмельницького національного університету*

ІНТЕГРАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних засад функціонування системи транскордонного співробітництва країн названого регіону в доінтеграційний період. Автором було визначено основні детермінанти трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ в умовах євроінтеграції. Було з'ясовано причини посткризової еволюції транскордонного співробітництва країн цього регіону. Отже, у роботі було обґрунтовано інтеграційні імперативи розвитку транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, інтеграційні імперативи, євро регіони, транскордонні регіони, трансформація, конкурентні переваги, детермінанти.

Журба И.Е. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ функционирования системы трансграничного сотрудничества стран названного региона в доинтеграционный период. Автором были определены основные детерминанты трансформации трансграничного сотрудничества стран ЦВЕ в условиях евроинтеграции. Были выяснены причины посткризисной эволюции трансграничного сотрудничества стран этого региона. Итак, в работе были обоснованы интеграционные императивы развития трансграничного сотрудничества стран Центральной и Восточной Европы.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, интеграционные императивы, еврорегионы, трансграничные регионы, трансформация, конкурентные преимущества, детерминанты.

Zhurba I.E. INTEGRATION IMPERATIVES OF EVOLUTION OF THE CROSS-BORDER COOPERATION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

In the article are investigated the conceptual foundations of the functioning of cross-border cooperation between the countries in this region during the period before integration. The author identified the main determinants of cross-border transformation of the cooperation in CEE countries in terms of European integration. There were found the causes of post-crisis evolution of cross-border cooperation in the region. So in the work were justified integration imperatives of cross-border cooperation in Central and Eastern Europe.

Key words: cross-border cooperation, integration imperatives, Euroregion, cross-border regions, transformation, competitive advantages, determinants.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набуває дане дослідження у контексті парафування угоди про Асоціацію та поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також реалізації програми «Східне партнерство». В умовах соціально-економічних перетворень у прикордонні особлива увага приділяється пошуку нових форм ТКС задля підвищення ефективності співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Так, на кордонах України та ЄС почали функціонувати «транскордонні кластери» та «транскордонні промислові зони», які повинні стати «полюсами зростання» в периферійних прикордонних регіонах.

Отже, для визначення спільних прикордонних проблем і обґрунтування механізмів та інструментів раціонального їх розв'язання необхідне комплексне

дослідження системи транскордонного регіону як основи функціонування транскордонного співробітництва, що вимагає належної науково-теоретичної та методичної бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам даної проблеми присвячено наукові дослідження українських та зарубіжних економістів-міжнародників: О. Амоша, П. Беленький, М. Долішній, Н. Луцишин, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Пила, В. Чужиков. Значний доробок серед зарубіжних мають вчені Німеччини – Д. Віллерс; Швейцарії – Г.М. Чуді, Р. Ратті; Польщі – А. Стасяк, З. Зьоло, З. Макєла; Росії – Й. Зверев. Переважна більшість зазначених дослідників торкалися питань соціальної, економічної основи розвитку певних транскордонних регіонів та їх організаційно-функці-

ональних складників – єврорегіонів. Проте проблеми трансформації транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) в умовах розширеного ЄС та визначення місця і ролі у цьому процесі України потребують подальших досліджень на засадах сучасних теоретичних та методологічних підходів стосовно новітніх імперативів соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні концептуальних засад функціонування системи транскордонного співробітництва країн Центрально-Східної Європи в доінтеграційний період; визначити основні детермінанти трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ в умовах євроінтеграції, а також дослідження причин посткризової еволюції транскордонного співробітництва країн цього регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтовано, що прикордоння країн Центральної та Східної Європи пов'язане з єврорегіоналізацією, відрізняється певною специфікою. Західне і східне прикордоння має комплементарну (коопераційну) економічну структуру щодо транскордонних сусідів, південне ж – конкурентну. Комплементарність структур сприяє транскордонному співробітництву (такі висновки можна зробити із західноєвропейсько-го досвіду).

У дисертації систематизовано за соціально-економічними ознаками організаційно-структурні форми транскордонного співробітництва – єврорегіони. Досліджено закономірності формування кількісних та якісних параметрів транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи і їх вплив на суспільний розвиток та якість життя у прикордонні [1-2].

Виділено три групи єврорегіонів:

I – єврорегіони, створені на кордонах між старими та новими країнами-членами ЄС, для яких характерні рівень компетенції територіальних органів влади, економічного розвитку, життя населення, відсутність спільної законодавчої бази. Фінансова допомога забезпечувалася програмами INTERREG / PHARE CBC та INTERREG / TACIS CBC;

II – єврорегіони між новими країнами-членами ЄС, до яких можна віднести єврорегіони, створені на кордонах між Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною та Румунією. Хоча рівень економічного розвитку та життя населення тут дуже схожий, однак характерною особливістю цієї групи є низький рівень компетенції регіональних та місцевих органів влади, недостатній для самостійного, без втручання держави, вирішення багатьох питань. Фінансова допомога забезпечувалася за підтримки програм INTERREG/PHARE CBC та PHARE CBC/ TACIS CBC.

III – єврорегіони на зовнішніх кордонах країн-членів ЄС (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія) та за участю західного регіону України. Тут діють програми TACIS CBC (до 2007 року), а також Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП).

У єврорегіонах першої групи через програми Єврокомісії надається допомога з нівелювання кордонів та зникнення економічних бар'єрів. Саме це – одна з реальних можливостей для прискореного входження в існуючі європейські структури з використанням багатого досвіду держав – старих членів (ЄС-15).

У роботі зазначається, що за умов трансформації транскордонного співробітництва у країнах ЦСЄ в посткризовий період необхідне ефективне вико-

ристання обмежених економічних ресурсів, що є основою конкурентних переваг. Застосовуючи метод оортаючих даних (DEA-аналіз), проаналізовано ефективність функціонування господарської діяльності транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи (рис. 1). Використовуючи модель оцінювання, за входні параметри взято субіндекси сталого розвитку: економічний, екологічний, соціальний. Вихідними даними є: ВВП на 1 особу (євро), а також валова додана вартість (млн. євро).

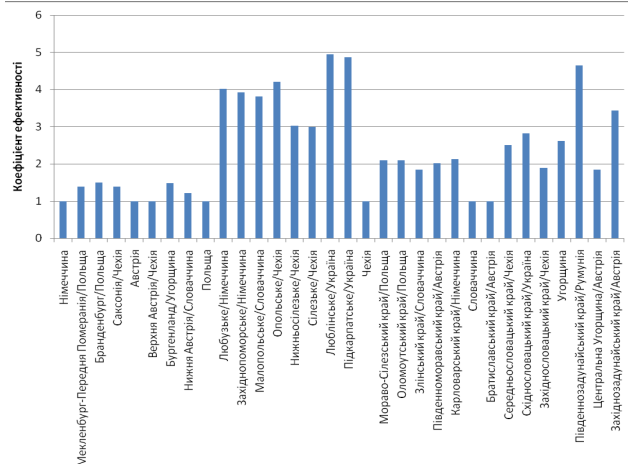


Рис. 1. Ранжування транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи за коефіцієнтом ефективності (за станом на 01.01.2011 р.)

Джерело: [Електронний ресурс] http://www.library.lg.ua/eu/pdf/4materials/Europe_in_figures_all.pdf

Доведено, що за досліджений період економічно ефективнішими були транскордонні регіони Австрії, Німеччини, Чехії. У 2011 році високі показники економічної ефективності отримали такі транскордонні регіони: Верхня Австрія / Чехія – 1,0; Нижня Австрія / Словаччина – 1,22 (Австрія); Мекленбург – Передня Померанія / Польща – 1,39; Саксонія / Чехія – 1,39 (Німеччина). До групи низькоефективних потрапили регіони Польщі та України (Люблінське / Волинська – 4,94, Підкарпатське / Львівська – 4,86), Угорщини та Румунії (Південно- Задунайський / Марамуреш). Показники економічної ефективності транскордонних регіонів цих держав у 2011 році погіршилися порівняно з показниками попередніх років [4-5].

У результаті дослідження з'ясовано систему суспільно-економічних просторових транскордонних зв'язків (рис. 2).

Доведено, що основою формування транскордонних виробничо-економічних систем є транскордонні енерговиробничі цикли та кластери. З'ясовано, що транскордонні енерговиробничі цикли – це вся сукупність виробничих процесів, які послідовно розгортаються у транскордонному економічному районі на основі поєднання певних видів енергії та економічної сировини від первинних форм добування і збагачення до одержання всіх видів готової продукції, які можна виробляти на місці, виходячи з наближення виробництва до джерел сировини й енергії та раціонального використання усіх компонентів сировини й енергетичних ресурсів по різні боки кордону сусідніх держав [2-3].

На основі дослідження зроблено висновок, що формування транскордонних кластерних моделей в економіці перебуває між двома умовно окресленими «трикутниками»: кластероутворюючим – три «К» (концентрація, комунікація й конкуренція) і клас-

теропідтримуючим – три «С» (спеціалізація, співробітництво й синергія) (рис. 3).

Три „К” є додатковими умовами глобалізації та транскордонного співробітництва, що об’єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень типу кластерів.

У дисертації зазначено, що лише під впливом даних „трикутників” трансформаційний кластер координує господарську діяльність та формує прикордонну кооперацію між сусідами. Отже, кластери стають полюсами транскордонного зростання [3-5].

Обґрунтовано, що у ЦСЄ існує два типи єврорегіонів:

а) модель, що базується на адміністративному управлінні (єврорегіони: „Карпатський Єврорегіон”, „Буг”, „Німан”, „Балтика”);

б) модель, що функціонує на засадах самоуправління (єврорегіони: „Нейсе-Ниса-Ніса”, „Нейсе-Шпрее-Вобер”, „Про Європа Віадрина”, „Померанія”, „Глаценсіс”, „Прадід”, „Сілезія”, „Бескиди”).

Узагальнюючи зазначимо, що перша модель базується на інституціоналізації „згори” (утворенні міжрегіонального зв’язку, укладанні угод, централізованому управлінні); друга модель – це інституціоналізація „знизу” (самоуправління, ініціатива місцевих громад та органів самоврядування).

Для групування (аналізу) транскордонних регіонів країн ЦСЄ у роботі застосовані такі параметри: індекс сталого розвитку (субіндекси економічний, екологічний, соціальний); ступінь гармонізації; індекси якості та безпеки життя; ВВП (загальний); ВВП на одну особу; валову додану вартість. Це дало можливість визначити спільні характерні соціально-економічні ознаки, необхідні для процесу формування сучасної транскордонної політики (табл. 3).

На основі використання методу групування (кластерного аналізу), за показниками соціально-економічного розвитку транскордонні регіони ЦСЄ було поділено на 6 груп. Найбільш характерними для цього регіону є кластери – 1,2,6. За досліджуваними показниками, найбільш наближеними до України є кластери – 4,5.

Обґрунтовано, що без обміну інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість та перспективи розвитку неможливо отримати будь-яку інвестиційну пропозицію від потенційних інвесторів. Тільки економічний інтерес від вкладеного капіталу може бути гарантею успішної реалізації будь-якого регіонального інвестиційного проекту.

Висновки з проведеного дослідження. Базуючись на результатах прове-

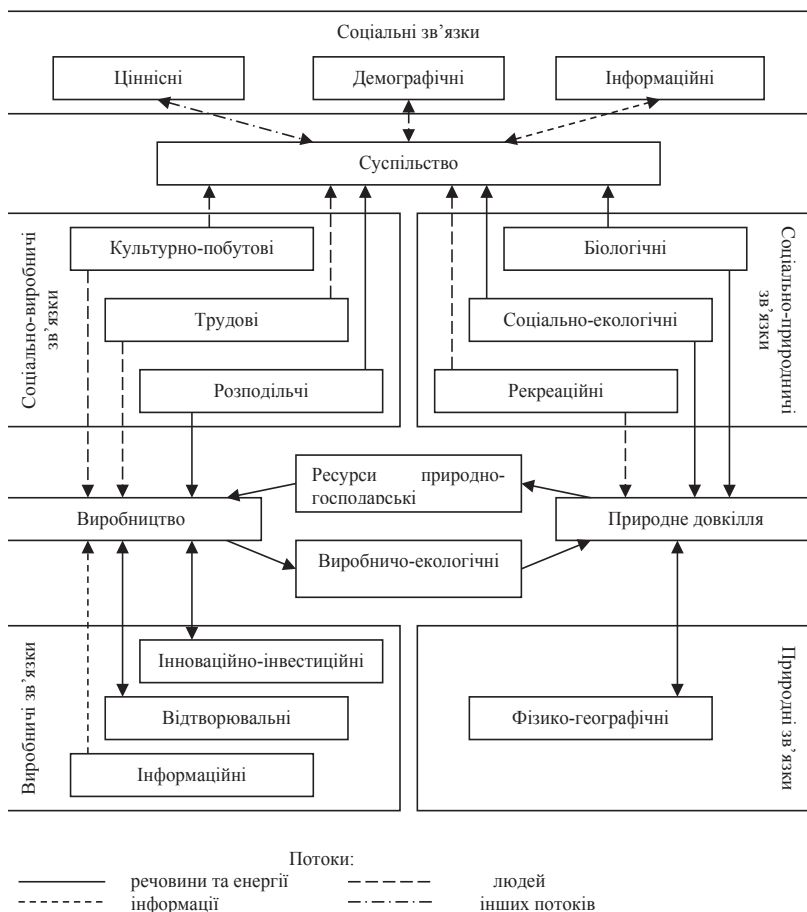


Рис. 2. Система суспільно-економічних просторових зв’язків у процесі транскордонного співробітництва [розроблено автором]

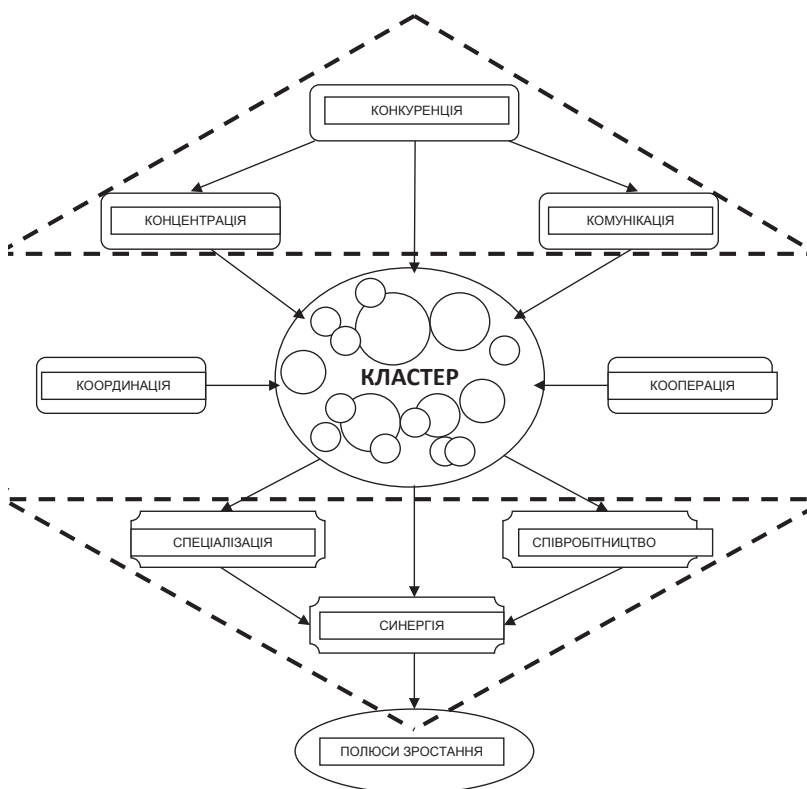


Рис. 3. Складники діяльності транскордонних кластерних об’єднань [розроблено автором]

Таблиця 3

**Групування транскордонних регіонів ЦСЄ за показниками соціально-економічного розвитку
(станом на 01.01.2011 р.)**

х	Транскордонні регіони	Номер кластера	Коротка характеристика кластера	Евклідова відстань
x3	Саксонія/Чехія	1	Транскордонний регіон з найвищими показниками ВВП (49,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (32,8 тис. євро); ВДВ (45,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,074)	2352,16
x5	Нижня Австрія/Словаччина			1338,84
x6	Верхня Австрія/Чехія			1847,79
x1	Мекленбург – Передня Померанія/Польща	2	Соціально-економічні показники вищі від середнього: ВВП (40,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (21,2 тис. євро); ВДВ (38,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	2774,72
x13	Сілезьке/Чехія			2031,72
x25	Центральна Угорщина/Австрія			1760,69
x2	Бранденбург/Польща	3	Транскордонний регіон із середніми регіональними показниками: ВВП (25,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (19,6 тис. євро); ВДВ (22,7 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	2492,01
x9	Малопольське/Словаччина			1513,14
x11	Нижньосілезьке/Чехія			1588,40
x17	Злінський край/Словаччина			823,61
x23	Західнословачський край/Чехія			806,52
x7	Любленське/Україна	4	Транскордонний регіон із показниками нижчим від середнього: ВВП (16,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (11,6 тис. євро); ВДВ (14,9 млрд. євро); індекс сталого розвитку (2,872)	1204,98
x8	Підкарпатське/Україна			1195,92
x14	Західнопоморське/Німеччина			707,90
x15	Мораво-Сілезький край/Польща			785,46
x16	Оломоуцький край /Польща			1611,69
x18	Південноморавський край/Австрія			965,33
x19	Карловарський край/Німеччина			703,59
x21	Середньословацький край/ Австрія			249,13
x22	Східнославацький край/Україна			433,04
x10	Опольське/Чехія	5	Регіони з низькими соціально-економічними показниками: ВВП (5,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (6,3 тис. євро); ВДВ (5,05 млрд. євро), індекс сталого розвитку (2,8)	166,61
x12	Любуське/Німеччина			66,71
x24	Південнозадунайський край/Румунія			548,26
х	Транскордонні регіони	Номер кластера	Коротка характеристика кластера	Евклідова відстань
x26	Західнозадунайський край/Австрія	6	Регіони з низькими показниками: ВВП (6,3 млрд. євро); та ВДВ (5,7 млрд. євро) і високим ВВП на одну особу (28,4 тис. євро); індекс сталого розвитку (2,930)	710,55
x4	Бургенланд/Угорщина			2613,40
x20	Братиславський край/Австрія			2613,40

Джерело: розроблено автором на основі даних Євростату [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

денного дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Доведено, що закономірності трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ у доінтеграційний період формувалися на засадах загальноприйнятих принципів міжнародного поділу праці, спеціалізації, інтернаціоналізації виробництва і обміну.

2. Обґрунтовано, що прикордоння країн Центральної та Східної Європи пов'язане з єврорегіоналізацією, відрізняється певною специфікою. Західне і східне прикордоння має комплементарну (коопераційну) економічну структуру щодо транскордонних сусідів, південне ж – конкуренційну.

3. Проведено ранжування транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи за коефіцієнтом ефективності. Автором доведено, що до групи низькоефективних потрапили регіони Польщі та України (Люблінське / Волинська – 4,94, Підкарпатське / Львівська – 4,86), Угорщини та Румунії (Південно- Задунайський / Марамуреш). Показники економічної ефективності транскордонних регіонів цих держав у 2011 році погіршилися порівняно з показниками попередніх років.

4. З'ясовано, що система суспільно-економічних просторових зв'язків є обов'язковою у процесі транскордонного співробітництва. Визначено сутність та структуру енерговиробничих циклів і транскордонних кластерів; обґрунтовано функціонування торговельно-інвестиційної зони в системі транскордонного співробітництва.

5. Здійснено групування транскордонних регіонів ЦСЄ за показниками соціально-економічного розвитку. Даний метод групування (кластерного аналізу), за показниками соціально-економічного розвитку транскордонні регіони ЦСЄ дав можливість виділити 6 груп у регіоні. Він дає можливість використати передовий досвід ТКС єврорегіонів передових країн світу і застосувати його у практиці національного господарського комплексу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації / З.В. Герасимчук, О.М. Лютак. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 188 с.
2. Журба І.Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): Монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
3. Журба І.Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС»: Монографія / І.Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 295 с.
4. Журба І.Є. Економічна природа транскордонного співробітництва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – №4 Т.2 – С. 36-42.
5. Мокій А.І. Інноваційна модель транскордонного співробітництва України та Польщі / А.І. Мокій // Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва: матеріали роботи між нар. наук.-практ. семінару / за ред. А.І. Мокія. – Л.: ЛФ НІСД, 2006. – С. 16-21
6. Третяк В.В. Проблеми теорії та практики розвитку інтеграційних зв'язків регіону: монографія / В.В. Третяк, Н.А. Куценко; Східно-укр. нац. ун-т ім. В. Дала. – Луганськ: Ноупідж, 2010. – 223 с.

УДК 339.923

Заяць О.І.

аспірант,

асистент кафедри міжнародного бізнесу, менеджменту та логістики
Ужгородського національного університету

ПОЯВА ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

У статті розглянуто особливості та закономірності появи та розвитку регіональних торговельних угод. Встановлено, що формування регіональних торговельних угод є головною домінуючою і, можливо, незворотною тенденцією розвитку багатосторонньої торговельної системи. Процеси інтеграції в світовій економіці диктуються умовами міжнародної конкуренції, що змушує економічних суб'єктів шукати найкращі форми організації виробництва та торгівлі, так як регіональні інтеграційні угоди, які сьогодні існують у світі, перебувають на різних етапах становлення і розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації.

Ключові слова: регіональна інтеграція, регіональні торговельні угоди, зона вільної торгівлі, митний союз, міжнародна конкуренція, міждержавні економічні об'єднання.

Заяц Е.И. ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ

В статье рассмотрены особенности и закономерности появления и развития региональных торговых соглашений. Установлено, что формирование региональных торговых соглашений является главной доминирующей и, возможно, необратимой тенденцией развития многосторонней торговой системы. Процессы интеграции в мировой экономике диктуются условиями международной конкуренции, которая вынуждает экономических субъектов искать наилучшие формы организации производства и торговли, так как региональные интеграционные соглашения, которые сегодня существуют в мире, находятся на разных этапах становления и развития, основанные на использовании разных моделей и форм реализации.

Ключевые слова: региональная интеграция, региональные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз, международная конкуренция, межгосударственные экономические объединения.

Zayats O. THE APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF COMMERCIAL CONTRACTS

The article examines the peculiarities of appearance and development of regional commercial contracts. It is stated that the formation of regional commercial contracts is the main dominant and possibly transient tendency of multisided commercial system development. The processes of integration in the world economy are dictated by the conditions of the world competition, that forces the economic subjects to search for the best forms of the production and trade organization as the existing regional commercial contracts in the world are on different stages of formation and development and are based on the use of different models and forms of realization.

Key words: regional integration, regional commercial contracts, free trade area, customs union, international competition, intergovernmental economic union.

Постановка проблеми. Характерною особливістю розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є взаємодія країн – торговельних партнерів у рамках різних регіональних угод. Торговельно-економічні угоди країн на регіональній основі зумовлені тим, що зростаючі обсяги багато номенклатурного виробництва країн стають занадто великими для їх внутрішніх ринків, тому створення широкого єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку та підвищення їх конкурентоспроможності. На території країн, що входять до відповідної регіональної угоди, ліквідуються внутрішні бар'єри для переміщення товарів, здійснюється єдина для всіх країн митна політика, координується податково-бюджетна, грошово-кредитна політика, спільно вирішуються проблеми обслуговування товарних потоків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми регулювання світової торгівлі та регіональної інтеграції являють інтерес для багатьох науковців. Вагомий вклад в питання розвитку регіональних торговельних відносин внесли такі вчені: Авдокушин Е. [1], Гладій І. [2], Гражевська Н. [3], Гринько І. [4], Козак Ю. [5], Жуков Е. [6], Канаєва Т. [6], Передрій О. [7], Поляков В. [8], Семенов К. [9], Філіпенко А. [10], Будкін В. [10], Рогач О. [10], Френклін Р. Рут. [11].

Постановка завдання. З урахуванням того, що національні економіки, незалежно від їх кількісних і якісних параметрів, функціонують в умовах поглиблення процесів регіональної торговельно-економічної співпраці, необхідно більш детально

дослідити сутність цих процесів, визначити передумови появи та етапи їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональні торговельні угоди (РТУ) стали головною домінуючою і, можливо, незворотною тенденцією розвитку багатосторонньої торговельної системи, а сама регіональна економічна інтеграція дедалі частіше розглядається як форма регіональних торговельних угод, які спрямовані на включення різного типу погодження міждержавної координаційної торговельної, фінансової, монетарної політики [2, с. 233].

Поява і розвиток РТУ зумовлені економічними, політичними факторами. Економічні фактори можуть бути двох видів: перший – це ефект «обсягів та конкуренції». Усунення торговельних бар'єрів є свого роду розширенням ринку, коли розрізнені національні ринки інтегруються на регіональному рівні. Це дає можливість фірмам мати вигоду від збільшення обсягів та залучення коштів до інвестиційних проектів, для яких має значення розмір ринку. Усунення бар'єрів сприяє збільшенню конкуренції між фірмами різних країн-партнерів, що в свою чергу змушує їх впроваджувати заходи з підвищення ефективності. Хоча це й є основними джерелами прибутків, не завжди можна досягнути бажаних ефектів, оскільки ефекти залежать від виду ти виконання конкретної угоди; другий – це ефект «торгівлі та дислокації». Преференційне зменшення тарифів у межах регіональної угоди спонукатиме покупців перейти на постачання з країн-членів, у збиток внутрішньому виробництву та імпорту

з країн-нечленів. Уряди втрачатимуть доходи від тарифів, та загальний вплив на національний дохід може бути позитивним або негативним залежно від вартості альтернативних ресурсів постачання та торговельної політики по відношенню до країн-нечленів [2, с. 233].

Зміни у обсягах торгівлі включають зміни у дислокації виробництва між країнами – членами регіональної угоди. Це зумовлене перевагами країн-членів та можливими технологічними трансфертами між країнами. За деяких обставин зміщення дислокації може бути джерелом зрівняння рівня доходів між країнами. Виробництво з високим ступенем застосування робочої сили може бути розташованим у країнах з невисоким рівнем оплати робочої сили, таким чином підіймаючи заробітну платню у цих країнах. За інших обставин передислокація є рушійною силою для дивергенції. Індустрія може тяжити до країн з економічними або природними перевагами, підіймаючи тим самим там доходи порівняно з іншими країнами. Сказане здебільшого стосується регіональних угод типу «Південь-Південь» між економічно слабкими країнами з низьким рівнем доходу. Це може спричинити виникнення напруги, що призведе до неспіху угоди. Регіональні угоди типу «Північ-Південь» схильні до передачі корисних технологій південним країнам, особливо якщо північна країна-член є основним виробником знань [11, с. 235].

Отже, економічні причини участі країн у РТУ пов'язані з намаганням долучитися до більших ринків, залучити додаткові іноземні інвестиції, поглибити структурні зрушення та прискорити економічне зростання. Важливим аргументом є й можливість ефективніше розв'язувати питання, які поки що повільно вирішуються на багатосторонньому рівні в межах СОТ. Усунення торговельних бар'єрів у рамках РТУ за інших однакових умов веде до більш ефективного використання ресурсів.

Багато з аргументів щодо участі у регіональних угодах є політичними. Основними з них є такі: по-перше, безпека. Мають місце відчутні вигоди використання регіональної угоди як бази для підвищення безпеки відносно третіх країн-нечленів та існує декілька реальних випадків, коли таке мало місце. Регіональна угода може стати рушійною силою у питаннях безпеки країни стосовно взаємозв'язків з іншими членами, що було важливим аргументом на етапі становлення Євроінтеграції. Аргументи щодо безпеки виходять із різниці у механізмах її здійснення. Економіки, що охоплені РТУ, можуть зіткнутися із певними конфліктами, виснажливими у грошовому виразі; регулярні політичні контакти зміцнюють довіру та полегшують інші форми транскордонного співробітництва. Водночас регіональна угода може створювати внутрішню напругу в країнах-членах, в більшості випадків викликану економічними причинами, ніж політичними, наприклад у разі нечесного розподілу прибутків. Історія знає приклади, коли це призводило до розпаду економічних союзів та конфліктам; другим видом політичних факторів є переваги торгівлі та надія на те, що з єдністю прийде й міцність. Ймовірність цього сподівання залежить від того, які країни є членами угоди. Можливо ЄС могло б у більшій мірі гарантувати безпеку у проведенні міжнародних переговорів, аніж країни-члени могли б це здійснювати поодиночі. Регіональні угоди між невеликими країнами, що розвиваються, не можуть досягти такої економічної вагомості та політичної сили як ЄС, але країни-

члени таких угод можуть вести переговорні процеси з більшою ефективністю, ніж це було б можливим для окремих країн. Вони з більшою вірогідністю будуть «помічені» та таким чином зможуть досягнути певних результатів у цьому процесі. Все залежатиме від того, наскільки чітко країни-члени спроможні сформулювати спільну позицію з певного питання, ту ціль, яка зазвичай є ілюзією; третій фактор – це так звана «замкненість», що стосується впливу регіональних угод на внутрішню політику. Кроки щодо впровадження реформ завжди супроводжуються очікуванням змін. Регіональна угода забезпечує «механізм здійснення» торговельних та інших заходів політики реформування. Це може бути шлях підвищення витрат і таким чином – політичних змін. Цей аргумент може бути застосовано як для політичних, так і для економічних реформ, та існують приклади, коли РТУ зміцнювали демократію у країнах-членах.

Водночас ефективність регіональних угод як «механізму здійснення» залежить від інтересів та ступеня залучення всіх країн до участі у РТУ, які вона охоплює. Внутрішні політичні тиски та різні прояви лобювання також впливають на форму багатьох регіональних угод та мати превентивний характер щодо можливості бути настільки ефективними, наскільки вони могли б бути у разі відсутності цих явищ [6, с. 392].

Регіональні інтеграційні угоди, які сьогодні існують у світі, перебувають на різних етапах становлення і розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації.

В історичній перспективі глобальні торговельні відносини ніколи не були однорідними й мали певну регіональність протягом багатьох століть. Поступово з розвитком двосторонніх почали активно поширюватися багатосторонні торговельно-економічні відносини в рамках певного регіону. У другій половині XX століття торговельно-економічні відносини між країнами стали глибшими, маючи характер довгострокових, включаючи не тільки традиційно торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, іноземне інвестування, врегулювання питань інтелектуальної власності та регуляторних режимів. Зазначені тенденції стали відображенням зростаючої інтеграції в світовому господарстві. У рамках деяких регіональних інтеграційних угод розвиток процесів регіональної інтеграції став більш результативним порівняно з багатостороннім механізмом регулювання торговельно-економічного співробітництва [3].

Останніми роками спостерігається стрімке поширення регіональних торговельних угод, яке пов'язане не тільки з лібералізацією тарифного регулювання в рамках внутрішньорегіональної торгівлі. У розвитку регіональної інтеграції з'явилися нові характерні особливості. Спершу країни все більше намагаються зробити РТУ головним завданням національної торговельної політики через неспроможність врегулювати торговельні відносини з боку багатостороннього механізму СОТ. По-друге, РТУ стають складнішими та більш комплексними, встановлюючи в багатьох випадках такі регулювальні режими, що виходять за правила багатостороннього механізму. По-третє, укладання регіональних угод між ключовими країнами, що розвиваються, вказує на зміцнення співробітництва типу «Південь – Південь». По-четверте, суттєво зростає кількість транснаціональних РТУ у загальній кількості регіональних угод [8, с. 63].

Експерти Світового банку в розвитку процесів регіоналізму виділяють кілька етапів. Перша хвиля регіоналізму пов'язана з розвитком процесу континентальної інтеграції між країнами Західної Європи в 1950-1960-х роках. Протягом цього періоду відбувалося розширення кількості учасників ГАТТ одночасно зі зниженням тарифів спочатку в рамках раунду Діллона (1960-1961 рр.), а потім і в рамках раунду Кеннеді (1964-1967 рр.). В цілому за ці роки було укладено 7 регіональних торговельних угод, усі з яких мали характер внутрірегіональних. Протягом 1970-1979 рр. кількість уведених в дію РТУ (нотифікованих та ненотифікованих) становила вже 28, 20 з яких уперше стали мати міжрегіональний характер.

Друга хвиля регіоналізму, охопила країни не тільки Європи, а й Північної та Південної Америки, Азії, Африки. Протягом 1980-1999 років в світі було введено в дію 177 регіональних торговельних угод, майже 60% з яких мали міжрегіональний характер. Активну участь у розвитку регіональних та міжрегіональних інтеграційних стали брати країни, що розвиваються.

Фактично нині у світі немає жодної країни, яка б не входила до РТУ, крім Монголії. Якщо у березні 2003 року РТУ не поширювалися лише на чотири митні території – Гонконг, Макао, Тайвань, Монголію, то на сьогоднішній день тільки Монголія не охоплена відповідними угодами [7, с. 226].

Рекордна кількість регіональних торговельних угод була укладена протягом десяти перших років нового століття – 241 РТУ – це трохи більше половини від усієї кількості діючих РТУ, починаючи з 1950 року. Відсоток усіх угод, укладених за цей період, припадають на міжрегіональні інтеграційні ініціативи, в розвитку яких найбільшу активність виявили країни Східної Азії (15 регіональних та 31 міжрегіональна угода), Європи (17 регіональних та 26 міжрегіональних угод), країни Південної Америки (3 регіональні та 28 міжрегіональних угод) [5].

У світовому господарстві спостерігається одночасна участь країн світу в кількох регіональних торговельних угодах, які накладаються одна на одну, не тільки створюючи комплексний і складний механізм взаємодії, а й посилюючи конкуренцію серед кількох торговельних режимів. Сьогодні майже всі члени СОТ є членами щонайменше однієї регіональної угоди (за винятком Монголії). У середньому на кожну країну – члена СОТ припадає 12 преференційних торговельних угод (для порівняння – на початку 1990-х років країна-член СОТ брала участь у середньому в двох регіональних угодах).

Регіональні торговельні угоди стали знаковою особливістю сучасної багатосторонньої торговельної системи, оскільки вони спрямовані на практичне втілення дій урядів країн, спрямованих на лібералізацію та спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні через створення конкретних форм регіональної інтеграції – зон вільної торгівлі та митних союзів. Крім того, сучасні регіональні угоди, окрім процедур, що охоплюють торгівлю товарами, включають положення, які стосуються послуг, інвестицій, технічних бар'єрів, конкуренції тощо. За даними Секретаріату Світової організації торгівлі (СОТ), станом на 12 січня 2012 року було нотифіковано приблизно 511 регіональних торговельних угод у сферах торгівлі товарами та послугами. Єдиною країною-членом СОТ, яка не вступила у жодне регіональне об'єднання, є Монголія.

Для сучасних РТУ характерним є розвиток нових тенденцій. Основною їх формою залишаються угоди

про вільну торгівлю: на них припадає 80% діючих РТУ та 96% з тих, які ще не вступили в силу. Перевага зон вільної торгівлі над митними союзами полягає в тому, що про них простіше домовитися, вони потребують меншої координації зовнішньоекономічної політики, зберігають незалежність країн у формуванні митної політики щодо третіх країн, дають можливість розвести питання членства у межах митних союзів та розвитку простих форм інтеграції. Зони вільної торгівлі сконцентровані на питаннях доступу до стратегічних ринків, тому часто вони не пов'язані безпосередньо з географічною близькістю партнерів, тоді як митні союзи передбачають, у принципі, наявність спільних кордонів [1, с. 325].

Непослідовність правил і процедур у регіональній торгівлі може стати бар'єром не тільки для розвитку торгівлі країн-членів митного союзу з третіми країнами, а й національних економічних політик, безпосередньо пов'язаних із торгівлею, – конкурентної, промислової, енергетичної, сільськогосподарської тощо. Крім того, як показує практика, значна частина існуючих митних союзів не веде до здешевлення імпорту з країн-членів або третіх країн. Більше того, участь у митних союзах разом із країнами з повільними економічними реформами, низькими темпами структурних зрушень може призвести до консервації рівня їх соціально-економічного розвитку. Тому митні союзи часто розглядаються як «друге краще» для країни з порівняно вільною торгівлею; не рекомендуються для країн із перехідною економікою; можуть бути більш привабливими для малих економік та країн, які оточені територією інших [3].

Відносно новою тенденцією є розширення змісту РТУ. Часто тут вирішують питання, що не є предметом домовленостей на багатосторонньому рівні у межах СОТ. Так, нові РТУ містять положення, які регулюють сфери конкуренції, інвестицій, інтелектуальної власності, послуг, захисту довкілля, трудових стандартів. Тому вони виходять за межі класичних угод про вільну торгівлю або митний союз, які раніше описували лише рух товарів [4, с. 11].

Важливою особливістю сучасних РТУ є значне їх збільшення у відносинах між, з одного боку, розвиненими країнами та з іншого – країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються.

Практика останніх 30 років довела незначну ефективність торговельних преференцій з боку розвинених країн для економічного розвитку менш розвинених. Більш того, сама їх наявність може розглядатися як бар'єр на шляху структурних змін у національних економіках останніх. Тому ці групи країн дедалі частіше переходять до реалізації принципу взаємності у торговельних відносинах, поступової заміни преференційного режиму на вільну торгівлю.

Ця тенденція свідчить про те, що існуюча, часто значна, різниця у рівнях соціально-економічного розвитку не є істотною перешкодою на шляху економічної інтеграції. Економіки таких країн можуть доповнювати одна одну хоча б міжгалузевим обміном.

РТУ істотно різняться між собою за місцем і роллю у світовій економіці та торгівлі. Ті з них, що є конкурентними, посилюють свій економічний вплив у світовому господарстві, насамперед за рахунок збільшення місткості своїх внутрішніх ринків, інтенсивної взаємної торгівлі, а також шляхом приєднання нових країн, розвитку міжрегіональних угод. У слабоконкурентних РТУ основна частка

торгівлі припадає на треті країни; їх вплив на світову торгівлю є незначним. Неконкурентні РТУ зменшують частку у світовій торгівлі, припиняють свою діяльність або навіть не починають функціонувати з різних причин. З усіх РТУ, нотифікованих до СОТ, зараз діє лише половина [9, с. 304].

Наслідком диференціації РТУ за конкурентоспроможністю стає поява та розвиток масштабних багатосторонніх регіональних угруповань, які концентрують значну частину світової торгівлі, визначають світовий економічний розвиток, відчутно впливають на формування багатосторонніх правил міжнародної торгівлі у межах СОТ.

Вони розглядаються як основа майбутніх панрегіональних торговельних угод: Європейський Союз (зараз включає приблизно лише половину всіх європейських країн), Американська зона вільної торгівлі (яка об'єднає країни Північної, Центральної та Латинської Америки), Африканський Економічний Союз (передбачає створення економічного та валютного союзу африканських країн до 2028 року), Східноазійське Співтовариство (країни АСЕАН плюс Японія, Республіка Корея та КНР).

Другим наслідком цієї тенденції є перехід до міжрегіональних торговельних угод, які формує, наприклад, ЄС з митними союзами Меркосур, Ради співробітництва країн Перської затоки, країнами АКТ, середземноморськими країнами.

Країнам, які недостатньо конкурентоспроможні та перебувають осторонь інтенсивних міжнародних інтеграційних процесів, загрожує економічна маргіналізація. Їм треба швидше просуватися одночасно шляхом економічного реформування та активної участі у РТУ [10].

Коли ще 30-40 років тому основними центрами світової економіки та торгівлі були найбільш потужні національні економіки (США, ФРН, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада), то зараз основні параметри світогосподарського розвитку дедалі більше формуються під впливом

масштабних РТУ. Ще за 30-40 років вони, можливо, визначатимуться панрегіональними та міжрегіональними масштабними багатосторонніми довгостроковими торговельними угодами.

Висновки з проведеного дослідження. Світова торгівля стала поступово більш відкритою і менш дискримінаційною, регіональні інтеграційні ініціативи все більше поширюються, а це є свідченням того, що протягом останніх десятиліть країни мають інші мотиви, ніж просто отримання вільного доступу на ринок.

На сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі важливою тенденцією є взаємодія країн у рамках певних регіональних угод. На сьогодні таких угод існує дуже багато і з кожним роком їх кількість зростає великими темпами. РТУ істотно різняться між собою за місцем і роллю у світовій економіці та торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдокушин Е. Международные экономические отношения : учебник. – М. : Юристъ, 2001. – 368 с.
2. Гладій І. Регіоналізація світового ринку : монографія. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 544 с.
3. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
4. Гринько І. Внешнеторговые сделки. – Сумы : Реал, 1994. – 464 с.
5. Козак Ю. Міжнародна економіка : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
6. Международные экономические отношения : учебник для вузов / Е. Жуков, Т. Канаева, Л. Литвиненко и др. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 485 с.
7. Передрій О. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. – К. : Знання, 2008. – 264 с.
8. Поляков В. Мировая экономика и международный бизнес : учебник. – М. : КНОРУС, 2005. – 665 с.
9. Семенов К. Международные экономические отношения. – Москва, 2000. – 336 с.
10. Філіпенко А., Будкін В., Рогач О. Світова економіка. – К. : Либідь, 2007. – 637 с.
11. Френклін Р. Рут, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / переклад з англійської. – К. : Основи, 1998. – 743 с.

УДК 338.2:330.341.1-044.227

Златкіна О.Д.

*аспірант факультету міжнародних
економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ КРАЇНИ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОБЧИСЛЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичного питання визначення дефініції «міжнародна науково-технічна спеціалізація». У статті розглянуто методології обчислення науково-технічної спеціалізації країн. Автором проаналізовано особливості українського та західного підходу до визначення та обчислення науково-технічної спеціалізації країни.

Ключові слова: міжнародна спеціалізація, науково-технічна спеціалізація, патентна активність, публікаційна активність, індекс виявлених порівняльних переваг Баласа.

Златкіна Е.Д. НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЫЧИСЛЕНИЕ

Статья посвящена исследованию теоретического вопроса определения дефиниции «международная научно-техническая специализация». В статье рассмотрены методологии вычисления научно-технической специализации стран. Автором проанализированы особенности украинского и западного подхода к определению и вычисления научно-технической специализации страны.

Ключевые слова: международная специализация, научно-техническая специализация, патентная активность, публикационная активность, индекс выявленных сравнительных преимуществ Баласса.

Zlatkina O.D. SCIENCE AND TECHNOLOGY SPECIALISATION AND ITS ESTIMATION

The article investigates the theoretical problem of determination of the definition of the term «international scientific and technical specialization». The article describes the methodology of estimation of scientific and technological specialization of countries. The author analyzes the features of Ukrainian and Western approaches to the definition and estimation of science and technical specialisation of the country.

Key words: international specialization, science and technical specialization, patent activity, publication activity, Balassa index of revealed comparative advantage.

Постановка проблеми. Міжнародна науково-технічна спеціалізація являє собою один із найбільш перспективних напрямів подальшого розвитку країн. Проте науково-теоретичне вивчення науково-технічної спеціалізації у пострадянських та західних економічних школах доволі сильно відрізняється через різні підходи до дослідження науково-технічної спеціалізації. На нашу думку, проблема полягає у необхідності поглибленого вивчення наукової та технічної спеціалізації країн та методів обчислення їхнього ступеню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження склали як класичні, так і найбільш сучасні роботи провідних вітчизняних та закордонних вчених (В. Московкін, С. Семенов, А., Хешматі, С.А. Мохаммед), доклади та дослідження міжнародних організацій тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для української та західної наукової думки є характерними розбіжності у визначенні поняття «міжнародна науково-технічна спеціалізація», шляхи її обчислення.

Постановка завдання. Уточнення понятійно-категоріального апарату щодо визначення міжнародної науково-технічної спеціалізації та методів її обчислення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустріалізовані країни інвестують у науково-дослідницькі і дослідницько-конструкторські роботи та людський ресурс, їх дослідники публікують наукові статті, а індустрія виробляє продукти та послуги. Усе це часто патентується та/або експортується. Але країни різняться значно за своїми виробничими структурами, схемами патентування НДДКР та науковою та технічною продукцією. Кожна країна фокусує зусилля на певному числі технологій та галузей. Великі економіки (як економіка США, Японії або Німеччини) мають тенденцію до прояву економічної та

технологічної активності в усіх галузях, але навіть ці країни мають сильнішу позицію в певних галузях та технологіях, порівняно з іншими галузями. Концентрація зусиль НДДКР у певних регіонах або країнах доволі часто викликана об'єктивними причинами. Абсолютна спеціалізація НДДКР призводить до зменшення подрібнення та дуплікації та до більшої конкурентоспроможності. Ця ідея має певні недоліки, але залишається доволі актуальною, тому часто те, що називається «науково-технічною (НДДКР) спеціалізацією», є концентрацією.

В українській та російській економічній літературі науково-технічна спеціалізація розглядається як форма розподілу між країнами, яка заснована не на зростанні концентрації національного виробництва, а на розвитку і використанні світових досягнень науки та техніки. Проте в англомовній економічній літературі виділяється два значення «науково-технічної спеціалізації», оскільки в теорії та практиці економіки та інновацій термін «науково-технічна спеціалізація» має різні значення, і не має нічого спільного з абсолютною спеціалізацією, і відноситься до відносної спеціалізації [1, с.3]. У базовому значенні це підхід до аналізу сильних та слабких сторін науково-технічного розвитку країни відносно до інших країн світу. Цей підхід був поширений в останніх дослідженнях ERAWATCH (Інформаційна платформа Європейської Комісії з європейський, національних та регіональних досліджень, інформаційних систем та політик), де була розрахована не тільки відносна науково-технічна спеціалізація, але й відносна спеціалізація згідно до урядового асигнування, бізнес витрат на НДДКР та торгівлі [2, с. 5-11].

Розглянемо докладніше концепцію відносної спеціалізації. Концепція (економічної) спеціалізації закладена в теорії торгівлі. Теорія торгівлі припускає, що економіки спеціалізуються згідно до їх відносних переваг та технологічних або факторних надлишків.

У довгостроковому періоді теорія зростання передбачає зменшення спеціалізації згідно із тенденцією конвергенції прибутків через вирівнювання факторної продуктивності. Усі ці теорії розглядають абсолютну спеціалізацію.

Існує декілька варіантів розрахунків рівня міжнародної спеціалізації країни. Більш поширеним в російській та українській економічній літературі є використання коефіцієнту відносної експортної спеціалізації (Квес) і експортну квоту виробництва у галузі, що відносяться до основних показників рівня міжнародної спеціалізації галузі. Квес розраховується за формулою:

$$\text{Квес} = \frac{E_o}{E_c}, \quad (1)$$

де E_o – питома вага товару (сукупність товарів галузі) в експорті країни; E_c – питома вага товару (товарів-аналогів) у світовому експорті [3, с. 42-44]. За допомогою $K_{\text{вес}}$ можна в першому наближенні визначити коло товарів і відповідно галузі, що є міжнародноспеціалізованими для даної країни. Чим вищим (більше 1) співвідношення на користь національної структури експорту за певними товарами чи групою товарів, тим більшою є міжнародна спеціалізація відповідної галузі. І навпаки, чим нижче таке співвідношення (менше 1), тим менше відповідні товари і галузі є міжнародноспеціалізованими. Експортна квота свідчить про те, в якій мірі національна промисловість, окремі її галузі орієнтуються на зовнішні ринки, й одночасно показує ступінь відірваності останніх від національного ринку. Збільшення експортної квоти у виробництві свідчить про інтенсифікацію міжнародних зв'язків промисловості в одному напрямі – до іноземних споживачів і про підвищення конкурентоспроможності міжнародноспеціалізованої продукції. Інший аспект якісної сторони міжнародної спеціалізації виробництва пов'язаний із широтою номенклатури товарів, що поставляються на зовнішні ринки. Швидке розширення номенклатури експорту є а цілому свідченням міжнародної де спеціалізації країни, а скорочення номенклатури робить більш чітким експортний профіль. Проте такий висновок потребує уточнень. Якщо розширення номенклатури експорту відбувається за рахунок міжнародноспеціалізованих виробів і частка останніх у вивозі зростає, то фактично відбувається підвищення рівня міжнародної спеціалізації виробництва. Розширення номенклатури за рахунок неспеціалізованих видів виробів викликає зворотні результати [3, с. 46]. Розрахунок міжнародної науково-технічної спеціалізації за допомогою використання коефіцієнту відносної експортної спеціалізації є можливим лише у тому випадку, якщо обчислюється спеціалізація з виробництва науково-технічної продукції за обсягами її експорту, проте такий підхід не допомагає встановити рівень науково-технічної спеціалізації країни.

Як було зазначено вище, серед західних вчених науково-технічна спеціалізація досліджується як відносна спеціалізація та являє собою підхід до аналізу сильних та слабких сторін науково-технічного розвитку країни, окремо розглядаючи наукову спеціалізацію та технічну спеціалізацію. Тому більшість зхідних вчених та дослідників користуються формулою Баласса або Індексом Баласса «виявлених порівняльних переваг» – RCA (the Balassa index of «revealed Comparative Advantage»), що був впроваджений у 1965 р. Цей індекс дозволяє вимірити відносну експортну продуктивність країни та галузі, яка визначається як частка країни у світовому

експорті продукту, поділену на загальний світовий експорт:

$$RCA_{ij} = (x_{i,j} / \sum X_i) (x_{a,j} / \sum X_a), \quad (2)$$

де RCA_{ij} – коефіцієнт виявлених порівняльних переваг, x_{ij} – експорт продукту j з країни i , X_i – загальний експорт країни i , x_{aj} – загальний експорт продукції j із регіону a , X_a – загальний експорт з регіону a [4]. Згідно до цього індексу країна демонструє порівняльні переваги при торгівлі товаром, значення індексу для якого більше 1. це свідчить про те, що експорт товару є вищим, ніж очікуваний згідно до даних щодо його попиту на нього в загальному обсязі всього регіону. І хоча основа обчислення до сьогодні залишається незмінною, на її основі було створено більш нову варіацію індексу, що відповідає сучасним економічним реаліям.

Перевага цього методу перед попереднім полягає в тому, що його можна використовувати в інноваційній економіці, у тому числі для аналізу частки країни у патентах за класами патентів (для визначення технологічної спеціалізації) та частки публікацій за сферами та країнами (наукова спеціалізація) порівняно із загальною кількістю. Показчик, який був створений аналогічно до RCA називається показником «виявлених патентних/публікаційних переваг» – RPA (revealed patent/publication advantage). Торгівля товарами пов'язана із економічними порівняльними перевагами, проте RCA не є прямим показником економічних порівняльних переваг, оскільки патенти і публікації мають іншу природу за товар, яким торгують. Патенти та публікації поєднують у собі знання. Таким чином RCA відображає зміни у сфері технологічного та наукового знання за певний період часу. Технологічне та наукове знання мають кумулятивну природу, хоча із часом можуть застарівати. Отже, RCA показує не загальний стан наукового або технічного знання, а надбання та втрати у цій сфері. Використання цих показників призводить до так званої «характеристик відносної спеціалізації» або «матриць», які надають інформацію щодо відносної ефективності країни та її порівняльних переваг [1, с. 7]. Так, наприклад, доктор філософії А.Кліткоу та А.Калодіс (член ERAWATCH Network Management Committee) використовують саме такий підхід для у своєму дослідженні, присвяченому схемам технічної та наукової спеціалізації, а також економічній продуктивності у Норвегії, засновуючись на таких показниках, як наукова (R&D) спеціалізація, наукові публікації та економічна спеціалізація [5].

Хоча деякі вважають його недостатньо адекватним та таким, що не дає повної уяви про стан наукової спеціалізації країни. Так, у своєму дослідженні, присвяченому показникам наукової продуктивності, У. Шмох, Т. Шуберт та інші [6] користуються не лише такими «одновимірними» показниками, як кількість публікацій, але й вводять такі показники, як кількість докторів філософії, внесок до інфраструктури наукового співтовариства і т. д. В цілому такий підхід є доволі гнучким, адже дозволяє висвітлювати саме необхідну сторону проблеми, додаючи певні фактори (бібліометричні, соціо-економічні тощо), як зробили у своєму дослідженні І. Гомез, М. Бордонс та інші для того, щоб порівняти наукову та технологічну продуктивність різних регіонів Іспанії [7].

Слід зазначити, що важливим фактором науково-технічної спеціалізації країни є джерела фінансування. В українських та російських економічних школах зазвичай це питання не досліджується, що пов'язано із обмеженістю джерел фінансування

НДДКР на пострадянському просторі, до яких відноситься державне (урядове) фінансування та іноземні інвестиції. У західній економічній літературі зазвичай виділяють декілька головних джерел:

– GERD (gross domestic expenditure on R&D) – частка ВВП, що витрачається на НДДКР;

– BERD (business enterprise expenditure on R&D) – витрати торгівельно-промислових підприємств на НДДКР;

– GvERD (government expenditure on R&D) – витрати уряду на НДДКР;

– HERD (Higher-education expenditure on R&D) – витрати вищих навчальних закладів на НДДКР;

– PNPRD (R&D expenditure in the private non-profit sector) – витрати на НДДКР у приватному некомерційному секторі.

Докладніше схема існування, фінансування та реалізації науково-технічної спеціалізації країни можна побачити на рис. 1, де зображені опори системи НДДКР із акторами та результатами, важливі риси показників спеціалізації (можливі класифікації, критерії та мірила).

Для обчислення відносної спеціалізації за бюджетним асигнуванням та витратами на НДДКР (GBAORD), часткою ВВП, що витрачається на НДДКР (BERD), публікаціями та патентами, використовують методику відносних порівняльних переваг, згідно до формули Баласса:

$$RCA_{ki} = 100 \cdot h \ln \left\{ \left(\frac{A_{ki}}{\sum_i A_{ki}} \right) \left(\frac{\sum_k A_{ki}}{\sum_k A_{ki}} \right) \right\} \quad (3)$$

де A_{ki} – це кількість (інвестицій, публікацій, патентів тощо) країни « k » у сфері « i », при чому ця сфера визначається соціально-економічними параметрами, секторами діяльності, галузями науки або класами патентів, відповідно [1, с. 5-6]. Логарифмічна трансформація концентрує дані навколо нуля, а логарифмічний тангенс, помножений на 100 обмежує значення показника RCA у діапазоні від -100 до +100. Позитивне значення для сфери « i » вказує на те, що ця сфера має більше значення для країни, ніж для всієї світової економіки. Негативне значення свідчить про те, що спеціалізація країни A нижче середнього значення. Якщо значення показника A знаходиться близько 0, при цьому неважливо чи є це значення додатним чи від'ємним, то спеціалізація позначається як «середня світова».

Проте така система обчислення рівню спеціалізації має і певні недоліки, які ми розглянемо докладніше на прикладі арабського регіону, який має доволі малу частку зареєстрованих патентів, що пов'язують із низьким рівнем освіти [8, с. 26]. Проте деякі вчені підкреслюють значну частку наукових публікацій цього регіону, що, на їх думку, свідчить про «інституціональні недоліки наукових систем арабських країн», коли патентування винаходу є дещо складнішим порівняно із публікацією наукової статті [9].

Висновки з проведеного дослідження. Міжнародна науково-технічна спеціалізація являє собою відносну спеціалізацію, в теоретичному аспекті це форма розподілу між країнами, яка заснована не на зростанні концентрації національного виробництва, а на розвитку і використанні світових досягнень науки та техніки, а в практичному є підходом до аналізу сильних та слабких сторін науково-технічного розвитку країни відносно до інших країн світу. Тому

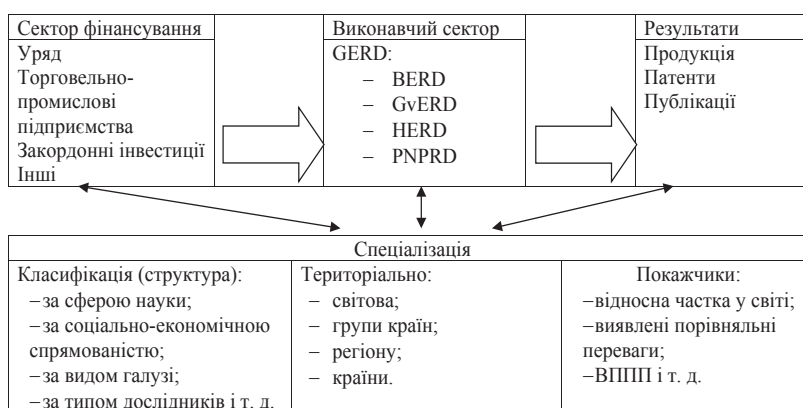


Рис. 1. Концептуалізація науково-технічної спеціалізації [1, с. 5]

стандартна формула для обчислення ступеню спеціалізації країни не є повністю адекватною для використання у випадку обчислення науково-технічної спеціалізації країни. Проте показник «виявлених патентних/публікаційних переваг» (RPA), заснований на Індексі Баласса «виявлених порівняльних переваг» (RCA) дозволяє аналізувати частки країни у патентах за класами патентів (для визначення технологічної спеціалізації) та частки публікацій за сферами та країнами (для визначення наукової спеціалізації) порівняно із загальною кількістю, а також впроваджувати власні показники для отримання додаткової інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bruno N. International Science & Technology Specialisation: Where does Europe stand? [Електронний ресурс] / Nelly Bruno, Dr Viola Peter // Technopolis Group, European Commission, European Union. – 2010. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/international_science_and_technology_specialisation.pdf Назва з екрану.
2. Country specialization report. Country: Norway [Електронний ресурс] // Erawatch. – Режим доступу : http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/migration_files/2181-CR-NO-06.pdf Назва з екрану.
3. Семенов Г.А. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реальності і проблеми: Навчальний посібник / Г.А. Семенов, М.О. Панкова – Видання друге, перероблене і доповнене. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
4. Conconi P. Balassa index of revealed comparative advantage. [Електронний ресурс] / Paola Conconi// European Center for Advanced Research in Economics and Statistics – 2008 – Режим доступу : <http://www.ecare.org/ecare/personal/conconi/web/rca.pdf> Назва з екрану.
5. Klitkou A. Scientific versus economic specialisation of business R&D – the case of Norway [Електронний ресурс] / Antje Klitkou, Aris Kaloudis// Oxford journals, Research evaluation – 2007, 16(4) – Режим доступу : <http://rev.oxfordjournals.org/content/16/4/283.abstract?sid=ff34a7bc-c953-45ac-b5db-f610dac725ea> Назва з екрану.
6. Schmoch U. How to use indicators to measure scientific performance: a balanced approach [Електронний ресурс] / Ulrich Schmoch, Torben Schubert, Dorothea Jansen, Richard Heidler and Regina von Götz// Oxford journals, Research evaluation – 2014, 23 (2) – Режим доступу : <http://rev.oxfordjournals.org/content/23/2.abstract?sid=ff34a7bc-c953-45ac-b5db-f610dac725ea> Назва з екрану.
7. Gómez I. Regionalisation of science and technology data in Spain [Електронний ресурс] / Isabel Gómez, María Bordons, Fernanda Morillo and María Teresa Fernández // Oxford journals, Research evaluation – 2014, 23 (2) – Режим доступу : <http://rev.oxfordjournals.org/content/23/2/137.abstract?sid=ea964da8-8e2b-41cf-87eb-a04d84600d3f> Назва з екрану.
8. Heshmati A. Recent trends in economic development of MENA region [Електронний ресурс] / Almas Heshmati, Sozy A.

Mohammed // Handbook of Regional Economics, Nova Science Publishers – 2009 – Режим доступу : <http://kurdishcongress.org/data/upimages/subfolders/PDF/Economics%20Heshmati-Mohammed%20Economic%20development%20of%20MENA%20region.pdf> Назва з екрану.

9. Московин В.Н. Научно-технический потенциал стран Среднего Востока и Северной Африки: межстрановые сравнения и меры по ускорению инновационного развития // В.Н. Московин, Бриги Юсеф / Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Сер. Економіка науки. – Х., 2004. – Том 7. № 2. – С. 21-30.

УДК 330.322

Иванкова Д.Р.

*аспирант кафедры «Международная экономика»
Донецкого национального университета*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена рассмотрению термина «институционализм», его истоков и взглядов ученых на данное понятие. Особое внимание уделяется процессу регулирования международной инвестиционной деятельности. Определяются основные международные инвестиционные институты и субъекты данного процесса.

Ключевые слова: институционализм, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный институт, инвестор, регулирование международной инвестиционной деятельности.

Иванкова Д.Р. МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена розгляду терміна «інституціоналізм», його витоків і поглядів вчених на дане поняття. Особлива увага приділяється процесу регулювання міжнародної інвестиційної діяльності. Визначаються основні міжнародні інвестиційні інститути та суб'єкти даного процесу.

Ключові слова: інституціоналізм, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний інститут, інвестор, регулювання міжнародної інвестиційної діяльності.

Ivankova D.R. INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITIES: INSTITUTIONAL ASPECTS

The article discusses the term institutionalism, its origins and views of scientists on this concept. Particular attention is given to the process of regulation of international investment. Identifies the major international investment institutions and stakeholders in the process.

Key words: institutionalism, investment, investment activity, wholesaler, the investor, the regulation of international investment.

Постановка проблемы. Процесс перехода экономики свободной конкуренции в монополистическую стадию ещё в начале XX века затронул проблему поиск различных вариантов государственного контроля над экономикой, усиления экономической роли государства, что в свою очередь повлияло на возникновение институционализма. В качестве предмета своего анализа он выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития. Одной из проблем является регулирование процессов международной инвестиционной деятельности, которая является важной составляющей эффективного функционирования экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Работы таких ученых, как Т.Б. Веблен, У.К. Митчелл, Джон Р. Коммонс, посвящены введению в экономику понятия «институты». Р. Коуз и Д. Норт рассматривали в своих работах неинституционализм. Отдельные аспекты международного регулирования инвестиционных отношений исследовали такие учёные, как А.Г. Богатырёв, А.В. Воропаев, Н.Г. Дорошина, И.И. Дюмулен, Г.К. Дмитриева, М.С. Евтеева, А.С. Баскин, Л.Л. Игонин.

Постановка задачи. На основе изложенного материала можно определить основные задачи данной работы: исследовать понятие «институционализм» и истоки его возникновения, рассмотреть теорию Дугласа Норта как родоначальника «неоинституционализма», проанализировать уровни и формы регулирования международной инвестиционной деятельности, инвестиционные институты.

Изложение основного материала исследования. Институционализм является одним из направлений в экономической науке, исследующим политическую организацию общества, а именно такие институты, как право, мораль, государство, обычаи, нравы и т. д.

Неоклассическая теория анализирует рынок совершенной конкуренции. Такого рынка в действительности никогда не существовало. Он изучает равновесную экономику, тогда как в действительности равновесие (статика) – это лишь момент экономической динамики, экономического развития. Экономическая динамика предполагает неравновесную экономику. Без равновесия нет эффективности, без неравновесия нет экономического роста.

На базе критики неоклассицизма возник институционализм. Институционализм зародился в Соединенных Штатах, но корнями своими уходит в сложившиеся в прошлом веке в Германии новую историческую и социальную школы. Объект исследования институционалистов – институты: право, мораль, государство, обычаи, нравы и т. д. Основатель направления Т. Веблен выступил с критикой негативных сторон капитализма (паразитизм и расточительство в потреблении, стремление к монополизму), предсказал менеджериальную революцию (возвышение роли управляющих), повышение роли науки в развитии общества. Дж. Коммонс решающую роль отводил правовому регулированию экономических отношений, вместе с У. Митчеллом стоял у истоков системы социального страхования США. Последний внес огромный вклад в соединение экономической теории со статистикой и математикой, первым за-

нялся эмпирическим анализом и прогнозированием экономических циклов. Институционалисты внесли большой вклад в изучение структуры рынка, его моделей, в анализ социальных процессов, в обоснование курса на социальное партнерство. Институциональный анализ позволил разработать теорию стадий экономического роста (У. Ростоу и др.), где в основу периодизации общественного прогресса положено развитие производительных сил, а не смена отношений собственности, как в учении об общественно-экономических формациях. В конечном итоге были выделены три крупные стадии в развитии человеческого общества: доиндустриальное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное общество, в котором производство превращается в технологическое приложение науки.[1].

В конце 1980-х–начале 1990-х годов американский ученый Дуглас Норт, ставший впоследствии лауреатом Нобелевской премии по экономике, опубликовал целую серию работ, имеющих непосредственное отношение к обоснованию роли и принципов функционирования организаций. По мнению Норты, рынок – это сложное и неоднозначное явление. Он представляет собой структуру, охватывающую различные институты: законы, правила игры и, что наиболее важно, определенные кодексы поведения, типы отношений и связей. Институты, согласно Д. Норт, – это набор правил, процедура соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации дохода. Институты – это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру общества и экономики. Институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями, когда первые определяют «правила игры», а вторые являются «игроками». Новые институты, согласно Д. Норт, появляются, когда общество усматривает возможность получения дохода, который не может быть получен в условиях сложившейся институциональной системы. Иными словами, если производственные факторы предоставляют возможность увеличения дохода, а институциональные этому препятствуют, то велики шансы возникновения новых институтов.

Д. Норт показал, что организационные факторы играют более важную роль, чем технические, поскольку ведут к изменению институтов, которые, в свою очередь, оказывают существенное влияние на развитие экономики. Технические изменения и другие считающиеся важными факторы экономического развития рассматриваются Д. Нортом как недостаточные: являясь составляющей процесса роста, сами по себе они не могут его объяснить. Ключом к экономическому росту является эффективная организация экономики. В своих работах Д. Норт ставит фундаментальный вопрос: почему некоторые страны богаты, а другие – бедны. И отвечает: «Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности. Используя технику, они определяют стоимость операций и преобразований и, следовательно, рентабельность и обоснованность экономической активности» [2].

Международная инвестиционная деятельность, играя ключевую роль в системе современных миро-

хозяйственных связей и имея значительный потенциал влияния (как положительного, так и отрицательного) на экономическое развитие, должна быть регулируемой на национальном, международном и наднациональном уровнях. Такое регулирование может осуществляться посредством совокупности специальных правовых, административных, экономических и социально-психологических методов, и некоторых инструментов стимулирования и ограничения (рис. 1).



Рис. 1. Схема регулирования инвестиционной деятельности

Правовые методы реализуются через систему гражданского и процессуального права.

Административные методы юридически определяют хозяйственную субъектность, регламентирующих вопросы собственности, процедуры разрешения споров в судебном порядке. Экономические методы реализуются через систему дотаций, кредитов, осуществление фискальной политики. Социально-психологические методы ориентированы на формирование и развитие той или иной идеологии, воспитание соответствующего типа менталитета граждан и общества в целом посредством организационно оформленных институтов.

Между методами регулирования международной инвестиционной деятельности является очевидная взаимосвязь. Все они так или иначе оформлены в конкретных нормативно-правовых документах. Их эффективность зависит от длительности существования соответствующей нормативно-правовой базы, от совершенства правовых методов регулирования.

Анализ различных систем регулирования международной инвестиционной деятельности показывает, что формируются они двумя путями: через принятие единого акта, регулирующего допуск иностранного капитала в экономику страны; через разработку тех или иных правовых актов, регулирующих различные аспекты иностранной инвестиционной и предпринимательской деятельности [3].

Инвестиционные институты представлены хозяйствующими субъектами (или физическими лицами), которые осуществляют деятельность на рынке ценных бумаг как исключительную, т. е. не допускается ее совмещение с другими видами деятельности. К инвестиционным институтам относят определенные виды специальных финансово-кредитных институтов (инвестиционные банки первого вида, инвестиционные компании и фонды), а также фондовые биржи, инвестиционные брокеры, дилеры, консультантов и др. [4].

Многостороннее регулирование международных инвестиционных процессов, связанных с иностранным частным инвестированием, получило закрепление во многих документах ООН и других международных организаций. В декабре 1974 г. была принята Хартия экономических прав и обязанностей государств. В соответствии с ней каждое государство вправе свободно распоряжаться своими ресурсами,

контролировать и регулировать иностранные инвестиции в своих интересах.

В марте 1965 г. в Вашингтоне была подписана Конвенция о разрешении инвестиционных споров. Цель Конвенции – создание специального международно-правового института по разрешению инвестиционных споров между государствами и частными лицами других государств.

Кроме того, важнейшим источником системы регулирования международных инвестиционных процессов, являются договоры и соглашения об иностранных инвестициях, соглашения об избежании двойного налогообложения. Ими охватывается около 87% мировых ПИИ.

Важную роль в регулировании процесса международной инвестиционной деятельности играют ряд международных организаций, которые успешно уже функционируют на протяжении длительного времени. Существует ряд международных инвестиционных институтов (рис. 2).



Рис. 2. Международные инвестиционные институты

Инвестиционные приоритеты Всемирного банка в отраслевом отношении: промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение. 90% займов предусматривают оказание технической помощи, которая включается в категорию инженерно-конструкторских услуг, в том числе анализ технической осуществимости проекта и непосредственно проектировка. Также оказывается административно-организационная помощь, предусматривающая оценку принятой инвестиционной политики, оценку организационных структур, содействие в руководстве проектом, техническую подготовку специалистов.

В настоящее время основной целью Международного банка реконструкции и развития (МБРР) является помощь государствам-заемщикам в снижении уровня бедности и повышении уровня жизни посредством стимулирования устойчивого развития и инвестиций в население. Средства банка предоставляются сугубо на нужды, оговоренные в договоре, после тщательной проверки проекта под государственные гарантии.

Деятельность Международной ассоциации развития (МАР) схожа с деятельностью МБРР, но она предоставляет кредиты на высокольготных условиях. Фонды этой организации формируются за счет взносов стран-членов, а также за счет отчислений от прибыли МБРР.

Международная финансовая корпорация (МФК) помимо собственных средств (взносы членов) имеет возможность привлекать ресурсы международных банков, которые кредитуют проекты по линии МФК по относительно низким ставкам (7-8%).

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) было основано для предоставления

иностранному инвесторам, осуществляющим инвестиции в развивающиеся государства-члены МАГИ, гарантий от убытков, связанных с некоммерческими, или политическими, рисками. Агентство также оказывает услуги в целях содействия в привлечении инвестиций.

Единственной нефинансовой организацией Группы Всемирного Банка является Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Его задача состоит в урегулировании споров посредством примирения или арбитража в соответствии с Конвенцией по урегулированию споров между государствами и подданными других государств.

В свою очередь, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) имеет два департамента: Деловой банк и Банк развития. Деловой банк финансирует проекты частных и приватизированных предприятий. Банк развития финансирует проекты содержания и развития рыночной инфраструктуры в государствах Центральной и восточной Европы, СНГ. Спектр услуг банка включает финансирование программ и проектов содействия акционированию предприятий. Около 60% финансовых средств направляется на развитие частного сектора. Объем выделенных средств на финансирование, как правило, не превышает 35% стоимости инвестиционного проекта.

Получение финансовой поддержки от вышеперечисленных инвесторов предполагает обширные исследования условий и результатов осуществления проектов. Эти исследования сводятся к анализу экономической, технической, организационной, социальной, экологической, финансовой и иных составляющих аспектов реализации проекта.

Экономический анализ призван определить способности данного проекта к достижению целей, стоящих перед национальной экономикой: есть ли другие пути их достижения с более низкими затратами и таким же результатом. Экономическая эффективность проекта оценивается применительно к конкретной цели по его результату. Анализ технических аспектов предполагает изучение проектно-сметной документации и графика выполнения этапов работ, то есть соответствуют ли они масштабам проекта и срокам его реализации. Анализ организационный аспектов предусматривает оценку компетентности управленческого персонала и соответствия организационной структуры задачам реализации проекта. При анализе социальных аспектов оценивают, в какой степени проект учитывает социально-культурные, демографические и другие особенности.

Экологическая оценка проводится с целью определения возможного влияния проекта на природный комплекс и изменение окружающей среды, при этом важным является экологическая оптимизация проекта. Как правило, требуется количественная оценка затрат (единовременных и текущих), которые необходимы для достижения заданных государственных нормативов.

Финансовый анализ проводится на основе изучения представленного финансового отчета (прогнозного) и отчета о прибылях и убытках. Конечная цель – оценка эффективности и рентабельности проекта и вероятности его осуществления в установленные сроки [5].

Рассматривая глобальные потоки прямых иностранных инвестиций, можно отметить, что они выросли на 11% и по итогам 2013 года составили 1,46 трлн. долл. Таким образом, приток ПИИ почти достиг докризисных уровней и оказался выше, чем ожидался по прогнозам еще полгода назад (рис. 3).

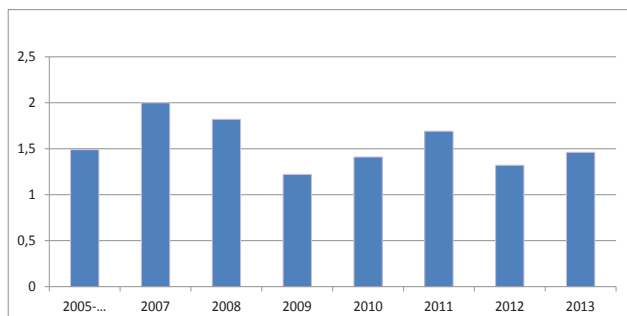


Рис. 3. Глобальний приток ПИИ 2005–2013 гг., трлн. дол. [6]

Второй год подряд большая часть мирового потока ПИИ достается развивающимся странам, а доля развитых находится на исторически низких уровнях. В этом году в развивающиеся страны пришло \$759 млрд. (52%) ПИИ, в развитые – \$576 млрд, в страны с переходной экономикой – \$126 млрд. При этом, в 2013 году прирост ПИИ отмечают во всех трех группах стран.

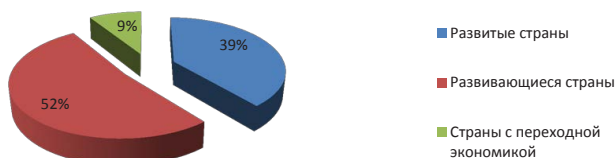


Рис. 4. Распределение притоков ПИИ между группами стран

Таблица 1
ПИИ в основные регионы в 2011-2013 гг., млрд. дол.

Регион	2011	2012	2013	Изменения 2012/2013
Мир	1691	1317	1461	11
Развитые страны	866	516	576	12
Европа	521	236	296	25
Северная Америка	267	211	223	6
Развивающиеся страны	729	715	759	6
Африка	46	53	56	7
Латинская Америка и Карибы	242	250	294	18
Азия	439	409	406	-1
Страны с переходной экономикой	96	87	126	45

Как видно из таблицы, прирост в развитые страны составил 12%, но внутри этой группы картина неоднозначная. С одной стороны на \$100 млрд. суммарно выросли поступления в такие страны, как Бельгия, Ирландия, Нидерланды и Люксембург, которые в прошлом году сократились на \$169 млрд. Также почти в 5 раз вырос приток ПИИ в Германию (до \$32 млрд), на 37% в Испанию (до \$37 млрд), на 61% в Японию. Но с другой стороны, притоки ПИИ в США, Австралию, Норвегию, Францию и еще 14 стран Евросоюза ощутимо снизились. Шестипроцентный прирост ПИИ в Северной Америке обеспечили поступления прямых инвестиций в Канаду (+46% до \$64 млрд).

В группе развивающихся стран тоже нет единой динамики. Второй год подряд наращивают ПИИ страны Африки и Латинской Америки, в Азии же объем поступлений сохраняется примерно на одном уровне и этот регион остается крупнейшим получателем

лем ПИИ в мире. Китай продолжает сокращать свое отставание от США и по итогам 2013 года приток ПИИ составил \$127 млрд. против \$159 млрд. соответственно. Единственный регион в Азии, который понес потери – Ближний Восток. Политическая нестабильность в некоторых странах вынуждает инвесторов уходить и из относительно благополучных Турции и Саудовской Аравии, что привело к сокращению притоков ПИИ на 15% (до \$11 млрд) и 19% (до \$9,9 млрд) соответственно. В целом объем ПИИ в страны Ближнего Востока сократились по итогам 2013 года на 18% и составили \$38 млрд.

В странах Латинской Америки прирост объемов прямых иностранных инвестиций отмечается четвертый год подряд. Приток ПИИ вырос на 18% и составил \$294 млрд. И если в предыдущие годы отмечался интерес инвесторов к странам Южной Америки, то в 2013 году он сместился на государства Центральной Америки и Карибского бассейна, где основными получателями инвестиций стали Мексика и Британские Виргинские Острова. Приток ПИИ в мексиканскую экономику во многом обеспечили поступления от сделки между крупнейшей в мире пивоварней AB InBev и мексиканской Grupo Modelo, сумма которой составила \$18 млрд. Рост ПИИ на 38% Британским Виргинским Островам обеспечила покупка Роснефтью ТНК-ВР, которая принадлежала компании, зарегистрированной на этих островах.

Снижение объемов ПИИ в страны Южной Америки объясняется падением цен на сырьевые товары, которые в течение трех лет поддерживали рост поступлений в регион.

Поступления ПИИ в африканские страны выросли на 7% – до \$56 млрд, но основными получателями здесь стали две страны: ЮАР и Мозамбик. На которые суммарно пришлось \$17 млрд. прямых иностранных инвестиций. Уже не первый год отмечается уход инвесторов из Нигерии, на низких уровнях поступления инвестиций и в Анголу, хотя всего несколько лет назад эти страны были основными получателями ПИИ в Африке. Нестабильность в Египте и других странах Северной Африки вынудили инвесторов покинуть этот регион. В странах с переходной экономикой, к которым ЮНКТАД относит все государства СНГ и Юго-Восточной Европы, небывалый всплеск инвестиционной активности – +45% по итогам года и в сумме объем ПИИ достиг \$126 млрд. Основным получателем в этом регионе – Россия, которая по итогам 2013 года стала третьей страной в мире – получателем ПИИ (+83% до \$94 млрд).

Выводы из проведенного исследования. Из указанного выше можно сделать выводы, что институционализм является направлением социально-экономических исследований, которое рассматривает политическую организацию общества как комплекс различных объединений граждан – институтов. Основной предпосылкой возникновения институционализма была критика неоклассицизма, который, по мнению критиков, изжил себя. Веблен выступал основателем такого направления, как институционализм. Многие экономисты, ученые исследовали данное направление, на его базе было разработано множество теорий и учений. Особое внимание институционализму уделял американский ученый Дуглас Норт, который разработал теорию новой институциональной экономики. Он выделял значительную и главную роль институциональных структур в развитии экономических процессов страны. На основе значимости институционализма в экономике были рассмотрены формы, уровни и методы регулирования

такої економічески необхідної сфери, як міжнародна інвестиційна діяльність. Виділяють наднаціональний, міжнародний і національний форми регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, також існують правові, адміністративні, економічні і соціально-психологічні методи регулювання. Розглядається діяльність інвестиційних інститутів, які представляють собою види спеціальних фінансово-кредитних інститутів (інвестиційні банки першого виду, інвестиційні компанії і фонди), а також фондові біржі, інвестиційні брокери, дилери, консультанти і др. В регулюванні міжнародної інвестиційної діяльності більшу роль грають міжнародні інвестиційні інститути, міжнародні угоди, організації. Неоднозначна ситуація склалася за останні роки в русі глобальних потоків ПІІ. С однієї сторони, приток ПІІ в 2013 році досяг докризового рівня, з іншої – відслідковується вже другий рік тенденція потоку ПІІ в країни, що розвиваються, в той час, як в розвинені країни потоки ПІІ становлять на 13% нижче. Сумарно зросло надходження в Бельгію, Ірландію, Нідерланди, але при

цьому помітно знизився ПІІ в США, Австралію, Норвегію. Також не існує єдиної динаміки в розвиваючихся країнах. Четвертий рік поспіль відзначається зростанням обсягів прямих іноземних інвестицій в країнах Латинської Америки, а в країнах Південної Америки відслідковується спад. Таким чином, в 2014 році ми можемо очікувати зростання глобального притоку ПІІ, але всім коренним чином буде залежати від відновлення світової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Основи економічної теорії. Курс лекцій. Під редакцією Баскіна А.С., Боткіна О.І., Ішманової М.С. – Іжевськ: Видавничий дім «Удмуртський університет», 2000.
2. Мільнер Б.З. Теорія організації: навч. посіб. [Для вузів по екон. спец.] / Б.З. Мільнер. – 2-е изд., перераб. і доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 477 с.
3. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Ігоніна Л.Л. Інвестиції // Л.Л. Ігоніна – М.: Економіст, 2005. – 478 с.
5. Global Investment Trends Monitor №15 – UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d1_en.pdf.

УДК 339.371.5

Кавун О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри торговельного підприємництва

Київського національного торговельно-економічного університету

РИНКИ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ КРАЇН СВІТУ: СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду сучасних тенденцій розвитку Інтернет-торгівлі країн світу. Проаналізовано структурні характеристики ринків різних країн світу відповідно до Індексу глобальної роздрібно-Інтернет-торгівлі. Досліджено особливості прояву поведінки онлайн-покупців. Визначено перспективи подальшого розвитку ринків Інтернет-торгівлі країн світу.

Ключові слова: мережа Інтернет, ринок Інтернет-торгівлі, Інтернет-магазин, онлайн-продаж, Інтернет-користувач, онлайн-покупець.

Кавун О.А. РЫНКИ ИНТЕРНЕТ-ТОВАРОВ СТРАН МИРА: СТРУКТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению современных тенденций развития Интернет-торговли стран мира. Проанализированы структурные характеристики рынков разных стран мира в соответствии с Индексом глобальной розничной Интернет-торговли. Исследованы особенности проявления поведения онлайн-покупателей. Определены перспективы дальнейшего развития рынков Интернет-торговли стран мира.

Ключевые слова: сеть Интернет, рынок Интернет-торговли, Интернет-магазин, онлайн-продажа, Интернет-пользователь, онлайн-покупатель.

Kavun O.A. STRUCTURAL CHARACTERISTICS AND TRENDS OF ONLINE RETAIL WORLD MARKETS DEVELOPMENT

The article is devoted to the current trends of online retail of the world. The structural characteristics of the different countries markets according to the Global Retail E-Commerce Index are analyzed. The features of online shoppers behavior are investigated. The prospects of further development of the online retail world markets are determined.

Key words: network of Internet, online retail market, shop online, online sales, online customer, online buyer.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування роздрібно-торгівлі країн світу характеризується високим рівнем невизначеності умов зовнішнього середовища та супроводжується динамічними кардинальними структурними змінами, обумовленими створенням та поширенням мережі Інтернет, впровадженням прогресивних інформаційних технологій. Наслідком їх прояву став активний розвиток Інтернет-торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності і характерних особливостей розви-

тку електронної комерції та Інтернет-торгівлі у сучасних умовах у своїх працях приділяли увагу іноземні автори, такі як Г. Дункан, В. Звасс, Д. Козьє, А. Саммер, Л. Стюарт, В. Тріз, а також вітчизняні науковці, зокрема В.В. Апопій, Т.Г. Затонацька, А.О. Кантарович, Р.М. Лавренюк, М.В. Макарова, І.П. Міщук, Н.С. Меджибовська, В.Л. Плєскач, В.О. Соколов, Н.М. Тягунова, В.В. Царев, О.М. Юдін та інші.

Постановка завдання. Разом з тим на окрему увагу заслуговує визначення структурних характеристик і тенденцій розвитку ринку Інтернет-торгівлі

різних країн світу, а також вивчення впливу особливостей поведінки споживачів на його специфіку, що і обумовило постановку завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними компанії Euromonitor, роздрібний товарооборот світу у 2012 р. становив 14,587 трлн. дол., що на 2% більше, порівняно з 2011 р. (у співставних цінах).

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі світу у 2012 р. становив 579,9 млрд. дол., збільшившись в 1,99 рази, порівняно з 2007 р., та на 17,7%, порівняно з 2011 р. (у співставних цінах). В результаті середній розмір покупки через мережу Інтернет у розрахунок на одного споживача у 2012 р. складав 83 дол.

За результатами дослідження, проведеного Euromonitor у 2012 р. у 142 країнах світу, найбільший ринок Інтернет-торгівлі, обсяг якого оцінено у 187 млрд. дол., представлено у США. Це становить майже 30% загального обсягу продажу товарів через мережу Інтернет у світі [1].

Другу позицію у рейтингу двадцяти найбільших ринків Інтернет-торгівлі світу у 2012 р. займав Китай, третю – Великобританія (табл.1). За даними табл. 1, у рейтингу переважали європейські країни (13 позицій), на Західну Європу припадало 28,8% від загального обсягу ринку, Азійсько-Тихоокеанський регіон – 28,4%.

Розмір ринку Інтернет-торгівлі є важливим показником його розвитку, але також слід враховувати динаміку щорічних темпів приросту.

Таблиця 1

Обсяги ринків Інтернет-торгівлі країн світу у 2012 р. [1]

№	Країна	Обсяг ринку у 2012 р., млрд. дол.
1	США	186,942
2	Китай	75,322
3	Великобританія	54,737
4	Японія	54,640
5	Німеччина	32,021
6	Франція	29,705
7	Південна Корея	26,137
8	Бразилія	13,089
9	Росія	12,250
10	Канада	5,994
11	Нідерланди	5,752
12	Італія	5,725
13	Австралія	5,153
14	Фінляндія	4,886
15	Польща	4,864
16	Норвегія	4,591
17	Швеція	4,518
18	Швейцарія	4,235
19	Данія	3,820
20	Туреччина	3,765

Найбільший темп зростання протягом 2007-2012 рр. продемонстрував ринок Китаю з показником 101%. У рейтингу 20 країн світу за даним показником переважають країни, що розвиваються (табл. 2).

Незважаючи на загальну спільну рису – достатньо інтенсивний розвиток протягом останніх років, ринки Інтернет-торгівлі країн світу є неоднорідними за своїми характеристиками щодо обсягу та структури, а також особливостей прояву поведінки споживачів, їх смаків та переваг.

Таблиця 2
Темп приросту онлайн-продажу у країнах світу за 2007-2012 рр., % [1]

№	Країна	Темп приросту, %
1	Китай	101
2	Македонія	73
3	Сипет	69,1
4	Мексика	43,2
5	Колумбія	41,9
6	Індонезія	40
7	Боснія та Герцеговина	38,5
8	Туреччина	32,8
9	Аргентина	31,8
10	Нова Зеландія	29
11	Еквадор	28,4
12	Мальдіви	27,2
13	Шрі-Ланка	26,8
14	Сурінам	26,7
15	Беларусь	26,6
16	Індія	25,7
17	Грузія	25,5
18	Угорщина	25,3
19	Азербайджан	24,9
20	Албанія	24,6

Дослідження показало, що споживачі як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, проводять ретельну роботу перш ніж придбати товар онлайн, зокрема вивчають особливості товарів, порівнюють ціни на аналоги, з'ясовують, які умови придбання пропонує роздрібний торговець та який характер має його політика щодо повернення товарів.

Основним джерелом інформації виступають веб-сайти, соціальні мережі та блоги. Так, 50% споживачів у Франції вивчають товари у магазинах перш, ніж придбати їх у мережі Інтернет, близько 75% споживачів у Бразилії спілкуються у соціальних мережах перед важливими покупками [2].

Значний відсоток споживачів довіряє спеціальним веб-сайтам (CSEs – так званим «інструментам порівняння покупок»), які збирають інформацію від роздрібних торговців та агрегують на окремій сторінці результати. Таким чином, складається рейтинг продавців, які пропонують найкращі товарні пропозиції. Прикладом таких CSEs-сайтів у США є Google Shopping, Nextag, PriceGrabber, Франції – Cdiscount, Бразилії – Buscape [2].

На сучасному етапі розвитку ринку Інтернет-торгівлі зростає роль мобільних телефонів (смартфонів) у здійсненні покупок.

Дослідження показало, що дев'ять з десяти власників мобільних телефонів у Бразилії та більше 50% у Великобританії використовують мобільні пристрої для вивчення пропозицій роздрібних торговців [2].

Протягом останніх років спостерігається поступове перетворення сайтів роздрібних торговців на товарні енциклопедії з детальним описом товарних позицій, відгуками (оглядами). Наприклад, веб-сайт онлайн роздрібною торговця одягом Net-a-Porter є інтерактивним, він демонструє чисельні моделі, специфіку підбору потрібного розміру з урахуванням дизайну [2]. Редактори враховують усі особливо важливі думки відвідувачів сайту, відслідковують модні тренди і пропонують різні варіанти поєднання одягу. Споживачі також можуть отримати консультацію у радників зі сфери моди та пораду щодо формування гардеробу.

Для контакту зі споживачами роздрібні торговці використовують соціальні мережі, але у різних напрямках. Наприклад, багато китайських роздрібних торговців заохочують споживачів писати відгуки після придбання товарів, розуміючи, що це впливає на онлайн-продаж, а позитивні відгуки можуть забезпечити збільшення обсягу реалізації товарів та послуг.

Результати щорічного опитування більше ніж 11 000 покупців в 11 країнах світу на чотирьох континентах, проведеного у 2012 р. компанією PwC, показали певні відмінності у поведінці онлайн-покупців. Зокрема, якщо у Китаї 70% респондентів робили покупки онлайн принаймні один раз на тиждень, то у США та Великобританії цей показник становив 40%, Нідерландах, Франції та Швейцарії – близько 20% [3].

Споживачі мають різні смаки та переваги щодо електроніки та одягу, в той же час ці дві категорії домінують в обсягах онлайн-продажу в усіх країнах світу (табл. 3).

Як відомо, одяг та взуття належать до специфічних товарних категорій, придбання яких в Інтернет-магазинах має високий ступінь ризику у підборі необхідного розміру. На розвинених ринках, таких як Японія та Німеччина, онлайн – роздрібні торговці намагаються нівелювати цей недолік і пропонують приміряти одяг на віртуальних моделях, роздивлятися їх з усіх кутів, а також забезпечують своєчасну доставку та повернення або за невелику плату, або безкоштовно.

Конкуренція на ринках Інтернет-торгівлі країн світу має характер фрагментації. На кожному з тридцяти найбільших ринків на 50 роздрібних торговців припадає 80% продажу товарів онлайн [2].

Піонерами на ринку Інтернет-торгівлі були суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснювали продаж товарів та послуг виключно онлайн. Це забезпечило їм лідерські позиції і на теперішньому етапу розвитку на 26 з 30 ринків (крім Бразилії, Чилі, Швейцарії, Нової Зеландії). Виключно онлайн – роздрібні торговці утримують свої позиції, щорічно збільшують свою середню ринкову частку

на 2%, незважаючи на агресивні стратегії експансії мультиканальних роздрібних торговців. Компанія Амазон є провідним онлайн роздрібним торговцем на 9 ринках (8 з яких є розвиненими), демонструючи стратегію агресивної міжнародної експансії протягом останньої декади та здатність швидко отримувати послідовників.

Як було зазначено вище, ринки Інтернет-торгівлі країн світу мають свої характерні особливості щодо обсягу, структури та стадії розвитку.

За допомогою Індексу глобальної роздрібно-Інтернет-торгівлі (GRECI) відповідні ринки 30 країн світу поділено на три групи [2]:

- ринки, які сформовані і продовжують зростати (Канада, США, Швеція, Бельгія, Великобританія, Швейцарія, Фінляндія, Норвегія, Франція, Німеччина, Австралія, Нідерланди, Франція, Данія);
- так звані «цифрові» ринки (Японія, Південна Корея, Гонконг, Нова Зеландія, Сінгапур);
- ринки наступного покоління (Китай, Туреччина, Бразилія, Аргентина, Венесуела, Італія, Росія, Ірландія, Чилі, Малайзія, Об'єднані Арабські Емірати, Словаччина).

Характеристики першої групи ринків закладені в її назві. Це країни, ринки Інтернет-торгівлі в яких у своєму розвитку перебувають на проміжній стадії між етапами зростання та зрілості. Рівень покриття мережею Інтернет становить 80% і більше, частка користувачів мережею Інтернет, які здійснюють покупки онлайн, перевищує 60% [2].

Серед особливостей даної групи слід відзначити різницю у перспективах подальшого зростання ринку Інтернет-торгівлі між країнами.

Такі країни, як Австралія, Канада, США, де частка онлайн-покупців становить 60-70% від інтернет-користувачів, мають більше перспектив зростання, на відміну від країн Північної та Західної Європи, де даний показник є вищим (70-80%). Успіх на таких ринках буде залежати від впровадження інновацій роздрібними торговцями, покращення розуміння ними мотивів поведінки покупців в інтер-

Таблиця 3

Структура онлайн-продаж за товарними категоріями в окремих країнах світу, % [2]

Регіон	Країна	Побутова техніка та електроніка	Одяг	Іграшки, медіа-ігри	Продукти харчування та напої	Меблі та товари для дому	Парфумерно-косметичні товари	Будівельні матеріали	Інше ¹
Північна Америка	США	21	18	12	3	4	2	1	39
Азія	Китай	52	27	3	1	1	6	-	10
	Японія	21	18	13	12	6	6	2	22
	Південна Корея	13	12	8	3	2	3	1	59
Західна Європа	Франція	22	16	13	11	2	4	1	31
	Німеччина	27	32	16	2	7	2	2	12
	Великобританія	10	18	20	14	4	2	2	30
Латинська Америка	Аргентина	31	3	4	15	2	2	1	42
	Бразилія	50	6	10	3	2	4	1	23
	Чилі	28	1	1	9	1	2	3	54
Східна Європа	Росія	31	21	10	3	7	3	9	16
	Словаччина	35	13	3	3	1	1	-	43
	Туреччина	22	2	9	1	3	2	2	60
Середня Азія	Об'єднані Арабські Емірати	83	2	3	-	-	-	-	12
У середньому у світі		25	19	12	5	4	3	2	30

Примітка ¹ – ліки, тютюнові вироби, товари для тварин, товари особистої гігієни, спортивне обладнання, годинники, сумки, сувеніри, велосипеди, вази, картини, квитки, послуги, туризм та подорожі.

нет-середовищі, забезпечення швидкої та своєчасної доставки замовлених позицій, а також отримання задоволення споживачами після придбання і використання товарів.

Найбільший ринок роздрібно-Інтернет-торгівлі у світі (177 млрд. дол. у 2012 р.) представлено у США, при цьому очікується, що він збільшиться удвічі до 2017 р. Ринок характеризується розвинутою інфраструктурою, великою та динамічною базою споживачів, які купують онлайн. Майже 250 млн. осіб використовують мережу Інтернет та 177 млн. осіб постійно купують товари онлайн. 61% американських мобільних телефонів – це смартфони [2].

Історія появи перших Інтернет-магазинів була закладена саме в США у середині 1990-х рр. Одним з піонерів вважають компанію Pizza Hut, яка у 1994 р. розмістила на своєму веб-сайті пропозицію замовляти піцу онлайн. А протягом наступних двох років були засновані Інтернет-магазини Amazon.com і eBay, які на сьогодні займають провідні позиції на світовому ринку Інтернет-торгівлі [4].

Слід зазначити, що ринок роздрібно-Інтернет-торгівлі США мав значні передумови для свого формування. Зокрема, у XIX-першій половині XX ст. активного розвитку тут набула дистанційна торгівля – продаж товарів за каталогами. З появою мережі Інтернет продавці, які надавали перевагу даному виду роздрібного продажу товарів, почали створювати сайти, на яких розташовували каталоги своїх товарів, і пропонували розміщувати замовлення за допомогою заповнення відповідних електронних форм. Конкурентною перевагою компаній, які здійснювали продаж товарів за каталогами, була розвинута інфраструктура та сформована база даних про постійних покупців.

На сьогодні успіх компаніям на ринку Інтернет-торгівлі США забезпечують такі складові як конкурентоспроможні ціни, легкість оплати, швидка доставка замовлень та забезпечення обслуговування покупців на найвищому рівні.

Ринок Інтернет-торгівлі Великобританії у 2012 р. оцінювався у 48 млрд. дол. До 2017 р. прогнозується його зростання до 73 млрд. дол. завдяки зусиллям як традиційних онлайн-продавців, так і мультиканальних торговців. Кількість Інтернет-користувачів становить 50 млн. осіб (82% населення), 80% з яких купують товари онлайн. 45% онлайн-покупців використовують смартфони для перегляду пропозицій та придбання товарів [2]. Ринок Інтернет-торгівлі Великобританії має розвинуту інфраструктуру, сформовану у результаті активного розвитку роздрібно-торгівлі за каталогами.

Споживачі Великобританії мають певний досвід придбання товарів онлайн, і з часом їх потреби змінилися. Якщо у минулому онлайн-покупці досліджували товари у мережі Інтернет, знаходили кращі цінові пропозиції і купували товари, які було важко знайти у стаціонарній роздрібній торговельній мережі, то сьогодні більш нагальною є потреба в отриманні детальної інформації про товари, оглядах, безкоштовній доставці та безпроблемному поверненні замовлених товарів.

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі Німеччини у 2012 р. склав 27 млрд. дол., прогнозується збереження тенденції зростання до 2017 р. Рівень проникнення мережі Інтернет становить 83%, 77% споживачів здійснюють покупки онлайн [2].

Середньостатистичний споживач у Німеччині проводить півтори години на день у мережі Інтернет та робить онлайн-покупки через нижчі ціни та ши-

рокий асортимент. Популярними є портали цінового порівняння, такі як Idealo та Preisvergleich для пошуку останніх пропозицій. Споживачі у Німеччині також цінують думку своїх друзів – 43% читають коментарі та відгуки про придбані товари у соціальних мережах [2].

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі Франції у 2012 р. становив 26 млрд. дол., рівень проникнення мережі Інтернет – 80%. Кількість Інтернет-користувачів – 50 млн. осіб, 35 млн. осіб з яких є постійними онлайн-покупцями, які забезпечать зростання обсягу ринку до 36 млрд. дол. до 2017 р. [2].

Ринок є висококонкурентним, але має низький рівень концентрації. Лідерські позиції займає Інтернет-торговець Amazon.com, частка ринку якого у 2012 р. становила 8% завдяки широті асортименту (2 млн. позицій, тоді як у Fnac – це 500 тис. одиниць), низьким цінам та ефективній доставці додому. Інтернет-торговці Apple та Kering займають на ринку по 7%.

Ринки Інтернет-торгівлі країн другої групи відповідно до класифікації за GRECI є високотехнологічними та конкурентними, у своєму розвитку наближаються до етапу зрілості, а тому характеризуються інтенсифікацією зусиль суб'єктів торговельного підприємництва в утриманні своїх позицій.

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі Японії як представника даної групи у 2012 р. становив 52 млрд. дол. За прогнозними оцінками, до 2017 р. обсяг ринку зросте до 80 млрд. дол. Кількість користувачів мережею Інтернет у 2012 р. становила 100 млн. осіб. (78% від загальної чисельності населення), серед яких 75 млн. осіб були онлайн-покупцями [2].

Ринок Інтернет-торгівлі Японії у 2012 р. мав досить високий концентрації – дві компанії Rakuten та Amazon займали 40% ринку.

Третю групу відповідно до Індексу глобальної роздрібно-Інтернет-торгівлі складають ринки наступного покоління. Вони представлені переважно у країнах, що розвиваються, мають високий потенціал подальшого зростання за рахунок великої чисельності населення та поступового збільшення користувачів мережею Інтернет, а також підвищення рівня технологічного розвитку. Ці країни, як правило, є великими за розміром, але мають найнижчий рівень проникнення мережі Інтернет – у 2012 р. у Китаї, Бразилії, Росії цей показник становив відповідно 38%, 45% та 49%. Не менше 40% споживачів роблять онлайн-покупки. Ці ринки також мають активних користувачів мобільними телефонами. З 12 країн цієї групи лише у Китаї та Туреччині у середньому на одну особу у 2012 р. припадало менше одного телефону.

Розглянемо особливості ринків Інтернет-торгівлі в окремих країнах даної групи.

Китай займає провідні позиції серед країн світу за чисельністю населення (1,36 млрд. осіб у 2012 р.), кількістю Інтернет-користувачів (538 млн. осіб), покупців товарів та послуг у мережі Інтернет (220 млн. осіб).

Обсяг ринку роздрібно-Інтернет-торгівлі у 2012 р. становив 64 млрд. дол. і був другим за розміром після США. До 2017 р. прогнозується динамічне зростання ринку до 271 млрд. дол. завдяки удосконаленню інфраструктури, підвищенню рівня проникнення мережі Інтернет у сільську місцевість та зростанню схильності споживачів до витрачання грошей в онлайн-середовищі [2].

Нижчі ціни, широкий асортимент, активна реклама сприяють тому, що споживачі надають пере-

вагу онлайн-покупкам. Кількість покупців, які зробили більше 20 покупок на рік у мережі Інтернет у 2012 р., зросла з 41% у 2011 р. до 54% у 2012 р.

Значний вплив на поведінку покупців здійснюють соціальні мережі. Так, більше 80% споживачів Китаю використовують соціальні мережі для ознайомлення з товаром перед тим, як його придбати, та 66% пишуть відгуки про товар після його придбання.

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі Бразилії у 2012 р. склав 11 млрд. дол. До 2017 р. прогнозується збільшення показника до 28 млрд. дол. [2]. Чисельність користувачів мережею Інтернет у 2012 р. становила 90 млн. осіб, 57% з яких здійснювали онлайн-покупки. Характерною особливістю Інтернет-середовища Бразилії є наявність найбільшої у Латинській Америці кількості соціальних мереж. Дещо стримує розвиток Інтернет-торгівлі невисокий рівень доступу мешканців до мережі Інтернет (45% у 2012 р.). При цьому протягом наступних трьох років прогнозується зростання рівня доступу до мережі Інтернет мешканців сільської місцевості, що позитивно позначиться на збільшенні обсягу реалізації товарів та послуг через мережу Інтернет.

Обсяг ринку Інтернет-торгівлі Росії у 2012 р. становив 10 млрд. дол. [2]. Протягом найближчих років прогнозується зростання даного показника, що позначиться на збільшенні частки Інтернет-продажу у загальному обсязі роздрібного товарообороту (табл. 4).

На Росію у 2012 р. припадала найбільша кількість онлайн-користувачів (70 млн. осіб) в Європі та 33 млн. онлайн-покупців. При цьому слід враховувати, що активного поширення мережа Інтернет набула у Росії значно пізніше розвинених країн світу – у 2003 р. користувачами було лише 10% дорослого населення, до 2007 р. цей показник збільшився до 20% [5].

У вересні 2011 р. за кількістю інтернет-користувачів Росія вже випередила Німеччину, очоливши перше місце в Європі. За прогнозами Інституту соціології Російської академії наук, рівень проникнення мережі Інтернет може досягти 75% до 2020 р. та 90% до 2030 р. [5].

Таблиця 4

Динаміка частки інтернет-продажу у загальному обсязі роздрібного товарообороту Росії, % [6]

Роки	Частка інтернет-продажу у загальному обсязі роздрібного товарообороту, %
2010	1,3
2011	1,7
2012	2
2013	2,2
2014 ²	2,4
2015 ²	2,7

Примітка ² – прогноз

75% операцій купівлі-продажу на ринку роздрібно-онлайн-торгівлі у 2012 р. було здійснено у Москві та Санкт-Петербурзі.

Ринок є фрагментованим, частка ринку одного учасника у 2012 р. не перевищувала 40%, тому активізацію інвестування з метою зростання обсягу продажу та частки ринку демонстрували як виключно онлайн-торговці, так і багатоканальні роздрібні торговці.

За результатами дослідження Data Insight та East-West Digital News, обсяг ринку Інтернет-торгівлі Росії у 2013 р. становив 16 млрд. дол. При цьому

16,9% користувачів мережею Інтернет робили покупки онлайн щомісячно, ще 6,1% обирали товар на сайтах, але фактично робили покупку у стаціонарній роздрібній торговельній мережі. 30% інтернет-користувачів ніколи не робили покупки онлайн, в той час як у більшості розвинених країн світу даний показник становить 10-20% [5].

Рання стадія розвитку ринку Інтернет-торгівлі Росії позначається на відносно невеликих обсягах товарообороту онлайн-магазинів, порівняно з іноземними структурами. Так, у 2012 р. товарооборот групи компаній з онлайн-торгівлі Ozon склав менше 3% обсягів діяльності підрозділу провідного американського Інтернет-магазину Amazon.com у Німеччині. Ринок Росії є фрагментованим, на найбільші двадцять-тридцять Інтернет-магазинів припадало в межах 100 млн. дол.

За прогнозами, у 2015 р. внаслідок об'єктивного щорічного зростання обсяг ринку Інтернет-торгівлі досягне 27 млрд. дол. США за рахунок активізації операцій купівлі-продажу товарів та послуг у регіонах, а до 2020 р. цей показник становитиме 50 млрд. дол. [5].

На думку автора, до групи ринків Інтернет-торгівлі наступного покоління можна віднести і ринок України, який знаходиться на ранній стадії розвитку і має риси, схожі з ринком Росії.

За даними фінансової компанії Fintime, оборот ринку Інтернет-торгівлі України у 2012 році досяг 1,6 млрд. дол., що у три рази більше, порівняно з 2008 р. Найбільш потужним фактором впливу на розвиток ринку в Україні є зростання рівня проникнення мережі Інтернет. За даними GfK Ukraine, з 2007 по 2013 рр. кількість українських користувачів віком старше 16 років зросла вдвічі і досягла 42%. Розмір української Інтернет-аудиторії в травні 2013 року становила більше 16 млн. осіб. За прогнозами Gemius Україна, до кінця 2014 р. даний показник перевищить 17,5 млн. осіб [7].

За даними дослідження Gemios Україна, 44,6% покупців у мережі Інтернет мешкають у великих містах, у той час як в населених пунктах з чисельністю до 100 тис. осіб – 21%, а в селах – 13%. Середні річні витрати на покупки онлайн українців у 2013 р. становили 714 дол., що на 40 дол. більше, ніж у жителів Німеччини [7].

На думку автора, ринком наступного покоління є також ринок Інтернет-торгівлі другої за чисельністю країни світу – Індії (1,2 млрд. осіб), обсяг якого у 2012 р. досяг 1,5 млрд. дол. Зростання проникнення мережі Інтернет залишається ключовим фактором збільшення потенціалу ринку онлайн роздрібно-торгівлі Індії. Тільки 1 з 10 індійців є користувачем мережі Інтернет. Використання мобільних телефонів може збільшити це зростання, оскільки більш 900 млн. осіб мають мобільні телефони, але тільки 10% з них – це смартфони.

Висновки з проведеного дослідження. Інтернет-торгівля здійснює суттєвий вплив на функціонування роздрібно-торгівлі більшості країн світу, демонструючи позитивну динаміку зростання, швидке входження у соціально-економічний простір, визначаючи перспективи подальших структурних змін у торговельній мережі та інтенсифікацію конкурентної боротьби між суб'єктами підприємництва на ринку. При цьому слід враховувати, що незважаючи на загальну спільну рису (феноменальна позитивна динаміка зміни якісних та кількісних показників розвитку та глобальне охоплення світової роздрібно-торгівлі), ринки Інтернет-торгівлі країн світу мають свою специфіку та ха-

рактарні національні особливості формування. Зважаючи на ранній етап розвитку ринку Інтернет-торгівлі України, зарубіжний досвід у цій сфері є корисним, потребує поглибленого вивчення та об'єктивного прогнозування змін у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global perspective on retail: online retailing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://annualreview.cushwake.com/downloads/01_Global_Perspective_on_Retail.pdf
2. Online Retail is Front and Center in the Quest for Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.atearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset_publisher/87xbENNHPZ3D/content/online-retail-is-front-and-center-in-the-quest-for-growth/10192#sthash.rsqRdoNX.dpuf
3. Demystifying the online shopper. 10 myths of multichannel retailing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/et_EE/EE/publications/assets/pub/10_myths_multichannel.pdf
4. Інтернет-торговля в Росії: розниця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://download.yandex.ru/company/yandex_on_ecommerce_spring_2007.pdf
5. Інтернет торговля в Росії. Руководство к успешным инвестициям и проектам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://el-business.ucoz.ru/Prezent/201312_ecommerce_1.pdf
6. Сидоренко А. Тренды рынка Интернет-торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://formula-arch.1c-bitrix.ru/upload/ekat_2013/trendi.pdf
7. Додали в кошик. Інтернет-торгівля стала лідером української економіки за темпами зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/journal/1576449-korrespondent-dodali-v-koshik-internet-torgivlya-stala-liderom-ukrayinskoyi-ekonomiki-za-tempami-zros>

УДК 339

Кинчевская Ю.Ю.

аспирант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університету

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Статья посвящена анализу институционального обеспечения деятельности ТНК в условиях глобальных трансформаций. Раскрыты основные определения понятия ТНК. Проанализированы основные положительные и отрицательные аспекты влияния деятельности ТНК на страны-реципиенты и страны-экспортеры.

Ключевые слова: ТНК, институциональное обеспечение, институты, глобальные трансформации, деятельность ТНК.

Кінчевська Ю.Ю. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Стаття присвячена аналізу інституціонального забезпечення діяльності ТНК в умовах глобальних трансформацій. Розкрито основні визначення поняття ТНК. Проаналізовано основні позитивні і негативні аспекти впливу діяльності ТНК на країни-реципієнти і країни-експортери.

Ключові слова: ТНК, інституціональне забезпечення, інститути, глобальні трансформації, діяльність ТНК.

Kinchevska Y.Y. INSTITUTIONAL PROVISION OF TNCs IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

This article analyzes the institutional provision of TNCs in the context of global transformations. The basic definitions of TNCs are disclosed. The main positive and negative impact of TNCs on recipient countries and exporting countries are analyzed.

Key words: TNC, institutional provision, institutions, global transformations.

Постановка проблеми. Одной из важнейших тенденций развития мировой экономики является формирование нового поколения региональных интеграционных группировок, которые играют все большую роль в современном мире. Без опоры на институты взаимовыгодной интеграции на корпоративном уровне трудно сблизить интересы новых независимых государств. Именно поэтому вопросы формирования таких институтов сегодня являются исключительно актуальными для реализации экономического потенциала стран. Индикатором качества этих институтов выступают условия развития транснациональных корпораций (ТНК).

В связи с этим представляется важным создание институционального фундамента, на котором бы и рост региональных ТНК, и их взаимодействие с корпорациями из зарубежных стран происходили бы в плоскости взаимовыгодного сотрудничества с государством и обществом на принципах социальной ответственности, доверия, равноправия и партнерства. Во многих странах накоплен значительный опыт поиска баланса интересов между ТНК и принимающими странами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы деятельности ТНК, их институционально-

го обеспечения и последствий их функционирования для стран-реципиентов и стран-экспортеров привлекают внимание многих ученых и специалистов: С. Фишер (S. Fischer), Р. Робертсон (R. Robertson), Дж. Стиглиц (J. Stiglitz) и др. Большую роль в формировании методологии исследования оказали работы институционального направления экономической теории: Р. Коуз (R. Coase), Д. Норт (D. North) и др.

Цель исследования – анализ институционального обеспечения деятельности ТНК в условиях глобальных трансформаций и снижения негативного влияния деятельности ТНК в странах-реципиентах.

Исходя из данной цели, в ходе проведения исследования поставлены следующие **основные задачи**: проанализировать институциональное обеспечение деятельности ТНК в условиях глобальных трансформаций, дать оценку современному институциональному обеспечению ТНК, дать определения понятия ТНК, проанализировать основные положительные и отрицательные аспекты влияния деятельности ТНК на страны-реципиенты и страны-экспортеры.

Изложение основного материала исследования. ТНК – компания, международный бизнес которой является существенным. А также компания, на за-

рубежные активы которой приходится около 25-30% их общего объема и которая имеет филиалы в двух и более странах [3].

ТНК – форма современного международного производства, форма международного объединения капиталов, основанная на финансово-технологических связях между предприятиями разных стран, при которых обеспечивается контроль головной фирмы над всеми сторонами их деятельности для расширения своих позиций в мировом хозяйстве и получения максимальной прибыли. ТНК – это объединения промышленных, торговых, транспортных, банковских фирм, деятельность которых далеко выходит за границы стран базирования и обеспечивает им благоприятные позиции в производстве, сбыте, закупке товаров и оказании услуг.

Кодекс поведения ТНК, ООН. ТНК – предприятие, будь то государственное, частное или смешанное, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, которое функционирует в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или более центров по принятию решений, и в рамках которого отделения, таким образом, связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них могут оказывать значительное влияние на деятельность других и, в частности, пользоваться общими знаниями и ресурсами и разделять ответственность с другими.

Комиссия по ТНК ООН. ТНК – это компания, обладающая следующими характеристиками: включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности; оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими [1].

В аспекте влияния деятельности транснациональных компаний на государственном уровне, можно выделить положительные и отрицательные черты деятельности – Таблица 1.

Среда, в которой действует транснациональный

бизнес, контролируется тремя институциональными совокупностями: институциональные среды стран базирования и принимающих стран и совокупность наднациональных органов контроля за деятельностью ТНК. Рост значимости транснационального бизнеса, его влияния на макроэкономические закономерности, вызванная этим высокая динамика институциональных изменений обуславливают необходимость анализа структурных особенностей субъектов мирового рынка.

Институционализм – направление социально-экономического исследования, рассматривающего организацию общества как комплекс различных объединений граждан – институтов.

Институты – закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.

Институции – нормы и обычаи, которые используются для институционального обеспечения.

Институциональное обеспечение – системы принятых в обществе норм и правил, обеспечивающих функционирование экономики государства и его экономических систем [4]. Из институционального обеспечения является составной частью институциональной инфраструктуры, элементы которой представлены на Рисунке 1.

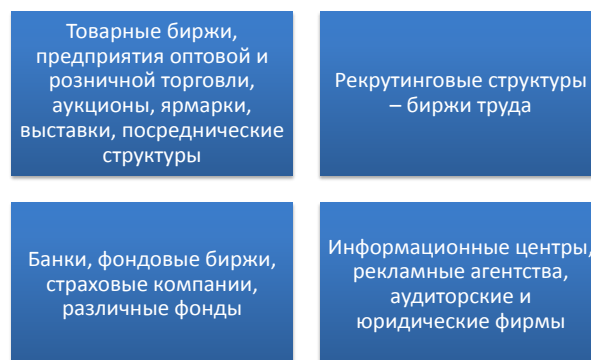


Рис. 1. Составные элементы институциональной инфраструктуры деятельности ТНК

Институциональное обеспечение ТНК – неформальное институты, которые регулируют деятельность ТНК.

Институциональное обеспечение (ТНК) – объединение ряда юридических лиц. В Таблице 2 приведены основные принципы, нормы и организации, осуществляющие институциональное регулирование ТНК.

Таблица 1
Положительные и отрицательные черты деятельности ТНК для стран-реципиентов и стран-экспортеров

Положительные черты деятельности ТНК		Отрицательные черты деятельности ТНК	
Для стран-реципиентов	Для стран-экспортеров	Для стран-реципиентов	Для стран-экспортеров
Приток капитала, технологий, know-how	Налоговые поступления от международной деятельности ТНК	Вытеснение с рынков местных товаров и компаний	ТНК, имея сильное влияние на экономику страны, может в ряде случаев противодействовать ей, отстаивая свои интересы
Рост занятости населения, наполнение рынка продукцией, необходимой потребителю	Обмен технологиями	Наращивание интенсивного импорта	Укрытие доходов, перекачивание капитала из одной страны в другую
Финансирование НИОКР	Постоянный прогресс деятельности ТНК	Проникновение в отрасли, связанные с национальной безопасностью и негативное влияние на их развитие	Установление монопольных цен, позволяющих извлекать сверхприбыли
	Экономия на расширении масштабов производства		Диктат условий, которые ущемляют интересы страны
	Распространение экономического влияния		

Таблица 2

Институциональное обеспечение деятельности ТНК

	Прямые	Косвенные
Неформальные	“Руководящие принципы для многонациональных предприятий ОЭСР”	<ul style="list-style-type: none"> • Традиции внутри ТНК • Устои • Проект кодекса поведения ТНК
Формальные	<ul style="list-style-type: none"> • Нормативно-правовые акты: 1. Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных деловых операций. 2. Декларацию Международной организации труда (МОТ) о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики, затрагивающих деятельность таких предприятий и ее последствия в социальном плане, 1977 г. 3. резолюции «О мерах против коррупции, практикуемой транснациональными корпорациями и другими корпорациями, их посредниками и причастными к делу сторонами». • Клуб президентов • Внутреннее законодательство • Многосторонние и двусторонние соглашения • Внутренний рынок • Институт обеспечения ТНК • Центр ООН по ТНК • Региональное регулирование деятельности ТНК в рамках ЕС, ОЭСР, ЛАЭС, СНГ • Организации товаропроизводителей, экспортеров, ассоциации субъектов определенных видов хозяйственной деятельности • Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности при ООН. 	

Как изложено в Таблице 2, институциональное обеспечение деятельности ТНК подразделяется на прямое и косвенное, а также формальные институты и неформальные. Далее на Рисунке 2 показана иерархия формальных норм институционального обеспечения ТНК.



Рис. 2. Иерархия формальных норм институционального обеспечения ТНК

Таким образом, локальное институциональное обеспечение осуществляется на уровне компании клубом президентов, в то время как на глобальном уровне – комиссией ООН по ТНК.



Рис. 3. Уровни регулирования ТНК

Эффективность институционального регулирования деятельности ТНК зависит от институциональной среды корпораций.

Факторами снижения эффективности институциональной среды корпораций выступают:

- высокий динамизм законодательных норм и правил;
- неоднородность институтов рынка, находящихся на разной стадии развития;
- асинхронность их функционирования, обусловленная цикличностью развития;
- дискретность преобразований, связанных со степенью готовности субъектов и агентов к изменению норм и правил [7].

Выводы из проведенного исследования. Анализируя институциональное обеспечение деятельности ТНК, были определены основные черты их деятельности для стран-реципиентов и стран-экспортеров. Под ТНК понимают предприятие любой формы собственности, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от области деятельности этих отделений.

Среди положительных черт деятельности для стран-реципиентов – приток капитала, технологий, рост занятости населения, финансирование НИОКР; для стран-экспортеров: налоговые поступления от международной деятельности ТНК, обмен технологиями, прогресс деятельности ТНК, распространение экономического влияния. Среди отрицательных – для стран-реципиентов: вытеснение с рынка местных товаров и компаний, наращивание импорта; для стран-экспортеров: укрытие доходов, перекачивание капитала из отрасли в отрасль, установление моно-

польных цен, диктат условий, ущемляющих интересы страны.

Институциональное обеспечение ТНК – объединение ряда юридических лиц, которое подразделяется на прямое и косвенное, а также формальные институты и неформальные. Институциональное обеспечение обеспечивается клубом президентов ТНК, внутренним и внешним законодательством, институтом обеспечения ТНК, Комиссией по ТНК.

Локальное институциональное обеспечение осуществляется на уровне компании клубом президентов, в то время как на глобальном уровне – комиссией ООН по ТНК.

В условиях снижения эффективности институциональной среды ТНК институциональное обеспечение корпоративного сектора должно быть ориентировано на:

- достижение однородности институтов, снижающей степень неопределенности в деятельности корпораций как институтов и их агентов;
- обеспечение синхронности функционирования институциональных субъектов, что позволит им повысить степень рациональности своих действий;
- реализацию непрерывности в развитии, понимаемой как сохранение преемственности традиций,

облегчающих агентам восприятие новых норм и правил.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С. Транснаціональні корпорації (ТНК) // Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Robertson R. Glocalization: Time Space and Homogeneity Heterogeneity / R. Robertson // Global Modernities / Ed. by M. Featherstone, S. Lash and R. Robertson. – London: Sage, 1995. – P. 25-44.
3. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М.: Высш. шк., 2005. – С. 24.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997. – 286 с.
5. Экономический сайт. – Режим доступа: <http://www.economicus.ru>, свободный.
6. Євлакова І.А. Суперечливі наслідки глобалізації / І. А. Євлакова // Стратегії розвитку України: Науковий журнал. – 2004. – № 3-4. – С. 278-281.
7. Fischer S. Globalization and Its Challenges / S. Fischer // American Economic Review Papers and Proceedings. – May 2003. – P. 1-32.
8. Fischer S. Ten Years of Transition: Looking Back and Looking Forward / S. Fischer // Introduction to IMF Staff Papers. – IMF., 2001.

УДК 330.322:336.22 (477)

Медведкова Н.С.

кандидат економічних наук,

*старший консультант відділу економічної стратегії
Національного інституту стратегічних досліджень*

ІНСТРУМЕНТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В РАМКАХ СОТ

Розглянуто угоди щодо бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємництва в рамках СОТ. Проаналізовано іноземний досвід використання фіскальних інструментів підтримки економічної активності в рамках СОТ. Запропоновано напрями щодо розширення застосування фіскальних інструментів в Україні.

Ключові слова: СОТ, субсидії, державна підтримка, інновації, НДДКР.

Медведкова Н.С. ИНСТРУМЕНТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В РАМКАХ ВТО

Рассмотрены соглашения по бюджетно-налоговому регулированию деятельности предпринимательства в рамках ВТО. Проанализирован иностранный опыт использования фискальных инструментов поддержки экономической активности в рамках ВТО. Предложены направления по расширению применения фискальных инструментов в Украине.

Ключевые слова: ВТО, субсидии, государственная поддержка, инновации, НИОКР.

Miedviedkova N.S. THE TOOLS OF FISCAL SUPPORT OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF THE WTO

The agreements on the fiscal regulation of business activity in the context of the WTO were considered. International experience in the use of fiscal instruments to support economic activity in the context of the WTO is analyzed. The ways to expand the use of fiscal instruments in Ukraine are suggested.

Key words: the WTO, subsidies, government support, innovation, R & D.

Постановка проблеми. Найважливішими рисами сучасного світового господарства є поглиблення інтеграційних процесів, поширення ринкових відносин на всі регіони світу та глобалізація, що проявляється у зростанні міжнародної торгівлі та інвестицій, загостренні конкуренції. В сучасних умовах вступ до СОТ стає майже обов'язковою умовою при інтегруванні країни у світову економіку, що підтверджується кількістю країн, що входять до СОТ¹. СОТ не лише сприяє лібералізації міжнародної торгівлі, а й охоплює інші питання, зокрема пов'язані з інвес-

тиціями та трансфером технологій у світі. Членство у СОТ дає можливість Україні застосовувати заходи фіскальної політики на рівних умовах з іншими країнами-учасниками СОТ, але їх раціональність та ефективність залежить від конкретних бюджетно-податкових інструментів в рамках СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бюджетно-податкової підтримки економічної активності було досліджено такими вітчизняними вченими та фахівцями, як Т. Затонацька, С. Захарін, І. Луніна, І. Лютий, В. Мельник, Ю. Пасічник, І. Прокопенко, Д. Серебрянський, І. Чугунов, та інші.

¹ на теперішній час до СОТ входить 159 країн

Після шестирічної адаптації України до умов СОТ на сьогодні актуальним є розгляд додаткових фіскальних інструментів для підтримки підприємництва.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі іноземного досвіду застосування фіскальних інструментів підтримки економічної активності в рамках СОТ та пошуку напрямів щодо розширення їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підтримка економічної активності є напрямом горизонтальних субсидій, який забезпечує не лише розвиток та адаптацію до конкуренції в міжнародних масштабах, а й має соціальні значення. Перш за все варто відмітити, що вступ до СОТ передбачав наступні позитивні кроки:

- усунення обмежень у зовнішньоекономічних торговельних відносинах та застосування єдиного механізму врегулювання торговельних спорів;
- зниження експортних ризиків та розширення експорту, що призводить до зростання надходжень іноземної валюти;
- зменшення транспортних витрат і здешевлення імпортової сировини.

Своєю чергою це сприятиме впровадженню передових іноземних технологій виробництва та управління (в тому числі енергозберігаючих технологій), використання більш високих стандартів якості навколишнього середовища та розширення впровадження доступу до «зелених» технологій, підвищення рівня кваліфікації та продуктивності робочої сили, зростання економічної ефективності підприємств, розширення податкової бази та збільшення таким чином надходжень до бюджету.

Незважаючи на перелічені позитивні наслідки від вступу до СОТ, існують загрози для підприємництва в Україні, що полягають у наступному:

- погіршення конкурентоспроможності місцевих виробників через низьку якість вітчизняної продукції. Крім того, прихід в Україну ТНК, що мають можливість економити на «ефекті масштабу», дає їм змогу роботи пропозицію значно низької ціни на свою продукцію;
- залежність від впровадження передових іноземних технологій виробництва;
- збільшення імпорту обладнання та комплектуючих, що зумовлює необхідність додаткових валютних видатків;
- погіршення стану платіжного балансу внаслідок переведення інвесторами дивідендів, процентів і т. ін., а також репатріації капіталу;
- посилення залежності національної економіки від іноземних держав, що загрожує її економічній та політичній безпеці;
- вищий рівень оплати праці на іноземних підприємствах призводить до соціальної нерівності;
- надання податкових та митних пільг, що зменшує надходження коштів до бюджету країни.

Для забезпечення вільних і справедливих умов конкуренції країн-учасниць СОТ діють відповідні угоди. Основними угодами щодо бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємництва в

рамках СОТ є Загальна угода по тарифам та торгівлі (ГАТТ або ГАТТ), Угода про субсидії та компенсаційні заходи (SCM або СКЗ), Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMs або ТРИМС), Угода про сільське господарство (AoA), Угода щодо сприяння торгівлі (Agreement on trade facilitation).

Загальна угода по тарифам та торгівлі (ГАТТ) містить принципи щодо надання та застосування субсидій, а також компенсаційних заходів при порушенні цих принципів країнами-членами СОТ. Ключовими з них є наступні:

- *національний режим щодо внутрішнього оподаткування та регулювання* передбачає, що внутрішні податки, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу та купівлі товарів, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист вітчизняного виробництва;

- *принцип найбільшого сприяння* полягає в тому, що країна-учасник СОТ повинна надати своєму партнерові такі ж привілеї, що і будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни використовує нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга повинна бути доступною для інших країн-членів СОТ.

Ці принципи спрямовані на забезпечення недискримінації та поширюються на інші угоди. Зокрема, в рамках Угоди про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMs) принцип національного режиму стосовно іноземних інвестицій передбачає, що країни-учасниці повинні надавати філіалам та дочірнім компаніям ТНК такий же режим, що й національним підприємствам у галузі податків. Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації щодо ПП) вимагає, що будь-які пільги, що надані іноземному інвесторові з однієї країни, повинні поширюватися на іноземні інвестиції з інших країн.

Заходи державної підтримки поділяються на «зелену», «блакитну» чи «жовту» скриньки². Однією з поширених форм державної підтримки є субсидія, що представляє собою допомогу уряду компенсувати підприємствам витрати протягом тривалого періоду часу. В залежності від мети здійснення підтримки розрізняють наступні види субсидій:

- *внутрішні виробничі субсидії* надаються для стимулювання зростання виробництва для внутрішнього споживання продукції та до розширення експорту;

- *субсидії, спрямовані на заміщення імпорту* надаються з метою використання вітчизняної продукції замість імпортової;

- *експортні субсидії* представляють собою бюджетне фінансування національних експортерів, що здійснюється для підтримки пріоритетних галузей з метою вдосконалення структури економіки. Окремим видом експортних субсидій є експортні премії, що представляють собою винагороду експортерам та скорочують витрати підприємств, сприяючи підвищенню їх конкурентоспроможності на світових ринках. Вони можуть бути прямими, тобто надаватися шляхом субсидування з державного бюджету, та непрямыми – здійснюватися за допомогою надання пільг на отримання кредитів, сплату податків, тощо.

Згідно з Угодою СКЗ субсидія існує, якщо відбувається наступне:

- 1) є будь-яка з форм фінансового сприяння;
- 2) це фінансування здійснюється урядом або будь-яким державним органом на території країни – члена СОТ;

² «Червона скринька» – заходи, заборонені нормами СОТ;

«Блакитна скринька» включає заходи, спрямовані на обмеження перевиробництва;

«Жовта скринька» – заходи, спрямовані на стимулювання виробництва та підвищення прибутковості;

«Зелена скринька» передбачає заходи державної підтримки, що зовсім не впливають (або мають мінімальний вплив) на виробництво і торгівлю та фінансуються у будь-якому обсязі (відповідно до можливостей бюджетного фінансування);

3) існує вигода для того, хто отримує фінансування.

Згідно з Угодою СКЗ субсидія є неадресною за умови існування автоматичного права на її отримання та якщо дотримуються наступні критерії:

- субсидія є горизонтальною за застосуванням;
- встановлено критерії щодо визначення права на отримання та розмір субсидії, та ці критерії і умови надання субсидій дотримуються і перевіряються.

Субсидія є адресною, якщо надається регіону, специфічним галузям економіки чи окремим підприємствам регіону. Своєю чергою, адресні субсидії поділяються на *заборонені субсидії* та субсидії, що *дають підстави для вжиття заходів*.

Угодою СКЗ передбачено, що заборонені субсидії є економічною вигодою, що надається виробникам товарів з метою стимулювання експорту або використання вітчизняних товарів замість імпортованих. Згідно з вимогами Угоди СКЗ країнам-членам СОТ необхідно відмовитися від їх використання.

Отже, в рамках Угоди СКЗ фінансові інструменти повинні відповідати наступним вимогам.

По-перше, повинен задовольнятися баланс між підтримкою товарів на експорт та споживанням всередині країни. Тому забороняються субсидії, обумовлені показниками експорту, або використанням вітчизняних товарів на перевагу від імпортованих.

По-друге, *допомога не повинна бути точковою* (тобто надаватися окремим підприємствам чи галузям економіки) та *досягати великих розмірів*. Так, згідно з Угодою СКЗ серйозна шкода виникає тоді, коли:

- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених певною галуззю виробництва;
- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених підприємством, за винятком одноразових заходів, які не здійснюються регулярно і не можуть повторно здійснюватися для даного підприємства і які здійснюються лише для того, щоб надати час для розробки довгострокових рішень та уникнути загострення соціальних проблем;
- загальний обсяг субсидування від вартості товару перевищує 5 %;
- відбувається пряме списання заборгованості, тобто списання заборгованості державі, або надаються кошти для покриття заборгованості.

Серйозна шкода може виникати, коли існує хоча б один один з наступних наслідків:

- витіснення або перешкодження імпорту аналогічних товарів іншого Члена на ринок Члена СОТ, який надає субсидію;
- витіснення або перешкодження експорту аналогічних товарів іншого Члена з ринку третьої країни;
- значне зниження ціни товару, на який надається субсидія, у порівнянні з ціною аналогічного товару іншого Члена на тому ж ринку, або ж стримування цін, падіння цін чи втрати обсягу продажу на тому ж ринку;
- зростання на світовому ринку частки певного товару Члена СОТ, який надає субсидію, у порівнянні з середньою часткою, яку він мав протягом попереднього трирічного періоду, і це зростання набуває стійкої тенденції протягом періоду надання субсидії.

По-третє, вплив на *структуру торгівлі і коливання цін повинен бути обмеженим* для запобігання отримання вигід лише певним колом країн.

Субсидії, що не дають підстави для вжиття заходів, можуть вільно застосовуватися в рамках СОТ. Разом з тим норми СОТ передбачають певні критерії та порогові значення:

1. *Допомога у науково-дослідній діяльності*, яку здійснюють підприємства (або ВНЗ чи науково-дослідні заклади на договірній основі з фірмами), якщо: така допомога становить не більше 75 % від вартості промислових дослідів або 50 % від вартості розробок на доконкурентній стадії, а також за умови, що така допомога обмежується винятково:

- витратами на персонал, який зайнятий винятково у веденні науково-дослідної діяльності;
- витратами на інструменти, устаткування, землю та споруди, що використовуються винятково і постійно для ведення науково-дослідної діяльності;
- витратами на консультації та еквівалентні послуги, які використовуються винятково для ведення науково-дослідної діяльності (враховуючи купівлю наукових дослідів, технічних знань, патентів тощо);
- додатковими накладними витратами, які є безпосередньо результатом науково-дослідної діяльності;
- іншими поточними витратами (зокрема, на матеріали, поставки та інше), які є безпосередньо результатом науково-дослідної діяльності.

2. *Допомога неблагополучним регіонам на території Члена СОТ*, яка надається в рамках загального регіонального розвитку, не є адресною і розподіляється між відповідними регіонами за умови, що:

- кожен неблагополучний регіон повинен являти собою район з чітко визначеними географічними межами і власним економічним та адміністративним устроєм;
- регіон повинен розглядатися як неблагополучний на основі нейтральних і об'єктивних критеріїв, які вказують на те, що труднощі у регіоні виникають не лише у результаті тимчасових обставин; такі критерії повинні чітко визначатися у законі, нормативному акті або іншому офіційному документі з тим, щоб їх можна було перевірити;
- критерії повинні включати вимір економічного розвитку, який ґрунтується принаймні на одному з наступних факторів: дохід на душу населення, дохід домашніх господарств на душу населення або ВВП на душу населення (не повинен перевищувати 85 % від середнього показника для даної території); рівень безробіття (повинен становити принаймні 110 % від середнього показника по даній території). Ці показники повинні розраховуватися за трирічний період, проте такі розрахунки можуть бути комплексними і включати інші фактори.

3. *Сприяння у прискореній адаптації наявних потужностей до нових вимог щодо охорони довколишнього середовища*, які вводяться відповідно до закону та/або нормативного акта і проявляються у більших обмеженнях і фінансових витратах фірм, за умови, що така допомога:

- являє собою одноразовий захід і не є повторюваною;
- обмежена до 20 % від витрат на адаптацію;
- не покриває витрат на заміну й експлуатацію устаткування, на яке надається допомога, оскільки такі витрати повинні повністю нести фірми;
- прямо прив'язана до планованого фірмою зменшення забруднення довкілля і є пропорційною йому, а також не покриває економії на виробничих витратах, якої може бути досягнуто таким чином;
- надається всім підприємствам, які можуть пристосувати нове устаткування та/або виробничі процеси.

Нова Угода щодо сприяння торгівлі (Agreement on trade facilitation), підписана у грудні 2013 року, передбачає спрощення процедур торгівлі, що полягає у зниженні вимог до документації та є особли-

во корисним для малого бізнесу. У фінансовій сфері ця новація передбачає наступне спрощення: кожна держава-член застосовує процедури, що дозволяють реалізацію товарів до остаточного визначення митних зборів, податків, зборів і платежів. Цей захід дозволить запобігти бюрократичній затримці товарів та експортувати своєчасно, скоротити витрати підприємств-експортерів малого бізнесу та підвищити їх економічну ефективність.

Іноземний досвід використання фінансових інструментів країн-членів СОТ передбачає використання широкого кола напрямів державної підтримки підприємництва в рамках СОТ. Найпоширенішими серед них є наступні:

1. Сервісна підтримка експорту, а саме:

- маркетингові програми, що передбачають сприяння здійсненню маркетингових досліджень для розширення ринків збуту. У Чехії експортні субсидії надаються для підвищення конкурентоспроможності чеської зовнішньої торгівлі. Маркетингова програма орієнтована на розвиток діяльності чеських експортерів на закордонних ринках і ширше використання можливостей експорту на світовому ринку. Ця Програма здійснює підтримку отримання маркетингової інформації у зв'язку з виходом на зарубіжні ринки, розвиток досліджень, бізнес-презентації на торгових ярмарках і виставках за кордоном і відповідне створення рекламних матеріалів. Та якщо у 2011 році було прийнято рішення щодо надання 93 субсидій у розмірі 100,5 млн чеських крон (близько 5 млн дол. США), у 2012 році їх було вже більш ніж вдвічі – 225 рішень про виділення субсидій на суму 240,8 млн чеських крон (близько 12 млн дол. США) [1];

- навчання та перекваліфікація працівників, що передбачає надання державної підтримки для підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Наприклад, у Чехії надаються гранти на створення робочих місць, підготовку і перепідготовку кадрів: на створення робочих місць – у розмірі 50 тис. крон (близько 2,5 тис. дол. США) на одного працівника, на підготовку і перепідготовку кадрів – 25%, 35% і 45% залежно від розміру компанії (великі/середні/малі), загальні видатки з підготовки і перепідготовки здійснюються лише в районах з безробіттям, якнайменше на 50% вищим, ніж у середньому по країні [2].

2. Державна фінансова підтримка експорту, що здійснюється через наступні механізми:

- кредитування експортної діяльності через експортно-кредитні агентства (ЕКА). Ці установи можуть здійснювати пряме кредитування, підтримку процентної ставки або виступати в якості страховальника чи гаранта експортної діяльності. Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи передбачено наступне: діяльність ЕКА повинна бути беззбитковою у довгостроковій перспективі, а ставки, за якими здійснює свою діяльність ЕКА, повинні бути достатніми для покриття довгострокових операційних видатків та збитків за пропонованими програмами.

Зокрема, в Іспанії діє державна корпорація Instituto de Crédito Oficial (ICO), яка займається фінансуванням торгівлі і інвестицій, інтернаціоналізацією МСП. У Словаччині Eximbank займається підвищенням конкурентоспроможності експортерів та надає послуги з експортних кредитів, страхування інвестицій та ін [3].

- надання субсидій та грантів на підтримку та стимулювання експорту. Ці гранти надаються підприємствам, які експортують вироблені товари. У США діє програма STEP (The State Trade and Export Promotion Program), ініційована у 2010 році, що передбачає надання грантів з федерального бюджету і бюджетів штатів та призначена допомогти збільшити кількість малих підприємств, що експортують, і розширити їх експорт [4].

В Австралії грант на розвиток експортного ринку (Export Market Development Grants) є ключовим важелем програми надання фінансової допомоги експортерам. Він охоплює широкий спектр галузей промисловості і продукції (послуг), у тому числі експорт інтелектуальної власності і ноу-хау за межі Австралії. Цей грант має наступні переваги: стимулює малі та середні австралійські підприємства розвивати експортні ринки; відшкодовує до 50% витрат на стимулювання експорту, які є вищими 10 тис. дол. США за умови, що загальні витрати складають принаймні 20 тис. дол. США; забезпечує до 7 грантів на кожного допустимого заявника. Щоб отримати вперше доступ до гранту, підприємству необхідно протягом двох років понести 20 тис. дол. США на витрати з розвитку експортного ринку [5].

На відміну від інших зарубіжних країн, що застосовують вже багато років заходи підтримки експорту, Російська Федерація впроваджує їх тільки зараз. У 2013 році планувалося витратити на фінансові заходи підтримки експорту до 14 млрд. дол. США та одним з пріоритетних напрямів є субсидування витрат на надання експортних кредитів [6].

На теперішній час експортні субсидії використовуються країнами-членами СОТ як ефективний важіль зовнішньоторговельної політики. До найбільш експортоорієнтованих галузей належить сільське господарство, що є однією зі складових процесу переговорів в рамках СОТ. Угода про сільське господарство (AoA) містить правила регулювання торгівлі та застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі у сільському господарстві. Країни-учасники СОТ беруть на себе зобов'язання щодо підтримки сільського господарства, доступу до ринку та системи оподаткування, а також щодо експортної конкуренції. Ця угода не обмежує Україну у витратах на внутрішні програми підтримки за умови, якщо вони не мають впливу на торгівлю (або їх вплив є мінімальним) та відповідають критеріям згідно з Угодою про сільське господарство.

З метою адаптації малого бізнесу в сільському господарстві до умов СОТ її країнами-членами застосовуються цільові програми. Так, у Російській Федерації запроваджені цільові програми, спрямовані на пристосування малого бізнесу в сільському господарстві до умов СОТ. В рамках двох цільових програм³ Курганська область нагородила власників фермерських господарств (початківців) грантами на 29,3 млн руб. Суми, передбачені грантами, повинні, в першу чергу, використовуватися для підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку та допоможуть привести її у відповідність за всіма регламентами і вимогам. Крім того, нове виробництво має забезпечити у сільській місцевості створення додаткових робочих місць [7].

3. надання державної підтримки за наступними напрямками:

- впровадження підприємствами нових стандартів охорони навколишнього середовища з метою підвищення соціально-економічного розвитку та пристосування до міжнародних правил охорони на-

³ «Підтримка початківців фермерів Курганської області на період 2012-2014 рр.» та «Розвиток сімейних тваринницьких ферм на базі селянських (фермерських) господарств Курганської області на 2012-2014 рр.»

навколишнього середовища. Так, у Польщі підприємства, що інвестують у проекти, пов'язані з охороною навколишнього середовища (наприклад, розвиток поновлюваних джерел енергії, охорони навколишнього захисту), можуть отримати гранти від Національного Фонду охорони навколишнього середовища та Управління водних ресурсів. Рівень підтримки та умови її надання варіюють залежно від виду інвестиції [8].

- підтримка НДДКР та інноваційної діяльності підприємств. Зокрема, у США діє Програма SBIR (Small Business Innovation and Research program), яка допомагає малим підприємствам досліджувати свій технологічний потенціал і вигоди від його комерціалізації. Там існує 11 федеральних відомств, які за законом зобов'язані виділяти частину своїх бюджетів на НДДКР та надавати на конкурсній основі малим підприємствам, що беруть участь в НДДКР в деяких областях, таких як оборона, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та інші [9]. У Німеччині діють програми субсидування для всіх видів технологій, що в основному орієнтовані на МСП. "Центральна інноваційна програма для МСП" є найбільш відомою з цих програм та її метою є сприяння інноваційній діяльності та конкурентоспроможності МСП [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, світова практика підтверджує, що країни-члени СОТ активно здійснюють державну підтримку підприємництва. В Україні ще не до кінця використані можливі інструменти в рамках СОТ та існує значний резерв щодо їх удосконалення. По-перше, це стосується фінансових інструментів підтримки експорту: зокрема, в Україні фінансування експортної діяльності здійснюється не за рахунок державних коштів (як у інших країнах), а за рахунок коштів багатосторонніх організацій з розвитку та глобальних банків, а також власних ресурсів комерційних банків, які, в свою чергу, звертаються за фінансуванням до вищезазначених установ. По-друге, з огляду на досвід застосування тих фіскальних інструментів підтримки підприємництва, що не дають підстави для ужиття заходів, напрямами щодо розширення їх застосування в Україні слід відмітити наступні:

- впровадження цільових програм, спрямованих на адаптацію малого бізнесу до умов СОТ. В Україні, не дивлячись на існування загальнодержавних програм підтримки малих та середніх підприємств, спеціальні програми для досягнення конкретної мети відсутні;

- застосування сервісної підтримки експорту: по-перше, розробка маркетингових програм для підвищення конкурентоспроможності зовнішньої торгівлі, що забезпечать необхідну інформаційну підтримку у зв'язку з розширенням ринків збуту, відповідне забезпечення рекламними матеріалами, презентаціями на ярмарках і виставках за кордоном; по-друге, сприяння розвитку кадрового потенціалу у сфері діяльності СОТ за рахунок розробки

програм підготовки фахівців у сфері діяльності СОТ, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів відповідно до потреб державної політики України в сфері взаємодії з СОТ;

- підтримка у НДДКР та здійсненні інноваційної діяльності підприємств, що передбачає надання стимулів для заохочення здійснення НДДКР та інновацій та сприятиме таким чином підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції;

- підтримка у впровадженні підприємствами нових стандартів охорони навколишнього середовища, що передбачає надання державної підтримки на реалізацію проектів, які позитивно впливають на стан навколишнього середовища країни.

Безумовною перевагою цих заходів є те, що вони підвищують якісні показники економіки та дають можливість стимулювати структурні перетворення в країні. Ефективне використання державної підтримки в рамках СОТ сприятиме створенню умов для активізації інвестиційних процесів, інноваційно-технологічної модернізації виробництва, що забезпечить інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки та виконання пріоритетних завдань стимулювання структурних перетворень в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Czech PM: export subsidies as the core of governmental economic policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.czechcompete.cz/policy-pipeline/czech-republic/1149-czech-pm-export-subsidies-as-the-core-of-governmental-economic-policy>.
2. Investment Incentives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.czechinvest.org/data/files/fs-04-investment-incentives-68-en.pdf>.
3. Заїка Андрій. Фінансова підтримка експортної діяльності МСП: європейський досвід / Заїка Андрій: матеріали круглого столу «Торговельна політика України: погляд у майбутнє», (26 листопада 2013 р., м. Київ).
4. State Trade and Export Promotion (STEP) Program Fact Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sba.gov/content/state-trade-and-export-promotion-step-fact-sheet>.
5. Export Market Development Grants (EMDG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.austrade.gov.au/export/export-grants/what-is-emdg>.
6. Минэкономразвития: В России популярны устаревшие меры поддержки экспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949988684705>.
7. 29,3 миллиона рублей адаптируют зауральских фермеров к условиям ВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravdaurfo.ru/news/293-milliona-rublej-adaptiruyut-zauralskih-fermerov-k-usloviyam-vto>.
8. Investment in Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/PL/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/2013/investment-in-poland-edition-2013.pdf>.
9. SBIR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/small-business-cents/job-creation-grants>.
10. Germany Trade & Invest [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Business-location-germany/RD-framework/rd-incentives.html>.

УДК 339.544

Мозгова Г.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Тарасенко В.О.***студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОТОВНОСТІ УКРАЇНИ, РОСІЇ ТА МОЛДОВИ ДО МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу ступеню готовності України, Росії та Молдови до мережевої економіки на сучасному етапі. Актуальність дослідження полягає в тому, що для підприємств, які планують виходити на ринки інших країн, є необхідним вивчення ступеню готовності цих країн до мережевої економіки, за допомогою якого компанії можуть зробити висновок щодо можливостей реалізації у конкретній країні переваг використання ІКТ, а саме можливості суттєво зменшити вплив часового та просторового факторів. У статті проаналізовано індекс мережевої готовності України, Росії та Молдови за період з 2008 до 2013 рр. Було зроблено висновок, що досліджувані країни – Україна, Росія та Молдова – мають достатні передумови для розвитку ІКТ, адже ці технології є доступними для населення, активно ним використовуються та мають вагомий вплив на розвиток економіки та соціальної сфери. Але потребує вдосконалення державне регулювання сфери ІКТ.

Ключові слова: індекс мережевої готовності, Інтернет, інформаційно-комунікаційні технології, мережева економіка, субіндекси.

Мозговая Г.В., Тарасенко В.А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГОТОВНОСТИ УКРАИНЫ, РОССИИ И МОЛДОВЫ К СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена анализу степени готовности Украины, России и Молдовы в сетевой экономике на современном этапе. Актуальность исследования заключается в том, что для предприятий, которые планируют выходить на рынки других стран, необходимо изучение степени готовности этих стран к сетевой экономике, с помощью которого компании могут сделать вывод о возможностях реализации в конкретной стране преимуществ использования ИКТ, а именно возможности существенно уменьшить влияние временного и пространственного факторов. В статье проанализирован индекс сетевой готовности Украины, России и Молдовы за период с 2008 по 2013 гг. Был сделан вывод, что исследуемые страны – Украина, Россия и Молдова – имеют достаточные предпосылки для развития ИКТ, ведь данные технологии доступны для населения, активно им используются и оказывают значительное влияние на развитие экономики и социальной сферы. Но требует совершенствования государственное регулирование сферы ИКТ.

Ключевые слова: индекс сетевой готовности, Интернет, информационно-коммуникационные технологии, сетевая экономика, субиндексы.

Mozgova G.V., Tarasenko V.O. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF READINESS OF UKRAINE, RUSSIA AND MOLDOVA TO THE NETWORK ECONOMY

This article analyzes the degree of readiness of Ukraine, Russia and Moldova to the network economy today. The relevance of the study is that the companies are planning to enter the markets of other countries, is necessary to study the degree of readiness of these countries to the network economy, through which companies can draw a conclusion about the potential for a given country the benefits of ICT use, such as opportunities considerably reduce the impact of temporal and spatial factors. The article analyzes the Networked Readiness Index Ukraine, Russia and Moldova for the period from 2008 to 2013. It was concluded that the investigated countries – Ukraine, Russia and Moldova – have adequate conditions for the development of ICT, because the technology is available to the public, they are actively used and have a significant impact on the economy and social sphere. But state regulation of ICT requires improving.

Key words: Networked Readiness Index, Internet, information and communication technologies, network economics, subindexes.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою для підприємств, що планують виходити на ринки інших країн, є вивчення ступеню готовності цих країн до мережевої економіки, за допомогою якого підприємство може зробити висновок щодо можливостей реалізації у конкретній країні усіх переваг використання ІКТ. У сучасному світі використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) відкриває перед компаніями великі перспективи для розвитку бізнесу. Вони значно зменшують вплив просторового та часового факторів на діяльність компаній, дають їм можливість працювати більш оперативно та ефективно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Такі вчені, як Михайло Ковальов, Олександр Курбацький [1] аналізували інформаційно-комунікаційні технології як важливий напрямок підвищення конкурентоспроможності країн.

Постановка завдання. Дослідження полягає у розгляді індексу мережевої готовності та методології його розрахунку, а також вивченні ступеню готов-

ності таких країн, як Україна, Росія, Молдова до мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ступінь готовності країн до мережевої економіки характеризується індексом мережевої готовності (The Networked Readiness Index, NRI). Індекс являє собою оцінку здатності країни використовувати можливості ІКТ. Такий індекс, по-перше, інформує бізнес-лідерів і політиків про основні фактори, що впливають на розвиток ІКТ, з метою врахування у державній політиці. По-друге, в довгостроковому плані ця інформація сприяє залученню в мережеву економіку більшого числа людей та організацій з усього світу. Індекс не тільки оцінює готовність певної країни до участі в інформаційному світі, а й показує, що лежить в основі відмінностей між країнами [2].

Індекс вимірює рівень розвитку ІКТ за 53 параметрами, об'єднаними в чотири основні групи:

1. Наявність умов для розвитку ІКТ – загальний стан ділової та нормативно-правового середовища з точки зору ІКТ, наявність здорової конкуренції, ін-

новаційного потенціалу, необхідної інфраструктури, можливості фінансування нових проектів, регуляторні аспекти і так далі.

2. Готовність громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ – державна позиція щодо розвитку ІКТ, державні витрати на розвиток сфери, доступність інформаційних технологій для бізнесу, рівень проникнення і доступність мережі Інтернет, вартість мобільного зв'язку і т. і.

3. Рівень використання ІКТ в громадському, комерційному та державному секторах – кількість персональних комп'ютерів, інтернет-користувачів, абонентів мобільного зв'язку, наявність діючих інтернет-ресурсів державних організацій, а також загальне виробництво і споживання інформаційних технологій в країні [3].

4. Субіндекс залученості – оцінює соціальні та економічні наслідки впливів у сфері ІКТ, які впливають на конкурентоспроможність і благополуччя, а також оцінює перехід економіки і суспільства до розумного використання ІКТ [4].

Показники, за допомогою яких розраховуються субіндекси NRI, представлено на рисунку 1:

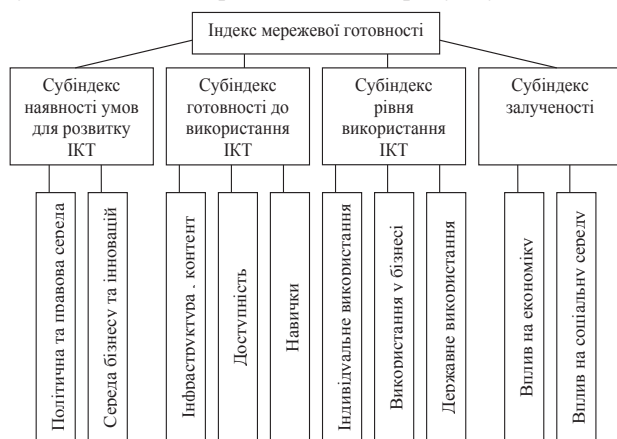


Рис. 1. Структура індексу мережевої готовності (розроблено автором за [5])

Розрахункова частина Індексу виконана на підставі статистичних даних міжнародних організацій, таких як ООН, Міжнародний союз електрозв'язку, Всесвітній Банк та інших, а також результатів щорічного комплексного опитування думки керівників, проведеного Світовим економічним форумом спільно з власною мережею партнерських інститутів (дослідних і ділових організацій) у країнах, що стали об'єктами дослідження [3].

На даний момент рейтинг оцінює 144 країни. Лідируючі позиції займають Фінляндія, Сінгапур, Швеція, Нідерланди та Норвегія.

В кінці списку – Гвінея, Гаїті, Чад, Мавританія, Сьєрра-Леоне та Бурунді [5].

Розглянемо динаміку індексу мережевої готовності України, Росії та Молдови за 2008-2013 роки, що представлено в таблиці 1:

Розглянемо позиції України за основними показниками індексу мережевої готовності за 2013 рік, а також їх порівняння з середніми показниками по групі з доходами нижче середнього, що представлено на рис. 2:

На малюнку чорна лінія зображує середній бал всіх економік у групі доходів, до яких належить економіка країни, яку розглядають. Класифікація країни за рівнем доходу визначається Світовим банком і відображає ситуацію за станом на листопад 2012 року. Виділяються наступні групи за рівнем ВВП на душу населення: з низьким рівнем доходу, \$ 1035 або менше; з доходами нижче середнього, \$ 1036-\$ 4085; з доходами вище середнього, \$ 4086-\$ 12615, а з високим рівнем доходу, \$ 12616 або більше [5; 9].



Рис. 2. Показники індексу мережевої готовності України за 2013 рік у порівнянні з середніми показниками по групі з доходами нижче середнього [5]

За субіндексом умов для розвитку інформаційно-комунікаційних технологій Україна займає 105 місце.

За готовністю громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ – 29 місце.

За рівнем використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах – 95 місце.

За субіндексом залученості – 81 місце.

Проаналізувавши ці показники, можна зробити висновок, що на даний час в Україні є добрі задатки для розвитку електронного бізнесу, у тому числі маркетингових інтернет-комунікацій: на високому рівні знаходиться готовність до використання інтернет-технологій діловими колами та громадянами. Зокре-

Таблиця 1

Динаміка Networked Readiness Index України, Росії та Молдови за 2008-2013 роки (розроблено автором за [4-8])

		2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Україна	Місце	62	82	90	75	73
	Бали	3,88	3,53	3,53	3,85	3,87
Росія	Місце	74	80	77	56	54
	Бали	3,77	3,58	3,69	4,02	4,13
Молдова	Місце	99	-	97	78	77
	Бали	3,30	-	3,45	3,78	3,84
Кількість оцінюваних країн		134	133	138	142	144

ма, за показником доступності, що оцінює вартість використання ІКТ за допомогою мобільного телефону або через широкосмуговий доступ в Інтернет, Україна займає 2 місце після Індії.

Також Україна показує гарний результат за показником вміння користування інтернетом – вона займає 35 місце з показником 3,5, що значно вище за середню величину цього показника у групі стран з доходами нижче середніх.

Найгірший показник Україна має за субіндексом умов для розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Причому з боку бізнесу вона займає не дуже погане місце – 78, але зі сторони державного регулювання інформаційно-комунікаційних технологій позиція значно гірша – 105 місце. Це свідчить про те, що в Україні недостатньо розвинута система регулювання сфери ІКТ та сприяння її розвитку з боку держави, стан нормативно-правового середовища в області електронного бізнесу залишає бажати кращого, здорова конкуренції не розвинена.

Уряд поки приділяє недостатньо уваги ІКТ як двигуну економічного зростання, а інноваційна система, яка піддалася глибокій реструктуризації після розвалу Радянського Союзу, ще не було повністю реорганізовано. Все це разом з недосконалим політичним і правовим середовищем не дає можливості Україні отримувати всі переваги від обширного залучення економічних кіл у використання ІКТ (74 місце).

Щоб прискорити розвиток інфраструктури ІКТ, країна повинна поліпшити якість системи освіти і побудувати ефективну інноваційну систему з активною участю приватного сектора. Покращення в цих сферах повинні йти рука об руку з розвитком інноваційної та наукоємної діяльності [5].

Щодо Росії, наочно представляє її результати по десяти основним показникам індексу мережевої готовності рис. 3:



Рис. 3. Показники індексу мережевої готовності Російської Федерації за 2013 рік у порівнянні з середніми показниками по групі з доходами вище середнього [5]

Субіндекс умов для розвитку інформаційно-комунікаційних технологій – Росія займає 102 місце. Поганий результат має показник державного регулювання інформаційно-комунікаційних технологій (108 місце), що свідчить про необхідність вдосконалення механізмів регулювання сфери ІКТ та законодавства у цій сфері.

За готовністю громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ – 32 місце.

За рівнем використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах – 56 місце.

Субіндекс залученості – 53 місце. ІКТ та обізнаність населення у цій сфері мають значний вплив на розвиток економіки країни, її конкурентоспроможності.

Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що на даний момент у Росії є хороші задатки для розвитку електронного бізнесу: на хорошому рівні знаходиться доступність інформаційних технологій для бізнесу, рівень проникнення і доступність мережі Інтернет, вартість мобільного зв'язку.

У доповіді Всесвітнього економічного форуму Росія характеризується як лідер серед країн СНД. Росія володіє розвинутою, доступною структурою ІКТ (40 місце). Росія має велику спадщину у вигляді наукових знань, але поки що не використовує їх у повною мірою, не впроваджує у виробничий сектор. Все це разом з недосконалим політичним і правовим середовищем і кілька невідповідним середовищем для розвитку підприємництва та інновацій (98 місце) призводить до того, що Росія не може отримати всі переваги від високого технологічного розвитку, розвинутої інфраструктури в сфері ІКТ (43 місце) [5].

Тепер розглянемо показники Молдови за субіндексами NRI.

Субіндекс умов для розвитку інформаційно-комунікаційних технологій займає 109 місце. Наряду з Україною та Росією Молдова має дуже поганий показник з державного регулювання сфери ІКТ – 117 місце.

Субіндекс готовності громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ – 46 місце. Достатньо непоганий показник Молдова має з доступності ІКТ – 25 місце.

Але за наявністю в населення вмінь з користування такими технологіями країна знаходиться на 78 місці, і це може бути значним стримуючим фактором розвитку ІКТ в країні. Незважаючи на невисокий результат, цей показник Молдови вище, ніж у середньому по групі з доходами нижче середнього.

Також вище середнього по групі Молдова має значення таких показників, як доступність, інфраструктура, індивідуальне використання та вплив на соціальну среду, що видно з рис. 4:



Рис. 4. Показники індексу мережевої готовності Молдови за 2013 рік у порівнянні з середніми показниками по групі з доходами нижче середнього [5]

За рівнем використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах – 82 місце. Причому комерційний сектор використовує ІКТ на дуже низькому рівні: за цим показником Молдова займає 129 місце, у той час як індивідуальне та державне використання ІКТ розвинуто набагато краще – 72 та 76 місця відповідно.

Субіндекс умов для розвитку інформаційно-комунікаційних технологій займає 109 місце. Наряду з Україною та Росією Молдова має дуже поганий показник з державного регулювання сфери ІКТ – 117 місце.

Субіндекс готовності громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ – 46 місце. Достатньо непоганий показник Молдова має з доступності ІКТ – 25 місце, але за наявністю в населення вмінь з користування такими технологіями країна знаходиться на 78 місці, і це може бути значним стримуючим фактором розвитку ІКТ в країні.

За рівнем використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах – 82 місце. Причому комерційний сектор використовує ІКТ на дуже низькому рівні: за цим показником Молдова займає 129 місце, у той час як індивідуальне та державне використання ІКТ розвинуто набагато краще – 72 та 76 місця відповідно.

За субіндексом залученості Молдова займає 74 місце. З цього можна зробити висновок, що ІКТ мають певний вагомий вплив на розвиток економіки та соціальної сфери країни [5].

Проаналізувавши показники України, Росії та Молдови за індексом мережевої готовності, можна зробити наступні висновки:

1. Країни мають достатні передумови для розвитку ІКТ, адже вони є доступними для населення, активно ним використовуються та мають вагомий вплив на розвиток економіки та соціальної сфери.

2. В усіх цих країнах потребує вдосконалення держрегулювання сфери ІКТ.

3. Щодо використання ІКТ у бізнесі, Україна та Росія мають кращі показники, аніж Молдова. Але Молдова має непогані показники з індивідуального та державного використання ІКТ.

4. Найкращий показник з наявності в населення країни навичок щодо використання ІКТ має Україна

(35 місце), Росія теж має непоганий результат (61 місце), а ось Молдова знаходиться аж на 75 місці.

Висновки з проведеного дослідження. Індекс готовності до мережевої економіки є джерелом значної кількості інформації щодо передумов розвитку ІКТ у певній країні та факторів, що цей розвиток стримують. Підприємствам, що планують виходити на ринок електронної комерції або розробляють стратегію маркетингових інтернет-комунікацій, направлену на споживачів чи партнерів з розглянутих країн, необхідно попередньо проаналізувати індекси їх готовності до мережевої економіки, приділяючи увагу окремим складовим індексам. Це допоможе уникнути певних ризиків, що пов'язані з особливостями розвитку ІКТ та ставлення до них населення країни, та зменшити невизначеність ситуації, в якій підприємство буде реалізовувати свої плани.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалёв М. М., Курбацкий А. Н. Как измеряют готовность страны к сетевой экономике? [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2002n3r03.pdf.
2. Финансы: теория и практика. Степень готовности стран к сетевой экономике [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.financetheory.ru/fins-731-1.html.
3. Центр гуманитарных технологий. Экспертно-аналитический портал [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/networked-readiness-index/networked-readiness-index-info>.
4. The Networked Readiness Index 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GITR/2012/GITR_Chapter1.1_2012.pdf.
5. The Global Information Technology Report 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.
6. The Networked Readiness Index 2008–2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://members.weforum.org/pdf/gitr/2008/Rankings.pdf>.
7. The Networked Readiness Index 2009–2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2010.pdf.
8. The Networked Readiness Index 2010–2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2011.pdf.
9. The World Bank. How we Classify Countries [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>.

УДК 339.727.2: 330.131.7

Павлюк О.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Павлюк Є.Д.***кандидат економічних наук,
директор департаменту стратегічних ризиків ПАТ «Укрсоцбанк» (UniCredit Bank)*

ВИМОГИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЩОДО ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ БАНКАМИ ПАСИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

У суспільстві зростає зацікавленість громадськості до проблем навколишнього середовища. Тому моніторинг соціальних та екологічних ризиків ЄБРР включено до загальної процедури оцінки фінансового проекту ЄБРР. Згідно з такою оцінкою, ЄБРР вимагає від банків, які здійснюють пасивні інвестиції, виконувати вимоги по управлінню екологічними та соціальними ризиками. Фінансові показники компанії та її репутація залежать від вирішення екологічних та соціальних проблем. Інвестиції в екологічно ефективні компанії більш рентабельні, ніж інвестиції в компанії з негативними екологічними та соціальними показниками.

Ключові слова: інвестиції, пасивна інвестиційна стратегія, інвестиційні банки, фінансові ринки, вимоги Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, соціальні та екологічні ризики, система управління ризиками.

Павлюк Е.А., Павлюк Е.Д. ТРЕБОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ БАНКАМИ ПАСИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ

В обществе растет заинтересованность граждан проблемами окружающей среды. Поэтому мониторинг экологических и социальных рисков ЕБРР включено в общую процедуру оценки финансового проекта ЕБРР. В соответствии с такой оценкой, ЕБРР требует, чтобы банки, которые проводят пассивные инвестиции, выполняли условия по управлению экологическими и социальными рисками. Инвестиции в экологически эффективные компании более рентабельны, нежели инвестиции в компании с негативными экологическими и социальными показателями.

Ключевые слова: инвестиции, пассивная инвестиционная стратегия, инвестиционные банки, финансовые рынки, требования ЕБРР, социальные и экологические риски, система управления рисками.

Pavlyuk E.A., Pavlyuk E.D. ECOLOGICAL AND SOCIAL RISKS ASSESSMENT REQUIREMENTS OF FINANCIAL INSTITUTION PASSIVE INVESTMENT STRATEGIES

Environmental issues are arousing more and more interest of society. Thus, EBRD monitoring of social and ecological risks becomes an essential part of EBRD financial project assessment procedure. In accordance with the assessment, EBRD requires the banks conducting passive investments comply with the ecological and social risks management norms. Financial performance of a company initially depends on the solution to those ecological and social issues. Investing in ecologically efficient companies is more viable, than in those, performing negative ecological and social activity.

Key words: investment, passive management, investment bankers, financial market, EBRD requirements, social and environmental risk, risk management system.

Постановка проблеми. Одним з ключових проблемних моментів співробітництва ЄБРР та фінансової системи України є поліпшення бізнес-клімату в країні, а також розвиток сталих фінансових ринків. Розв'язання таких проблемних завдань сприяло б спрямуванню фінансування ЄБРР до секторів мікро-, малих та середніх підприємств України. В цьому контексті актуальним є підтримка ЄБРР банків, як посередників, яким делегуються відповідальність за оцінку та моніторинг трансакції, а також за загальне управління портфелем. До сфери обов'язків, які пропонуються делегувати банкам є управління екологічними та соціальними ризиками. ЄБРР вимагає від банків, які здійснюють інвестиції, в тому числі і пасивні, дотримання певних вимог, які б відповідали принципам екологічно раціонального та сталого розвитку.

Аналіз останніх джерел і публікацій. На сучасному етапі розвитку фінансової системи України важливим є залучення та використання іноземних інвестицій в банківський капітал. Серед всіх джерел, які присвячені проблематиці інвестування в економіку, слід виділити іноземні джерела, які дають загальнометодологічне підґрунтя для впровадження інвестиційних механізмів в фінансовий сектор економіки як розвинутих країн так і країн з перехідною економікою. У. Шарп в своїй відомій книзі «Інвестиції»

аналізує механізм інвестицій та формулює розширене поняття інвестиції та цінних паперів, та говорить, що інвестиції – це «законодавчо признане свідоцтво права на отримання очікуваних в майбутньому доходів за певних умов» [1, с. 3].

Бланк І.О. характеризує інвестиції, як процес направлений на «досягнення економічного або поза-економічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язано з факторами часу, ризику й ліквідності» [2, с. 17].

Зві Боді та Алекс Кейн в підручнику «Принципи інвестицій» говорять про існування гіпотези про ефективні ринки на яку впливає вибір стратегії управління інвестиціями. Зокрема, ці автори визначають існування безризикових та ризикових активів і говорять, що «ризикові активи формують ризиковий портфель за допомогою активних та пасивних інвестиційних стратегій» [3, с. 36].

Поряд з іноземними джерелами слід відмітити роботи вітчизняних науковців, які аналізують інвестиції як цілісний процес та визначають його вплив на об'єкт управління. З цієї точки зору важливим є трактування інвестицій як економічної категорії, яка спрямовується на отримання прибутку або соціального ефекту. Таким дослідженням присвячуються роботи Покропивного С.Ф. [4, с. 245].

Крім того, слід дослідити правові джерела національного законодавства та міжнародні норми, які регулюють питання інвестицій та їх наслідки для фінансово-економічного устрою держави. Так, в Законі України «Про режим іноземного інвестування» визначено, що іноземні інвестиції є цінностями, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [5]. Заслугує на увагу робота по розробці загальних стандартів діяльності на фінансових ринках на рівні міжнародних організацій. Так, існують так звані Європейські принципи довіри, які намагаються гармонізувати екологічні принципи та стандарти, які пов'язані з фінансуванням проєктів [6].

Вплив фінансування проєктів ЄБРР на країни з перехідною економікою окреслено в основних принципах екологічної та соціальної політики ЄБРР [7].

Постановка завдання. Аналіз джерел показує взаємозв'язок інвестиційних стратегій в фінансовій системі та проблематики соціальної сфери та навколишнього середовища недостатньо досліджена. Тому завданням цієї роботи є аналіз основних вимог міжнародних фінансових організацій (зокрема ЄБРР), по відношенню до системи управління екологічними та соціальними ризиками для банків, які здійснюють пасивні інвестиції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пасивними інвестиціями вважають такі інвестиції, коли інвестор купує лише невелику частину акцій компанії (не більше 5%) та не має можливості впливати на управління компанією, її операції або стратегію. До таких інвестицій відносять, наприклад, активи, які знаходяться в управлінні страхових компаній, пенсійних фондів, фондів, які здійснюють інвестиції в цінні папери, які котуються на біржі, або на вторинних ринках.

Міжнародні фінансові організації, зокрема ЄБРР, вимагають від банків, які здійснюють пасивні інвестиції, виконувати певні умови. Такі умови полягають в наступному:

1. Такі інвестиції повинні відповідати Екологічній та соціальній політиці ЄБРР, тобто сприяти екологічно раціональному та стійкому розвитку.

2. Не можна здійснювати інвестиції в компанії, які займаються діяльністю, яка входить до Екологічного та соціального забороненого списку ЄБРР.

3. Інвестиції повинні відповідати нормам охорони здоров'я, техніки безпеки, трудовим та екологічним стандартам тієї країни, в якій здійснюються інвестиції.

4. Інвестор повинен вивести свої інвестиції, якщо у компанії, в яку були здійснені інвестиції, виникнуть суттєві екологічні та соціальні проблеми.

Кожний фінансовий посередник повинен нести певну відповідальність за управління екологічними та соціальними ризиками. Наприклад, стосовно інвестиційних фондів, то управляючий фондом відповідає в цілому за управління екологічними та соціальними ризиками, а також за застосування рекомендацій ЄБРР стосовно фінансових операцій фонду.

Як відомо, діяльність компанії в екологічній та соціальній галузі часто-густо впливає на її загальні фінансові результати. Так, наприклад, якщо компанії буде складно вирішувати екологічні та соціальні проблеми та якщо у засобах масової інформації з'явиться негативна інформація стосовно її діяльності, то ціни на акції такої компанії можуть впасти. Тому, на мою думку, основні вектори впливу на фінансові результати компанії можна поділити на такі основні групи.

По-перше, це вплив діяльності компанії в екологічній та соціальній галузі на вартість акції. Як відомо, на ціну акції компанії впливають дуже багато зовнішніх факторів. Серед них важливими факторами, на нашу думку, є дотримання показників діяльності компанії в екологічній та соціальній галузі. Ці показники стають доступними спільноті завдяки таким процедурам, як обов'язкове розкриття екологічних проблем при первинному розміщенню акцій та оприлюдненні списку компаній в галузі дотримання нормативних вимог. Слід зауважити, що в багатьох країнах Центральної Європи такі процедури включені до законодавства в галузі охорони навколишнього середовища.

По-друге, вплив екологічних та соціальних проблем на баланс компанії, яка здійснює інвестиції. Результатом такого впливу є скорочення розміру дивідендів, які сплачуються акціонерам, або повністю відсутність таких сплат. З іншого боку, результати діяльності компанії в екологічній та соціальній галузі можуть відкрити нові можливості для інвесторів. Зокрема, з'являється все більше підтверджень того, що інвестиції в екологічно ефективні компанії більш рентабельні, ніж інвестиції в компанії з поганими екологічними та соціальними показниками.

По-третє, зміни законодавства країни в галузі охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я, техніки безпеки та трудових відносин є джерелом екологічного та соціального ризику для здійснення інвестицій. Зміни в нормативній базі як правило є результатом або аварій або випадків, які призвели до негативних наслідків навколишнього середовища, а також в наслідок появи нових наукових розробок або даних. Витрати, які пов'язані з виконанням вимог в галузі охорони здоров'я, безпеки, трудових відносин та екології можуть підвищитися завдяки підвищенню як самих стандартів, так і заходів по забезпеченню їх виконання.

Фінансові показники компанії та підтримання її конкурентоспроможності залежить від того на скільки вона може пристосуватися до таких змін. Враховуючи тісний зв'язок між дохідністю та ризиками, екологічними питаннями та фінансовими результатами діяльності компанії, аналітики банків повинні враховувати екологічні та соціальні показники при проведенні загального аналізу роботи компанії [9, с. 400]. Однак при проведенні екологічного та соціального комплексного обстеження та моніторингу стосовно пасивних інвестицій можуть виникнути труднощі. Такі труднощі пов'язані з наступними факторами:

1. Серед всіх асигнованих коштів в капіталі компанії інвестиції займають невелику частку і здійснюються, як правило, в атмосфері конфіденційності, що ускладнює збір інформації по відношенню до певної компанії.

2. Відсутність діалогу між інвестором та компанією, в яку здійснюються інвестиції, що впливає на результат аналізу інформації, яка збиралася.

3. Крупні компанії, акції яких купуються, знаходяться в різних країнах світу, що ускладнює процес аналізу дотримання нормативних вимог в усіх центрах операцій.

4. Часто-густо в національному законодавстві відсутні конкретні вимоги по відношенню до розкриття екологічної та соціальної інформації про компанію. Тому акціонер повинен використовувати загальнодоступну інформацію в засобах масової інформації або в Інтернеті.

Сьогодні з метою полегшення проведення моніторингу впливу екологічних та соціальних ризиків на

проведення пасивних інвестицій, міжнародні фінансові організації, зокрема ЄБРР, розробили практичні рекомендації по відношенню до екологічного та соціального комплексного обстеження.

Такі рекомендації полягають в наступному:

- необхідність аналізу характеру діяльності компанії, як об'єкта інвестування з метою виключення видів діяльності, які входять до Екологічного та соціального забороненого списку ЄБРР для фінансових посередників;

- необхідність виявлення галузей, які пов'язані з високим екологічним та соціальним ризиком. Інвестор повинен знати про характер екологічних і соціальних ризиків, які пов'язані з компаніями в які потенційно можливі інвестиції, оскільки такі ризики можуть мати наслідки для економічної рентабельності інвестицій. Приблизну оцінку рівня екологічного та соціального ризику можна отримати з такого документа ЄБРР, який називається Перелік категорій екологічного та соціального ризику. Наприклад, компанії, які проводять діяльність, яка включена до Дозвольного списку ЄБРР, слід завжди відносити до категорії високого рівня ризику, а для інвестицій в такі компанії слід звертатися за дозволом до ЄБРР. До таких компаній відносять компанії, які належать до гірничовидобувної галузі;

- аналіз дотримання нормативних вимог. Перед тим як здійснити інвестиції, інвестор повинен дослідити те, наскільки компанія виконує нормативні вимоги. Це можливо за рахунок вивчення інформації про компанію в ЗМІ, а також інформацію по екологічним та соціальним питанням, які опубліковані компанією в щорічному звіті, або державними органами. Крім того інвестор може запросити у компанії свідоцтва про виконання нормативних вимог. Це може бути, наприклад, копії певних дозволів або інша документація в залежності від відповідних екологічних, соціальних або фінансових ризиків, які притаманні діяльності компанії;

- продовження екологічного та соціального дослідження. ЄБРР рекомендує продовжувати дослідження, оскільки це допоможе мінімізувати ризики, які можуть виникнути при інвестуванні. Наприклад, при проведенні позабіржових угод, інвестор може вступати в прямий контакт з компанією, а при здійсненні інвестицій на вторинному ринку інвестору слід використовувати загальнодоступну інформацію – річні звіти компанії.

Слід зауважити, що при здійсненні пасивних інвестицій недоцільно проводити активний моніторинг екологічних та соціальних ризиків, які пов'язані з окремими інвестиціями. Інвестору треба слідкувати за пресою та загальнодоступною інформацією про наявність у певної компанії екологічних або соціаль-

них проблем. Якщо компанія має такі проблеми, то інвестор може вимагати застосування заходів по ліквідації цих проблем. Крім того, інвестор повинен бути готовий до продажу своїх активів, якщо компанія не ліквідує ці проблеми протягом часу, що, згідно з вимогами ЄБРР, є найбільш сприятливим для ліквідації таких проблем.

Досвід показує, що застосування певних заходів при вирішенні екологічних та соціальних проблем може вплинути не тільки на репутацію, а й на покращення фінансових результатів компанії.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище дослідження можна зробити висновок, що одним з ключових моментів співробітництва ЄБРР та фінансової системи України є сприяння розвитку сталих фінансових ринків. З цією метою ЄБРР пропонує банківській системі дотримуватися вимог стосовно моніторингу впливу фінансування інвестиційних проєктів на екологічні та соціальні процеси. Тому окреслені напрямки аналізу і контролю за екологічними та соціальними ризиками фінансовими інститутами, згідно з вимогами ЄБРР та інших світових фінансових організацій, є корисними для опрацювання комерційними банками України, оскільки вирішення екологічних та соціальних проблем, таких як підвищення енергоефективності, мінімізація відходів, використання чистих технологій, удосконалення управління охороною здоров'я та технікою безпеки, створення умов праці, здійснення компаніями програм взаємодії з місцевим населенням, дають результати як з точки зору репутації, так і фінансові результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарп У. Інвестиции / Шарп У., Александер Г., Бейли Ф.; пер. с англ. – Москва : ИНФРА-М, 1998. – 1024 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Зви Боди. Принципы инвестиций / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус ; пер. с англ. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 984 с.
4. Економіка підприємництва / [Швиданенко Г.О., Федонін О.С., Колот А.М. та ін.]; под. ред. С.Ф. Покропівного. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
5. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/law/show/93/96-вр>.
6. Європейські принципи довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/infocentre/epe/declaration/index.htm>.
7. Основні принципи екологічної та соціальної політики ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/impact.htm>.
8. Рубцов Б. Современные фондовые рынки : учебное пособие для вузов. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.
9. Боди Зви. Финансы / Боди Зви, Мертон Р. ; пер. с англ. – Москва : Издательский дом Вильямс, 2000. – 584 с.

УДК 339.727

Павлюк О.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана***Черкезюк Д.В.***аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена фундаментальному аналізу показників функціонування фондового ринку України під впливом глобалізаційних процесів та світової фінансової нестабільності. На основі отриманих результатів висвітлено сучасну ситуацію на ринку боргових фінансових інструментів в Україні. З'ясовано сутність факторів, які впливають на стан та перспективи розвитку сегменту корпоративних облігацій, а також запропоновано основні напрямки заходів, які необхідно вживати з метою покращення показників здійснення інвестиційного процесу через даний сегмент фондового ринку України.

Ключові слова: боргові фінансові інструменти, корпоративні облігації, інвестиційні ресурси, державні облігації, інвестори, дефолт.

Павлюк Е.А., Черкезюк Д.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ДОЛГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена фундаментальному анализу показателей функционирования фондового рынка Украины под влиянием глобализационных процессов и мировой финансовой нестабильности. На базе полученных результатов раскрыта современная ситуация на рынке долговых финансовых инструментов в Украине. Выявлена сущность факторов, которые влияют на состояние и перспективы развития сегмента корпоративных облигаций, а также предложены основные направления мер, которые необходимо воплотить с целью улучшения показателей осуществления инвестиционного процесса через данный сегмент фондового рынка Украины.

Ключевые слова: долговые финансовые инструменты, корпоративные облигации, инвестиционные ресурсы, государственные облигации, инвесторы, дефолт.

Pavliuk O.O., Cherkeziuk D.V. DEBT MARKET CONDITIONS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES IN UKRAINE AMID GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY

The article covers fundamental analysis of indicators related to Ukrainian stock market functioning under the influence of globalization processes and world financial instability. On the basis of the received results current situation in the Ukrainian debt market is revealed. The essence of factors influencing conditions and development opportunities of the corporate bonds segment are identified as well as core directions of measures to be taken for the aim of improving indicators of implementing investment process via this segment are offered.

Key words: debt financial instruments, corporate bonds, investment resources, government bonds, investors, default.

Постановка проблеми. Пройшовши тривалий період становлення ринку фінансових інструментів на принципах ринкової економіки з часу отримання незалежності, український фондовий ринок, як і вся національна економічна система, досі знаходиться на перехідному етапі розвитку. Кожного року впроваджуються нові реформи, апробуються нові схеми побудови національної фінансової архітектури, однак, попри всі заходи, фінансовий ринок в Україні все ще повністю не сформований. І це є значною перешкодою як для притоку інвестицій з-за кордону, так і для ефективного обігу фінансових ресурсів всередині країни.

Традиційно ще до отримання державної незалежності у 1991 році найбільш вагомим інструментом для інвестування серед населення були облігації, при цьому вони ще не були повноцінним інструментом ринку капіталу, оскільки не мали вільного обігу. Так і до сьогодні, вже в незалежній Україні, облігації (в першу чергу державні) залишаються найбільш звичним інструментом для населення та універсальним інструментом великомасштабних запозичень для держави.

Безумовно, Україна як повноцінний учасник інвестиційних процесів на світових фінансових ринках повністю зазнає усіх негативних проявів глобаліза-

ційних процесів у вигляді локальних проявів світових фінансових криз, посиленої нестабільності як в умовах системної невизначеності глобального розвитку, так і внаслідок національної політичної та геополітичної дестабілізації. Саме тому аналіз стану та перспектив розвитку ринку боргових фінансових інструментів набуває особливої ваги в сучасних умовах задля розробки пропозицій щодо подальшого покращення та підвищення ефективності його функціонування в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування ринку фінансових інструментів, в тому числі боргових цінних паперів, привертають значну увагу провідних науковців та практиків економічної діяльності, особливо у період загострення кризових явищ у фінансовій системі, в умовах нестачі інвестиційних ресурсів. Теоретико-методологічні основи розвитку національних фінансових ринків, в тому числі боргових фінансових інструментів, з урахуванням особливостей глобалізаційних процесів базуються на концепціях, запропонованих у працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Так, питання розвитку ринку фінансових інструментів в контексті глобальної нестабільності та фінансових дисбалансів розглядалися К. Рогоффом, М. Обстфельдом [1], Г. Мінські, Ф. Фабоцці [2], Дж. Стігліцом, А.

Тейлором, серед українських вчених особливі здобутки належать О. Мозговому, С. Хоружому, А. Пересяді [3], Д. Леонову, А. Федоренко, А. Мертенс та іншим. Проте, інвестиційний ринок, зокрема через механізм ринку боргових фінансових інструментів, потребує подальшого аналізу крізь призму сучасних умов здійснення інвестиційного процесу. Постає необхідність дослідити наявний інструментарій ринку боргових цінних паперів та підвести підсумок щодо його привабливості та основних факторів, які на це впливають.

Мета та завдання. Таким чином, метою даного дослідження є побудова реальної картини інвестиційного процесу через ринок боргових інструментів України в умовах фінансової нестабільності та глобальних дисбалансів, використовуючи метод всебічного аналізу показників розвитку фондового ринку України у період докризового етапу розвитку (2001-2007 роки), посткризовий період після світової фінансової кризи у 2008 році та сучасний стан.

Виклад основного матеріалу. Традиційно здійснення інвестиційного процесу через ринок боргових інструментів відноситься до категорії консервативного інвестування через його помірний рівень ризику та відносну стабільність. Незважаючи на цей факт, в Україні даний сегмент не набув потенційно можливих масштабів розвитку, особливу щодо корпоративних облігацій, які можуть стати суттєвим джерелом інвестиційних коштів для ряду українських підприємств, тим самим сприяючи зміцненню національної економічної системи.

З часу отримання незалежності України, державні цінні папери залишаються найбільш привабливим для інвесторів фінансовим інструментом, який передбачає широке коло напрямів застосування, окрім отримання доходу від купівлі-продажу та отримання процентного доходу, зокрема його використання для отримання рефінансування від центрального банку, укладення угод репо тощо. Виходячи із загальносвітової практики, за якою суверенні запозичення зазвичай сприймаються як найменш ризиковані, очевидно, що держава на ринку капіталів має набагато вищі можливості порівняно із корпоративними позичальниками. Тому розвинений ринок державних облігацій, до якого майже постійно існує зацікавленість з боку нерезидентів, із самого початку був найбільш значущим конкурентом ринку облігацій підприємств [5].

Виходячи із здійснених досліджень, саме розширення інструментів для залучення позикових коштів для суб'єктів господарювання, держави та місцевих рад стало одним із основних чинників інтенсивного розвитку національної економіки у 2001-2007 рр. До даного періоду практично єдиним джерелом фінансування для суб'єктів економічної діяльності було банківське кредитування з незначною часткою прямих інвестицій, в тому числі іноземних, додаткової емісії акцій, векселів тощо.

Наприклад, протягом 1997-2000 рр. загальний обсяг випущених в Україні корпоративних облігацій не перевищував 0,13 млрд. грн., тобто на облігації підприємств приходилося менше 2% від загального обсягу випущених в Україні цінних паперів [6].

Сучасна структура ринку фінансових інструментів суттєво розширилася. Як бачимо з рис. 1, значною мірою зросла частка корпоративних облігацій.

За сім передкризових років (2001-2007) ліквідність цього сегменту фінансового ринку зросла на порядок:

- кількість випусків – у 16 разів (з 61 до 991),

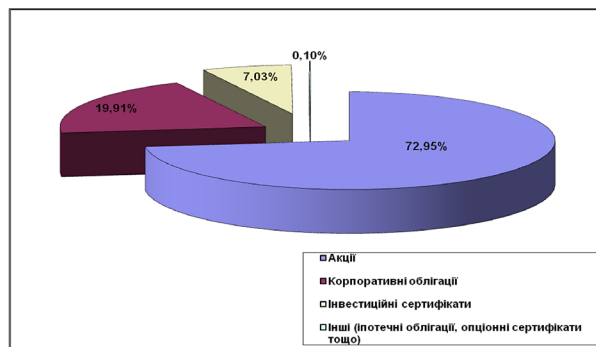


Рис. 1. Структура фінансових інструментів на фондовому ринку України станом на 31.12.2013.

Джерело: розроблено автором на основі даних Національного депозитарію України [4]

- обсяг випущених емітентами облігацій – у 64 рази (з 0,69 до 44,48 млрд. грн.),
- обсяг біржових торгів облігаціями підприємств – у 140 разів (з 0,12 до 17,36 млрд. грн.),
- обсяг укладених торговцями цінними паперами договорів з облігаціями підприємств на біржовому та позабіржовому ринках – у 152 рази (з 0,89 до 134,73 млрд. грн.) [5].

Відповідно, обсяг випуску облігацій підприємств у 2007 році (44,5 млрд. грн.) лише несуттєво поступався випуску акцій (50 млрд. грн.), а в структурі біржових торгів корпоративні облігації мали беззаперечне лідерство (на них приходилося 49,7% загального обсягу торгів на фондових біржах України).

В результаті облігації підприємств стали одним з найбільш привабливих інструментів для вкладень інституційних інвесторів. На кінець 2007 року 34,4% загального інвестиційного портфелю інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів та страховиків складали саме облігації підприємств.

Звуження ринку облігацій під час активної фази світової фінансової кризи проходило не менш швидкими темпами. За 2008-2009 роки обсяги та кількість випусків облігацій скоротилися вчетверо, обсяги біржових торгів – у 2,5 рази [5].

Для цього існували об'єктивні макроекономічні причини, зокрема:

1) значна конкуренція з боку держави, яка значно збільшила обсяги запозичень та вартість залучення до державного бюджету, що мало наслідком переорієнтацію інвесторів з корпоративних на більш надійні державні облігації. Так, протягом 2008-2010 років загальна вартість облігацій внутрішньої державної позики за сумою основного боргу зросла у 14,9 рази (з 9,1 млрд. грн. на початку 2008 р. до 136,2 млрд. грн. наприкінці 2010 р.) [7], а річні ставки зросли із 7% у січні 2008 року до 22-25% у січні 2010 року [8].

2) девальвація національної валюти та скорочення фінансових ресурсів у банківському секторі (через зменшення депозитів та проблеми з поверненням кредитів) призвели до скорочення обсягів та зростання вартості банківського кредитування, а, відповідно, й вартості облігаційних запозичень. Так, ставки кредитування у 2009 році зросли до 27 % порівняно із 14 % річних у 2008 році [9].

3) стрімке нарощування боргу корпоративного сектору, оскільки значна його частка (єврооблігації) була номінована в іноземних валютах, стосовно яких гривня значно девальвувала (восени 2008 році грив-

ня, девальвували на 62,3% відносно долара і на 54,8% відносно євро, увійшла в трійку країн – світових «лідерів» падіння національних валют) [10];

4) зниження внутрішнього та зовнішнього попиту на продукцію українських підприємств, а також прибутковості бізнесу, що ускладнило оплату поточних та довгострокових зобов'язань, зокрема облігаційних. Так, ВВП за 2008 рік скоротився на 15%, а загальний фінансовий результат підприємств України за 2 роки зменшився на 178,3 млрд. грн. (з прибутку в 135,9 млрд. грн. у 2007 р. до збитків в розмірі 42,4 млрд. грн. у 2009 році) [11].

В таких умовах більшість потенційних емітентів облігацій відмовилися від виходу на ринок публічного боргу (через недостатність ресурсів у інвесторів та неможливість сплачувати високі ставки доходності, існуючі на ринку), а емітенти, які випустили облігації напередодні кризи, почали скорочувати купонні платежі, відмовлятися від дострокового погашення, пропонувати інвесторам умови щодо реструктуризації облігаційних позик, або взагалі відмовилися від виконання своїх зобов'язань, використовуючи прогалини у чинному законодавстві.

Всього за 2004-2011 рр. було зафіксовано 139 дефолтів. Проте, до 2008 року дефолти в Україні були досить епізодичним явищем. За 2005-2007 рр. їх було лише 7, натомість протягом наступних трьох років (2008-2010) було зафіксовано 106 дефолтів (див. рис. 2) [12].

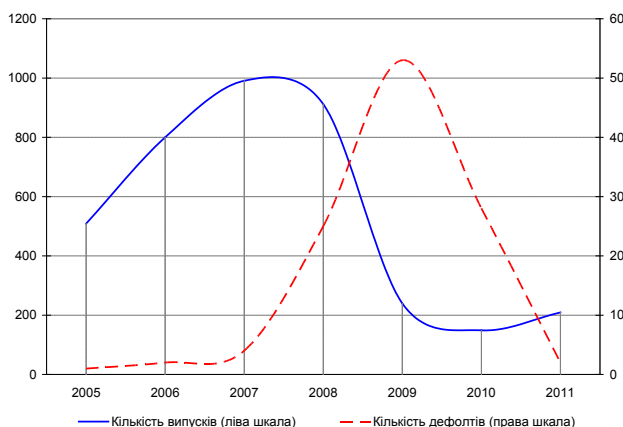


Рис. 2. Порівняння динаміки кількості випусків облігацій підприємств та дефолтів за ними протягом 2005-2011 рр.

Джерела: Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (річні звіти за 2005-2010 роки, попередня інформація за 2011 рік), Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг»

З огляду на незначний час існування ринку корпоративних облігацій, їх роль як ефективного заходу залучення капіталу в національній економіці вкрай низька, незважаючи на існування періодів інтенсивного розвитку цього сегменту ринку капіталу та великий потенціал розвитку даного напрямку.

Україна має один з найменших в світі співвідношень обсягів банківського кредитування та вартості боргових цінних паперів в обігу – 20,5%, що втричі менше за середньосвітове значення (63,5%) та майже вдвічі менше, ніж в середньому по країнах, що розвиваються (37%). Якщо в світі обсяги запозичень у формі облігаційної позики майже еквівалентні ВВП (99,7%), то для України цей показник складає лише 15,5%.

Більше того, якщо в середньому в світі корпоративні облігації не принципово відрізняються від

обсягів державних запозичень (в структурі запозичень на державу приходить 60%, а на корпоративний сектор – 40%), то в Україні пропорція складає 80%/20% [5].

На тлі сучасних подій у сфері геополітики та загальної соціально-економічної кризи в Україні, очевидно, ринок фінансових інструментів так само потерпає від теперішніх обставин. Розроблені концепції щодо розвитку фондового ринку вже не враховують усіх складнощів та особливостей поточної ситуації. Однак, безумовно, їх фундаментальні рекомендації та принципи залишаються діяти. Так, зокрема, щодо удосконалення правового регулювання захисту прав власників корпоративних боргових цінних паперів шляхом:

- розширення видів корпоративних облігацій (біржових, інфраструктурних (концесійних)) та створення механізмів їх емісії;

- впровадження інституту зборів власників облігацій з наданням їм, зокрема, прав погоджувати рішення емітента щодо операцій з його активами у випадку проблем з виконанням зобов'язань за такими облігаціями у відносинах з емітентом;

- законодавчого врегулювання дій емітента і власників корпоративних облігацій у разі дефолту, реструктуризації боргу, конвертації облігацій тощо [13].

Розуміючи відсталість та неповноцінну ефективність функціонування ринку фінансових інструментів в Україні, варто відзначити й певні позитивні тенденції його розвитку. Так, у 2013 році обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку становив 144,38 млрд. грн., що на 37,43 млрд. грн. більше, ніж у минулому році, що свідчить про зростання зацікавленості учасників ринку в такому інструментарії. З них акцій було випущено на 64,54 млрд. грн. (на 48,70 млрд. грн. більше, ніж у минулому році). Корпоративних облігацій було випущено на суму 44,76 млрд. грн. (на 6,63 млрд. грн. більше, ніж за 2012 рік). Проте, у 2013 році не було здійснено емісії жодного випуску облігацій місцевих позик [14].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, здійснивши фундаментальний аналіз показників розвитку ринку фінансових інструментів України, передусім його боргової складової, у докризовий, посткризовий та сучасний (в мовах нестабільності та невизначеності) періоди, можемо підвести наступні підсумки:

1. Стан функціонування та привабливість ринку корпоративних боргових інструментів залежить від впливу багатьох факторів не лише національних масштабів, але й глобальних. Так, світова фінансова криза потужно зачепила функціонування ще не сформованої трансформаційної економічної системи України, що призвело до стрімкого згортання ринку корпоративних облігацій, які не лише не витримували конкуренцію з боку суверенних облігацій, а й зазнавали впливу ряду інших макроекономічних показників, таких як:

- девальвація національної валюти;
- скорочення фінансових ресурсів у банківському секторі;
- зниження внутрішнього та зовнішнього попиту на продукцію українських підприємств.

2. Спираючись на досвід провідних країн світу з розвиненим ринком фінансових інструментів, важливо усвідомити неабияке значення розвитку сектору боргових цінних паперів задля збільшення інвестиційних ресурсів та розширення можливостей компаній щодо власного фінансування. Для цього

необхідно надалі вивчати та втілювати комплекс ефективних заходів як на урядовому рівні щодо створення прозорого та діючого правового поля, так і на рівні поширення обізнаності та популярності фінансових інструментів серед потенційних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Obsfeld M., Rogoff K. (October, 2009). Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes. Berkeley: University of California, and Harvard University.
2. Frank J. Fabozzi. Investment management after the global financial crisis / Frank J. Fabozzi, Sergio M. Focardi, Caroline Jonas. – Research Foundation of CFA Institute, 2010. Retrieved from <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2470/rf.v2010.n1.1>.
3. Пересада А. А., Коваленко Ю. М. Фінансові інвестиції : підручник. – К. : КНЕУ, 2006. – 728 с.
4. Матеріали сайту Національного депозитарію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csd.ua/>.
5. Проект Концепції розвитку ринку емісійних боргових цінних паперів [Електронний ресурс] / Асоціація «Українські фондові торговці» – 2013. – Режим доступу : <http://www.aust.com.ua/>.
6. Матеріали сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nssmc.gov.ua.
7. ОВДП, які знаходяться в обігу, за сумою основного боргу, щодня [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580.
8. Дохідність ОВДП на первинному ринку, щомісяця [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580.
9. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580.
10. Матеріали сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
11. Матеріали сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Матеріали сайту РА «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua/>.
13. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2012-2014 роки [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
14. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2013 року [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytcs>.

УДК 339.172

Полікевич Н.І.

*здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНИХ БІРЖ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ

В даній статті розглянуто структуру енергетичних ринків Європи. Проаналізовано розподіл європейського енергетичного ринку за регіональними ініціативами ЄС. Виділено роль, яку енергетичні біржі виконують у контексті як ізольованого національного ринку, так і в контексті інтеграції ринку ЄС. Наведено роль енергетичних бірж у вирішенні проблем управління перевантаженнями.

Ключові слова: енергетичний ринок, енергетична біржа, спотовий ринок, ф'ючерсний ринок, аукціон, управління перевантаженнями.

Полікевич Н.И. РОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ БИРЖ НА ЕВРОПЕЙСКОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

В данной статье рассмотрена структура энергетических рынков Европы. Проанализировано распределение европейского энергетического рынка с региональными инициативами ЕС. Выделена роль, которую энергетические биржи выполняют в контексте как изолированного национального рынка, так и в контексте интеграции рынка ЕС. Приведена роль энергетических бирж в решении проблем управления перегрузками.

Ключевые слова: энергетический рынок, энергетическая биржа, спотовый рынок, фьючерсный рынок, аукцион, управление перегрузкой.

Polikevych N.I. THE ROLE OF ENERGY EXCHANGES IN THE EUROPEAN ENERGY MARKET

The structure of energy markets in Europe was described. The distribution of the European energy market of EU regional initiatives was analyzed. The role of energy exchanges in the isolated domestic market and integration of the EU market were showed. The importance of energy exchanges in solving problems of management congestion was highlighted.

Key words: energy market, energy exchanges, spot market, futures market, auction, management congestion.

Постановка проблеми. З початком процесу лібералізації енергетичних ринків з'явилося безліч способів для торгівлі електроенергією. З одного боку, вони замінили механізми щоденної диспетчеризації, притаманні старій монополістичній структурі фізичної генерації потоків електроенергії. Торговельна активність є необхідною складовою у повсякденному визначенні обсягів генерування, транспортування і доставки енергії. Одним з найбільш використовуваних прикладів є торгівля стандартизованими ф'ючерсними контрактами на умовах фізичної поставки або грошових розрахунків.

Європейський енергетичний ринок є зрілим ринком, де досягнення у торгівлі електроенергією є найбільш оптимальними в умовах постійної інтеграції. Це пов'язано з професійною торговельною та фінансовою структурою багатьох фінансово-орієнтованих ринків, що лежать в основі міжнародної інтеграції. В Європі фізична торгівля електроенергією сприяла розширенню ринків за національні кордони.

Багатовіковий досвід ринкових відносин свідчить, що біржі є ключовими економічними інструментами, що забезпечують прозорість і відкритість товарних ринків та створюють середовище конкуренції та віль-

ного пересування товарів і послуг [1]. Електроенергія – це теж товар, але із специфічними характеристиками. Зокрема головною особливістю є неможливість створення запасів електроенергії. Через цю та низку інших специфічних особливостей електроенергії довгий час створення енергетичних бірж здавалося неможливим завданням.

Перша енергетична біржа Nord Pool була створена в Норвегії лише у 1993 році. Шість років потім, у 1999 році, початок лібералізації енергетичного ринку у континентальній Європі здійснювався через створення біржі APX, на якій започаткували обмін електроенергією із Нідерландами. Знадобилось близько десяти років для визнання світом доцільності створення енергетичних бірж, і лише на початку XXI століття вони почали поширюватися Європою. Сьогодні ці біржі є не лише невід'ємною частиною функціонування європейського енергетичного ринку, але й допомагають у реалізації європейської стратегії із об'єднання енергетичних ринків. Визначення ролі енергетичних бірж на ринку є актуальним для України, строковий ринок електроенергії якої лише починає формуватися.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Змістовний аналіз літературних джерел показав, що європейські енергетичні біржові ринки вивчають Л. Мееус, Дж. Умуглу, Е. Талатар, А. Дорсман, В. Вестерман, М. Каран, О. Арслан та ін. Зарубіжні вчені, такі як Д. Бун та Г. Захман, Т. Крістіансен, А. Креті та Е. Фумагаллі, у своїх дослідженнях аналізували транскордонну торгівлю на європейських енергетичних ринках. Цю та супутню тематику пов'язану із функціонуванням енергетичних бірж досліджують і вітчизняні вчені – О. Кириленко, І. Білов, Є. Парус та ін.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування ролі енергетичних бірж Європи на національних ринках окремих держав та ЄС в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні два десятиліття швидка реструктуризація та лібералізація ринків електроенергії прискорили формування єдиного європейського енергетичного ринку. Дерегулювання ринків електроенергії більше не контролюється національними монополіями. В даний час цей процес визначається відповідно до економічних правил попиту та пропозиції на умовах конкуренції. Реструктуризація унеможливила контроль над цінами на ринку та дозволила виходити на ринок всім учасникам незалежно від їх розміру. Дерегульований ринок електроенергії складається як мінімум з двох частин: спотового та ф'ючерсного ринків.

Традиційно учасники можуть торгувати електроенергією в двосторонньому порядку на позабіржовому ринку, де основна частина угод як і раніше виконуються учасниками договору.

На рисунку 1 показано структуру європейського ринку електроенергії.

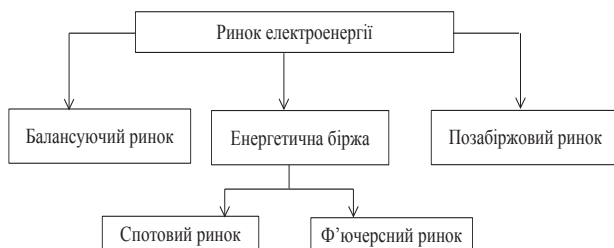


Рис. 1. Структура європейського ринку електроенергії

Джерело: [2, с. 113].

Щоб збалансувати виробництво електроенергії в будь-який момент, під час операцій у режимі реального часу, системний оператор використовує балансуючий ринок, або ринок в режимі реального часу. Учасники можуть подати цінову заявку, у якій зазначають свій попит (пропозицію), щоб збільшити (зменшити) виробництво електроенергії або зменшити (збільшити) споживання [2, с. 113].

На балансуючому ринку системний оператор забезпечує згладжування добових коливань виробництва та споживання електроенергії. Компанії для покриття додаткових обсягів електроенергії можуть купувати її в погодинному режимі за спеціальними тарифами, а постачальники, що володіють резервними потужностями, можуть отримувати премію за принципом «першим відгукнувся – першим отримав» [3]. Наприклад, у Нідерландах компанія TenneT, яка є голландським мережевим системним оператором передачі електроенергії, несе відповідальність за балансуючий ринок [2, с. 113].

В якості альтернативи позабіржовому ринку в деяких країнах створюються організовані ринки, відомі як біржі електроенергії або енергетичні біржі.

Визначення поняття «енергетична біржа» подає у своїй доповіді європейська рада регуляторів енергетики (CEER), де зазначається «енергетичні біржі – це багатосторонні системи для гуртової торгівлі електроенергією спотовими та/або похідними продуктами, які експлуатовані та/або керовані оператором ринку, що об'єднуються, або полегшують об'єднання інтересів багаторазової купівлі і продажу на гуртовому ринку електроенергії спотових та/або похідних продуктів у біржовій системі та відповідно до правил біржі» [4].

На енергетичних біржах значну торговельну активність можна спостерігати на спотовому ринку за контрактами з поставкою на наступний день. Спотовий ринок називають ринком «на добу вперед», він ґрунтується на основі замовлень на купівлю та продаж погодинних контрактів і блокових контрактів, що охоплюють 24 години наступного дня, тобто торги відбуваються на день $t+1$ фіксуються в день t [2, с. 110]. Виробники електроенергії продають її за ціною, що представляє залежність граничних цін від робочої потужності (погодинного вироблення електроенергії). Ціна електроенергії на спотовому ринку в кожен годину доби встановлюється, як рівноважна, тобто через співвідношення пропозицій виробників та попиту споживачів. Ринок «на добу вперед» є найбільш важливим сектором з точки зору формування ціни на ринку і гнучкого управління графіком навантаження [3].

Отже, електроенергія на спотових енергетичних біржах торгується на день вперед, а графік її роботи розробляється системним оператором. Через невідповідність попиту та пропозиції між виконанням контрактів на ринку «на добу вперед» і фактичної фізичної поставки електроенергії на наступний день після закінчення торгів, біржі іноді пропонують внутрішньоденний ринок (intra-day market), також відомий як ринок «на годину вперед» (hour-ahead) або ж коригуючий ринок (adjustment market). Ринок для інших форвардних контрактів широко відомий, як ф'ючерсний ринок [2, с. 114].

Європейський ринок ф'ючерсів є надійним інструментом управління ризиками, страхуючи операційні ризики, викликані високим коливанням цін на електроенергію на спотовому ринку. Ф'ючерсні ринки можуть слугувати індикатором прибутковості для інвестицій в енергосистеми, і тим самим

сприяти збалансованому розвитку попиту та пропозиції. Щоб ефективно використовувати ф'ючерсні ринки для енергетичної галузі, важливо отримувати знання щодо інформації, прихованої в довгострокових цінах, зокрема взаємозв'язок між спотовими та ф'ючерсними цінами на електроенергію.

В даний час європейські ринки електроенергії та газу розділені відповідно на різні регіональні ініціативи (табл. 1). Таким чином, енергетичні ринки рухаються до регіональної сегментації. Регіональний характер енергетичного ринку мотивується європейськими політиками як найкращий спосіб полегшення керівництва ними в майбутньому.

Таблиця 1

Електричні та газові регіональні ініціативи ЄС

Регіони	Країни
Регіональна ініціатива електроенергії	
Центрально-Західний	Бельгія, Франція, Німеччина, Люксембург та Нідерланди
Центрально-Східний	Австрія, Чехія, Німеччина, Угорщина, Польща, Словаччина та Словенія
Центрально-Південний	Італія, Австрії, Франції, Німеччини, Греції та Словенії
Північний	Данія, Фінляндія, Німеччина, Норвегія, Польща і Швеція
Південно-Західний	Іспанія, Франція і Португалія
Балтійський	Латвія, Естонія і Литва
Франція-Великобританія-Ірландія	Франція, Ірландія і Великобританія
Регіональна газова ініціатива	
Північно-Західний	Нідерланди, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Швеція та Сполучене Королівство
Південний	Іспанія, Франція і Португалія
Південно-Східний	Австрія, Італія, Болгарія, Чехія, Греція, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина та Словенія

Джерело [5, с. 15]

Головною перевагою регіонального підходу «знизу-вгору» є те, що він забезпечує залучення зацікавлених сторін більше, ніж це зазвичай можливо на європейському рівні. Крім того, регіональний підхід краще враховує регіональні особливості, адже в кожному регіоні можливі деякі відхилення від європейських стандартів. У той же час регіональний підхід дозволяє крок за кроком йти у напрямку розвитку інтегрованого європейського енергетичного ринку [10, с.15].

Однак слід зазначити, що на відміну від вихідної регіональної стратегії відбулося дублювання країн у різних регіонах. На практиці доведено, що країни, залучені в більш ніж одному регіоні, можуть бути не однаковою мірою задіяні в кожному з регіонів.

З розвитком спотового ринку на фінансових енергетичних ринках спостерігається аналогічна тенденція зростання кількості різноманітних похідних інструментів. В даний час структура енергетичних ринків Європи є досить складною. Існує більше півтора десятка енергетичних бірж, більшість з яких пропонують торгівлю як спотовими, так і ф'ючерсними контрактами. Деякі з них розширюють свою діяльність за межі національних кордонів.

Ринок електроенергії є провідним в енергетичному секторі ЄС. На даному ринку існують проблеми, пов'язані з конкуренцією між країнами-членами. Хоча ЄС визнала сім регіональних ініціатив електро-

енергії, проте на європейському ринку електроенергії можна спостерігати три великих регіональних групи: скандинавські країни, країни Континентальної Європи та Великобританія. Дані ринки відрізняються не тільки своїм історичним досвідом, але і регіональними особливостями [5, с. 16].

Сьогодні майже на кожному з виділених ЄС регіональних ринків функціонує енергетична біржа. Під час створення енергетичних бірж, більшість з них отримали ліцензії, надані урядом або відповідним міністерством (Німеччина, Австрія), національними фінансовими установами (біржі деривативів в Австрії та Франції) або національним органом із регулювання енергетики (спотові біржі в Норвегії та Румунії). Більшість із них перебувають під наглядом контролюючого органу за біржовою діяльністю, який зазвичай представляє те ж відомство, що надало ліцензію [4].

Енергетичні біржі прагнуть бути ефективними, щоб залучити максимальну кількість угод. Для досягнення цієї мети біржа повинна забезпечити реальної додану вартість на ринку шляхом створення конкурентного ринкового середовища. По-перше, вона повинна бути ефективною з економічної точки зору через порівняння попиту і пропозиції за найнижчою ціною без шкоди для надійності системи. Продавці та покупці повинні мати можливість увійти та вийти на спотовому ринку. Цей факт передбачає, що завжди існує мінімальний рівень ліквідності, а значить ніхто не може безпосередньо впливати на ринкову ціну. Отже, основна роль енергетичних бірж полягає в узгодженні попиту та пропозиції для визначення рівноважної ринкової ціни та оприлюднення її на ринку. Енергетична біржа також є майданчиком для торгівлі похідними інструментами електроенергії, тобто ф'ючерсами та опціонами.

Ще однією важливою роллю енергетичних бірж є мінімізація транзакційних витрат, якщо гравці не враховують вартість використання енергетичної біржі як фактору обрахунку ціни. Енергетичні біржі покликані забезпечити прозорість цінних індексів, щоб бути надійним партнером на ринку.

Енергетичні біржі дозволяють учасникам торгувати фізичними поставками спотових продуктів та деривативами. На відміну від двосторонньої торгівлі або торгівлі через посередника енергетичні біржі мають чіткі правила обміну, які сприяють захисту та безпеці угод учасників. Вони пропонують учасникам структуровані угоди із стандартизованими продуктами та клірингові послуги, що обмежують ризики відмови контрагента від поставки або оплати.

Енергетичні біржі допомагають у створенні ефективного та ліквідного енергетичного гуртового ринку. Оскільки біржі відкриті для будь-якого учасника, вони встановлюють цінні сигнали для стандартизованих продуктів та пропонують анонімний доступ до операцій. Саме тому вони відіграють важливу роль у створенні більшої прозорості при ціноутворенні. В свою чергу все перелічене сприяє конкуренції на внутрішньому ринку. Біржі сприяють створенню адекватних цінних сигналів для виявлення потенційно надійних поставок електроенергії, або ж проблем із адекватною кількістю виробництва електроенергії [4].

Варто зазначити, що додаткова роль енергетичних бірж полягає у спрощенні торгівлі стандартизованими продуктами, розповсюдженні ринкової інформації та створення конкуренції та ліквідності на ринку. Отже, підсумовуючи, зазначимо, що використання енергетичних бірж зумовлюється їх специфічними характеристиками, а саме: нейтральним місцем

торгівлі, нейтрально орієнтованим цінам, простотою доступу до ринку, низькими операційними витратами, надійністю партнерів, кліринговими та розрахунковими послугами. Наприклад, ціни спотового ринку є важливим орієнтиром, як для позабіржової (двосторонньої) торгівлі, так і для торгівлі форвардними, ф'ючерсними та опціонними контрактами.

Моделі енергетичних бірж у Європі залежить від загальної структури ринку, обраної на національному рівні. Торгівельні умови можуть відрізнятися на гуртовому ринку електроенергії та газу, на спотовому та строковому ринках, що в свою чергу може вплинути на структуру енергетичної біржі на різних ринках.

На гуртовому ринку електроенергії більшість європейських країн прийняли модель обміну двосторонніми договорами і добровільного обміну електроенергією. Проте, Іспанія та Португалія, як і багато країн за межами Європи, вирішили використовувати модель пулу, де вся торгівля електроенергією повинна здійснюватися через пул, і довгострокові контракти, як правило, торгуються в якості суто фінансових продуктів [4].

На гуртовому ринку газу біржі поєднуються із газовими хабами, що можна визначити як фізичну (локальну) або віртуальну (умовну) точку на газовій системі. Однак, на відміну від газових хабів, газові біржі є багатосторонніми системами для гуртової торгівлі спотовими та/або похідними продуктами, експлуатовані та/або керовані оператором ринку, що об'єднують разом, або полегшують об'єднання інтересів великої кількості покупців та продавців на оптовому ринку природного газу спотових та/або похідних продуктів.

У порівнянні з ринками електроенергії більшість ринків природного газу в континентальній Європі все ще знаходяться на ранній стадії розвитку. Зокрема, у торговельних хабах, де ліквідність є добре розвиненою, енергетичні біржі стикаються з конкуренцією з боку позабіржового ринку (брокерами та газовими хабами), а також в деяких випадках – з конкуренцією з боку інших енергетичних бірж. Більшість європейських газових бірж все ще на стадії розробки ліквідності шляхом залучення нових членів в умовах жорсткої конкуренції [4].

Протягом останніх років новою рисою характерною для бірж електроенергії є об'єднання з сусідніми біржами електроенергії, як, наприклад об'єднання на ринку Центрально-Західної Європи (CWE) (бірж BELPEX, APX-ENDEX, EPEX Spot FR та EPEX Spot DE) та об'єднання Північно-Західного європейського ринку (NWE) [4]. Ці проекти з об'єднання ринків можна розглядати як ще один з важливих аспектів діяльності спотових бірж електроенергії.

Об'єднання є методом інтеграції ринків електроенергії на різних територіях. З об'єднанням ринку добова транскордонна пропускна здатність ліній електропередач між різними країнами явно не виражається на аукціон, але неявно доступна через угоди на енергетичних біржах по обидві сторони кордону (імпліцитний аукціон).

Це означає, що покупці та продавці електроенергії на біржі автоматично отримують вигоду від транскордонного обміну без необхідності явного отримання відповідної пропускної здатності. Систему ринкового об'єднання використовують з 2006 року (тристороннє об'єднання ринку між Нідерландами, Бельгією та Францією) і вона виявилася успішною [4].

Основною метою використання бірж у об'єднанні ринків є максимізація сумарного економічного над-

лишку всіх учасників: дешевше виробництво електроенергії в одній країні може задовольнити попит і знизити ціни в іншій країні. Ціни будуть поступово вирівнюватися в суміжних країнах, де є достатньо пропускної здатності. Об'єднання ринків призводить до більш ефективного використання добової потужності об'єднаних енергосистем між мережами задіяних національних системних операторів електромереж.

Позитивним ефектом об'єднання енергетичних бірж країн Європи є створення додаткових обсягів торгів і, таким чином, додаткових доходів для спотових електричних бірж. Реалізація проектів з об'єднання ринків значно посилює ринкову позицію спотових електричних бірж. Підключивши передачу розподілу електроенергії до торгівлі на ринку «на добу вперед», все більше учасників ринку повинні використовувати національні електричні спотові біржі.

Ексклюзивне використання потужностей центральним об'єднувальним алгоритмом робить цей алгоритм де-факто монополюючою функцією щодо розподілу транскордонних потужностей. Таким чином, з об'єднанням ринків доступ до пропускної здатності об'єднаних енергосистем може бути дискримінаційними в тому сенсі, що пропонується виключно у об'єднаних спотових енергетичних біржах. Тому об'єднання ринків може створити де-факто монополію на цю додаткову послугу електричних спотових бірж. Таким чином, структура системи повинна забезпечити низькі операційні витрати і низькі бар'єри для входу нових учасників. Монополююча влада і надмірні прямі або непрямі витрати угод можуть стати причиною провалу ринку [4].

Основний вид діяльності енергетичних бірж – це надання послуг торгівлі (трейдингу) та надання послуг із вироблення спотових цін на електричну енергію.

Однак через структурні проблеми на ринках електроенергії, такі як: надмірна концентрація виробництва, надмірна інтеграція виробництва та поставок, а також нестача потужностей об'єднаних енергосистем, більшість науковців висловлюють стурбованість щодо надійності спотових цін вироблених енергетичними біржами [6]. Регулятори, як правило, втручаються із заходами, що змушують міжнародних трейдерів, системних операторів або ж генеруючі компанії до торгівлі на визначеній енергетичній біржі (заходи з підтримки ліквідності).

Прикладом спонукання міжнародних трейдерів можуть служити Нідерланди, що зобов'язують імпортів бути активними на стадії торгів на ринку «на добу вперед» та торгувати на діючій енергетичній біржі (APX). Іншим прикладом є скандинавський ринок, де учасники ринку повинні вести справи за допомогою діючої енергетичної біржі (Nord Pool), щоб отримати доступ до потужностей об'єднаної енергосистеми. Прикладом щодо спонукання системних операторів до роботи на біржі може служити Франція, де оператор має нормативні зобов'язання щодо забезпечення втрат і ці зобов'язання виконуються за допомогою діючої енергетичної біржі. Прикладом щодо залучення генеруючої компанії є Бельгія, де генеруючі компанії зобов'язані створити ліквідність на біржі електроенергії [7, с. 1472].

Зазвичай ці заходи підвищують ліквідність енергетичної біржі, але в поєднанні з природною монополією характерною для бірж, вони посилюють домінуюче положення енергетичних бірж, що в майбутньому може бути проблематичним. Влада енергетичних бірж на ринку може призвести до проблем з

ліквідністю, в тому випадку, якщо енергетичні біржі здійснюватимуть монопольне ціноутворення для своїх користувачів.

Заходи з підтримки ліквідності повинні використовуватися обережно, як і глибоке співробітництво між енергетичними біржами та системними операторами. Прикладом глибокого співробітництва є чеський ринок, де діюча енергетична біржа організовує балансувальний ринок у співпраці з оператором. Така співпраця може створити домінуючу позицію у сфері надання однієї або декількох послуг на ринку, що є безумовно негативним фактором. Ще одним важливим чинником у функціонуванні торговельних енергетичних бірж є пруденційне регулювання, що спрямоване на захист інших сторін, а не самих енергетичних бірж від операційних і фінансових ризиків останніх.

Це може включати забезпечення ефективного управління ризиками із адекватним забезпеченням додаткових резервів в якості буфера проти непередбачених збитків. Можливим доказом проти занадто жорстких пруденційних нормативів є те, що стає все більш дорожчим входження в бізнес біржових послуг, і тому ці правила можуть підсилити владу на ринку діючих енергетичних бірж [7, с. 1472].

Домінуюча європейська ринкова структура полягає в тому, щоб розподіляти права торгівлі через кордони, тобто транскордонну потужність електромереж, в окремі аукціони (експліцитний аукціон). В результаті торгівля через кордони була традиційно територією позабіржових ринків, а енергетичні біржі, як правило, діяли в єдиній зоні електромереж, де вони сприяли обміну зобов'язань щодо виведення/введення певної кількості електричної енергії із/до цієї зони протягом певної години [7, с. 1473].

Проте, європейський досвід більшою мірою засвідчив неефективність цієї ринкової структури, що значною мірою покладається на трейдерів у їхньому виборі між різними (в основному національними) ринками електроенергії. Зарубіжні вчені Д. Бун та Г. Захман [8], Т. Крістіансен [9], А. Креті та Е. Фумагаллі [10] у своїх дослідженнях спостерігали за різними національними кордонами та часовими періодами, і виявили, що транскордонна торгівля в основному прямує в напрямку до середньої цінової різниці, навіть якщо погодинний ціновий спред є в іншому напрямку. Ці науковці дійшли висновку, що доступна транскордонна потужність електромереж в даний час є недостатньою, використовується неналежно, ціновий спред підвищується, а не знижується.

Енергетичні біржі задіяні не лише у транскордонній торгівлі електроенергією, вони виконують важливу роль у вирішенні проблем перевантаження на міжсистемних лініях електропередач. Перевантаженість є відносно поширеним явищем на міжсистемних лініях електропередач, адже вони не були побудовані для забезпечення нинішніх великих потоків електроенергії між країнами. Спочатку їх основною метою було сприяння обміну електроенергією між країнами для стабільності системи.

Методи, яким надають перевагу при управлінні перевантаженнями, – це методи ціноутворення (експліцитний аукціон, імпліцитний аукціон та розгалуження ринку) Дані методи отримують найбільшу віддачу від наявності організованого ринку електроенергії. Чим складніші методи управління перевантаженнями, тим сильніша потреба в енергетичних біржах [11].

Для експліцитних аукціонів існування енергетичних бірж не є строго необхідним, проте допомагає у

їх функціонуванні. Енергетична біржа створює базову ціну, що допомагає учасникам ринку визначитися, яку ціну запропонувати на аукціоні. Без такої ціни ринок відчуває нестачу прозорості. Базова ціна, яку створює енергетична біржа, полегшує участь в торгах на аукціоні імпортованих потужностей, особливо для невеликих і менш досвідчених учасників. Це покращує ліквідність ринку імпорту, що в свою чергу приносить користь енергетичній біржі.

Другий спосіб, в якому енергетична біржа може підтримувати експліцитні аукціони пропускної здатності ліній електропередач, є надання вторинного ринку потужності. На цьому ринку сторони можуть торгувати правами на потужність, які вони купили. Часто ці права купуються на місяць або рік. При наближенні часу використання сторони можуть виявити, що їм необхідно врегулювати права на потужність, які вони мають. Енергетична біржа забезпечує найбільш природне місце для проведення такої операції.

Імпліцитні аукціони та розгалуження ринку вимагають присутності організованої біржі електроенергії. Для імпліцитного аукціону необхідно, щоб організована енергетична біржа існувала на спадному потоку переважаних міжсистемних ліній електропередач. Системні оператори двох зв'язаних систем тісно співпрацюють один з одним і з оператором біржі для забезпечення точної кількості та доступу до пропускної здатності об'єднаних енергосистем [11].

Коли використовується метод розгалуження ринку, роль оператора ринку зростає. У скандинавській моделі оператор ринку розбиває ринок там, де відбувається перевантаження. В континентальній Європі пропонується система працює тільки на перевантажених кордонах, і в цьому випадку ринок уже поділено. Замість єдиного оператора ринку, який керує субринками по обидві сторони міжсистемних ліній електропередач, більш практичний сценарій полягає в тому, що існують окремі організовані енергетичні біржі з обох сторін. Це означає, що обидва оператори ринку повинні тісно співпрацювати один з одним та із залученими системними операторами.

Висновки. Дослідження європейського енергетичного ринку та аналіз діяльності енергетичних бірж дозволили виокремити їх основну роль, що полягає в узгодженні попиту та пропозиції для визначення врівноваженої ринкової ціни та мінімізації транзакційних витрат. Не менш важливі аспекти діяльності енергетичних бірж виявляються у: 1) захисті та безпеці виконання угод учасників біржового ринку (чіткі правила обміну на противагу двосторонній торгівлі або торгівлі через посередника); 2) створенні більшої прозорості цін (біржі відкриті для будь-якого учасника, пропонують анонімний доступ до операцій); 3) спрощенні торгівлі стандартизованими продуктами (встановлюють цінові сигнали для стандартизованих продуктів); 4) інтеграції ринків електроенергії (об'єднання енергетичних бірж із різних територіальних секторів та як наслідок максимізації сумарного економічного надлишку всіх учасників ринку: дешевше виробництво електроенергії в одній країні зможе задовольнити попит і знизити ціни в іншій країні).

Енергетичні біржі задіяні не лише у транскордонній торгівлі електроенергією, вони виконують важливу роль у вирішенні проблем перевантаження на міжсистемних лініях електропередач. Зокрема, для експліцитних аукціонів енергетична біржа створює базову ціну електроенергії та надає вторинний ринок потужності. Для імпліцитних аукціонів необхід-

но, щоб організована енергетична біржа існувала на спадному потоку перевантажених міжсистемних ліній електропередач.

Подальші наукові дослідження будуть стосуватися специфіки транскордонної торгівлі, аукціонної та біржової торгівлі з врахуванням методів управління перевантаженнями на енергетичних ринках європейських країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біржі, як двигуни ринкових відносин: проблеми й механізми розвитку в Україні єдиного біржового простору [Електронний ресурс] / Аналітичний центр «Академія». – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=320>.
2. Umutlu G., Dorsman A., Telatar E. The Electricity Market, Day-Ahead Market and Futures Market/ Financial Aspects in Energy. A European Perspective. – 2011. – 231 p.
3. Виды рынков электроэнергетики [Електронний ресурс] / Точка Роста – Образовательный ресурс для совершенных регуляторов. – Режим доступу : <http://tochkarosta.pro/Novosti/vidy-rynkov-elektroenergii.html>.
4. Regulatory oversight of EXs – Conclusions paper [Електронний ресурс] / CEER – homepage of the European Energy Regulators . – Режим доступу : http://www.ceer.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/CEER_PAPERS/Cross-Sectoral/2011/C10-WMS-13-03a_EX%20Oversight%20Conclusions-11102011.pdf.
5. Karan M., Kazdagli H. The Development of Energy Markets in Europe / Financial Aspects in Energy. A European Perspective. – 2011. – 231p.
6. Sector inquiry in the energy sector conducted by the Directorate General for Competition [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/energy/inquiry>.
7. Meeus L. Why (and how) to regulate power exchanges in the EU market integration context? Energy Policy № 39(2011). – P. 1470-1475.
8. Bunn D., Zachmann G. Inefficient arbitrage in interregional electricity transmission. Journal of Regulatory Economics 37. – 2010. – P. 243-265.
9. Kristiansen T. A preliminary assessment of the market coupling arrangement on the Kontek cable. Energy Policy № 35(6). – 2007. – P. 3247-3255.
10. Creti A., Fumagalli E., Fumagalli E. Integration of electricity markets in Europe: relevant issues for Italy. Energy Policy № 38(11). – 2010. – P. 6966-6976.
11. Boisseleau F., L.de Vries. Congestion management and power exchanges: their significance for a liberalized electricity market and their mutual dependence [Електронний ресурс] / Working Paper. – Режим доступу : <http://www.docstoc.com/docs/37762937/Congestion-management-and-power-exchanges>.

УДК [334.76:368]:338.432

Тимошенко І.В.

молодший науковий співробітник

Полтавського регіонального центру досліджень і сприяння розвитку кооперації
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КООПЕРАТИВНА ФОРМА ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ВИД СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У статті розкривається механізм взаємного страхування як некомерційної форми страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників. На основі зарубіжного досвіду обґрунтовується доцільність та перспективність використання взаємних страхових організацій на національному ринку страхових послуг. Запропонована модель створення сільськогосподарського страхового кооперативу у сфері страхування фермерських господарств.

Ключові слова: агрострахування, взаємне страхування, некомерційний страховий захист, страховий сільськогосподарський кооператив.

Тимошенко И.В. КООПЕРАТИВНАЯ ФОРМА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ВИД СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье раскрывается механизм взаимного страхования как некоммерческой формы страховой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей. На основе зарубежного опыта обосновывается целесообразность и перспективность использования взаимных страховых организаций на национальном рынке страховых услуг. Предложена модель создания сельскохозяйственного страхового кооператива в сфере страхования фермерских хозяйств.

Ключевые слова: агрострахование, взаимное страхование, некоммерческая страховая защита, страховой сельскохозяйственный кооператив.

Tymoshenko I.V. COOPERATIVE FORM OF MUTUAL INSURANCE PROTECTION AS A MECHANISM OF AGRICULTURAL PRODUCERS' NONPROFIT INSURANCE PROTECTION

The article reveals the mechanism of mutual insurance as a nonprofit form of agricultural producers' insurance protection. Based on international experience, the expedience and necessity of mutual insurance organizations' appliance to the national insurance market is justified. The model of agricultural insurance cooperative creation in the sphere of farmer households insurance is proposed.

Key words: agricultural insurance, mutual insurance, nonprofit insurance protection, agricultural insurance cooperative.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими й практичними завданнями. У сільськогосподарській сфері різноманітні форми кооперативної діяльності здавна отримали широке розповсюдження. Однак повністю відсутня кооперація в такому важливому секторі, як страхування. Уся система страхування на даний час тримається на комерційних страхових компаніях, які не зацікавлені в обслуговуванні клі-

єнтів з обмеженим платоспроможним попитом при високих ризиках. Як свідчить зарубіжний досвід, найбільш ефективною формою страхового захисту для середніх і дрібних товаровиробників могло б стати некомерційне кооперативне страхування.

У міжнародній практиці до страхових кооперативів відносять організації, створені за принципом взаємного страхування – колективного нагрома-

дження страхового фонду особами, що мають однакові майнові інтереси та еквівалентні страхові ризики. Особливість взаємного страхування полягає у неприбутковому характері страхових операцій та наданні страхового захисту лише своїм членам. Завдяки своїй специфіці взаємне страхування особливо ефективно при відсутності статистичних показників для технічної організації страхування. Такий спосіб організації страхової справи найбільш прийнятний для сільського господарства, з його залежністю від природно-кліматичних умов і високого ступеня ризику. В умовах України впровадження некомерційного страхування могло б забезпечити надійним й недорогим страховим захистом фермерські господарства й сільськогосподарських товаровиробників. Саме ці обставини обумовили актуальність даного дослідження та вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем теорії й практики страхування в сільському господарстві присвячені наукові праці В.Д. Базилевича, О.О. Гаманкової, М.Я. Дем'яненка, М.В. Мниха, С.С. Осадця, Д.В. Полозенка, С.К. Реверчука, П.Т. Саблука, Н.В. Селецької, А.С. Шолойко та інших. Страхування, як один з методів захисту майна сільськогосподарських товаровиробників, висвітлюють в своїх роботах Л.М. Горбач, А.В. Гордійчук, Р.П. Смоленюк, В.М. Фурман. Однак поряд з існуючими науковими доробками залишається ряд проблем, що потребують подальшого опрацювання, зокрема надання страхових послуг сільгоспвиробникам на некомерційній основі, яке дослідниками не розглядалося або порушувалося побіжно. Безпосередньо даної теми стосуються роботи С.А. Навроцького «Розвиток товариств взаємного страхування в АПК» [7] і «Товариства взаємного страхування: стратегія економічного розвитку» [8]. Особливості економічної природи організацій взаємного страхування розглядав П.А. Стрельбицький [11], механізм функціонування західноєвропейських товариств взаємного страхування й страхових кооперативів досліджував А.О. Пантелеймоненко [9]. Разом з тим пошук шляхів оптимального страхового захисту дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників потребує подальшої розробки питань, пов'язаних із створенням неприбуткових кооперативних підприємств взаємного страхування.

Завдання дослідження полягає в аналізі сутності взаємного страхування як некомерційної форми страхового захисту сільськогосподарських ризиків. На основі зарубіжного досвіду страхування фермерських господарств обґрунтовуються доцільність, потенційні можливості та перспективи використання кооперативної форми взаємного страхування в Україні. Запропонована модель сільськогосподарського страхового кооперативу як елементу національного ринку страхових послуг. Методологічною базою відповідного дослідження є методи наукового пізнання, економічного та порівняльного аналізу.

Основні результати дослідження. В останні роки науковці відзначають наявність кризи у сфері страхових послуг на селі, яка викликана несприятливим фінансовим становищем більшості фермерських господарств, несвочасним відшкодуванням збитків страховими компаніями, внаслідок чого компенсується у середньому не більш половини реальних втрат, високою вартістю страхових послуг; відсутністю єдиних підходів і сукупних статистичних даних щодо обґрунтованості страхових тарифів, низьким рівнем довіри сільських товаровиробників до страховиків та ін. [12, с.193].

Безумовно, великі сільгоспідприємства готові до комплексного страхового захисту власної сільськогосподарської продукції за допомогою комерційних страхових компаній. Однак значній частині дрібних і середніх фермерських господарств недостатня фінансова спроможність не дозволяє купувати пропонувані страхові продукти. Між тим вони теж зазнають значних збитків від прояву стихійних факторів природи й при цьому найчастіше не потрапляють до числа тих, хто одержує засоби державної підтримки на відшкодування втрат.

У таких умовах більшість сільськогосподарських ризиків може бути найбільш повно й надійно захищене шляхом некомерційного взаємного страхування, організаційно-правовими формами якого є товариства взаємного страхування (далі – ТВС) та відповідні спеціалізовані кооперативи.

Технологічно страхова діяльність комерційного й взаємного страхування схожі. Але при комерційному страхуванні головною метою акціонерних товариств є прибуток. Засновники чи акціонери, формуючи капітал страхового підприємства, розцінюють свої інвестиції як ефективну форму вкладання коштів. Страхові внески і активи є їх власністю, а все перевищення страхових внесків над страховими виплатами є прибутком страховика.

Особливість взаємного страхування полягає у тому, що воно має некомерційний характер і тому в структурі страхового тарифу відсутня надбавка на прибуток, страхові послуги надаються за собівартістю, відповідальність за відшкодування збитків несуть солідарно усі його учасники, а страхувальник і страховик об'єднані в одній особі. Головною метою взаємного страхування є надання своїм членам найбільш якісних та доступних за ціною страхових послуг.

Товариства взаємного страхування та страхові кооперативи широко розповсюджені майже в усіх країнах світу з ринковою економікою. За даними дослідження, проведеного фахівцями Міжнародної асоціації взаємних страхових компаній (AISAM) у 2012 році, ТВС і страхові кооперативи становлять близько 40% загального обсягу світового ринку страхових послуг. Зокрема, в країнах-членах ЄС вони займають 26% страхового ринку, у США – 33,9%, в Японії – 38,2% Азії і Океанії – 11,4%, Латинській Америці – 10,7%, в Африці – 2,7% [13]. Сильні позиції взаємне страхування займає у таких країнах, як Франція, Фінляндія, Голландія, Австрія, Данія, Норвегія, Німеччина. Значно зросла за останні роки кількість організацій взаємного страхування в Іспанії та Португалії, що пов'язано з наявністю кризових явищ в економіці цих країн та прагненням населення до страхового захисту від ймовірних збитків [15].

Найбільш показовим у цьому плані є досвід канадських фермерів, які більше двохсот років тому об'єдналися для взаємного страхування посівів на принципах взаємодопомоги. З часом ці об'єднання, уже оформлені юридично в ТВС, утворювали Асоціації взаємного страхування. Мережу товариств взаємного страхування Канади часто називають «фермами взаємного страхування» [14]. Це означає, що означені співтовариства засновані на спільному майні страхувальників і загальної відповідальності за результати страхування. Вони не мають акціонерів, і будь-який дохід компанії належить її власникам-страхувальникам.

Типовим взірцем такого товариства є «Оксфордська компанія взаємного страхування» (Oxford Mutual Insurance Company), одна із численних організацій, з

яких складається Асоціація товариств взаємного страхування Онтаріо. «Oxford Mutual Insurance Company» була утворена в 1859 році й єдиними видами її страхування були фермерські будівлі, худоба та сільськогосподарський реманент. Наприкінці першого року операцій компанія мала 48 страхувальників та баланс коштів у 22, 45 дол. США. Нині її зобов'язання забезпечені активами п'ятдесяти товариств взаємного страхування, вона має активи загальною вартістю 16 млн. доларів США, а щорічний збір премій становить близько 7,5 млн. доларів США [16].

Із числа довірених людей страхувальники обирають керівництво товариством (Раду директорів кількістю 6, 9 або 12 осіб), яка, у свою чергу, вибирає свого представника в Асоціацію. Третина Ради директорів щороку перебирається на загальних зборах компанії страхувальників, де кожний член має один голос. Це забезпечує особливу гнучкість, демократичність організаційної структури і у той же час підтримує високий рівень довіри між учасниками страхування за рахунок того, що вони здебільшого особисто знайомі.

Заслуговує на увагу досвід кооперативного сільськогосподарського страхування в Японії. На відміну від комерційних страховиків, які вибірково підходять до обрання страхувальника, кооперативи страхують усіх фермерів без виключення, гарантуючи кожному компенсацію в обумовлених контрактом випадках. Незначний розмір внесків робить їх для страхувальників особливо привабливими, що посилює конкурентні позиції кооперативів на ринку страхування, а контроль з боку членів сприяє раціональному розвитку. Допомога держави в організації кооперативного страхування фермерів полягає у наданні пільгових кредитів кооперативам для поповнення їх резервних фондів, у випадку виплати вагомих страхових відшкодувань [2, с. 91-101].

Значне поширення взаємного страхування обумовлене рядом переваг, характерних для цього виду страхового захисту: воно значно дешевше комерційного, зібрані страхові резерви залишаються у безпосередньому розпорядженні страхувальників і використовуються ними за власними потребами, завдяки взаємоконтролю забезпечується більша вірогідність інформації про дотримання умов страхування та причин настання страхових випадків, що виключає конфлікт інтересів страхувальника й страховика. При цьому усі процедури страхування значно спрощуються, оскільки страховики й страхувальники є членами одного товариства.

Страхові кооперативи й ТВС практично не мають суттєвих відмінностей не тільки в організації та функціонуванні, але й в структурі органів самоуправління. Тотожність цих організаційно-правових форм підтверджують як статистичні дані, в яких вони представлені єдиним показником, так і створення спільної організації – Асоціації взаємних страхових компаній і страхових кооперативів у Європі (AMICE) [9, с. 513]. У міжнародній практиці страховими кооперативами називаються організації, створені за принципом взаємного страхування.

Деякі науковці вважають ТВС різновидом обслуговуючих кооперативів у сфері страхування. Вони доводять, що відмінність у термінології не повинна викликати сумніви щодо їх кооперативного характеру, на який вказує визначення «взаємне» у назві цієї організаційно-правової форми. Принципи взаємного страхування – неприбутковість, солідарна відповідальність, надання послуг за собівартістю, обслуговування лише своїх членів – є характерними

ознаками усіх кооперативів, незалежно від сфери діяльності [5, с. 55].

На погляд автора, з цією думкою доречно погодитись. Якщо звернутись до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», то у ст.1 сільськогосподарський обслуговуючий кооператив визначається як такий, що створений для надання послуг переважно своїм членам з метою впровадження їх сільськогосподарської діяльності. Серед його ознак можна виокремити особливий вид діяльності (обслуговування виробників сільськогосподарської продукції); добровільність членства; демократичний характер управління, рівні права у прийнятті рішень; розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі в його діяльності; контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому статутом кооперативу [4]. Це дає підставу стверджувати про ідентичність економічної природи кооперативних організацій і товариств взаємного страхування, а, отже, й можливість останніх виступати у формі страхових кооперативів. Отримання статусу «обслуговуючий» означало б, що кооператив підпадає під дію Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію»

Створення організацій взаємного страхування відбувається за принципом взаємної угоди групи юридичних чи фізичних осіб про відшкодування можливих збитків один одному на підставі умов, що оговорюються. На основі своїх внесків вони утворюють капітал, з якого покриваються збитки членів при наявності страхового випадку. Модель організації кооперативу взаємного страхування представлена на рис.1.



Рис. 1. Організація обслуговуючого кооперативу взаємного страхування

Авторська розробка. Джерело: [6].

Страхові внески та активи перебувають у спільному володінні членів кооперативу, які не мають права власності на капітал, але контролюють його. Це дозволяє їм самостійно визначати страхову політику, тобто виби й умови страхування, включаючи рівень виплат страхового відшкодування. Страховий фонд кооперативів взаємного страхування формується за рахунок фіксованих чи непостійних страхових внесків, які повинні забезпечувати покриття зобов'язань стосовно страхувальників. Якщо по закінченні звітного періоду кооператив не мав заборгованостей по страхових виплатах і сплаті обов'язкових платежів, то загальними зборами членів може бути ухвалене рішення про зменшення чергових страхових внесків чи призупинення їх сплати.

Окремі дослідники відзначають певні розбіжності між товариствами взаємного страхування й страхо-

вими кооперативами: кооператори купують кооперативні паї за фіксованою ціною та, на відміну від ТВС, не збирають повторні внески [7, с. 64].

Для сільськогосподарських товаровиробників, сфера діяльності яких однорідна, взаємне страхування є найбільш зручною й доцільною формою страхового захисту. І не лише в силу переваг, про які йшла мова вище, а й завдяки єдності страхових інтересів та близькості по розміру ризиками.

Ці обставини істотно полегшують діяльність кооперативних організацій взаємного страхування, але викликають певні труднощі на етапі їх створення. Для ефективного функціонування страхових кооперативних організацій потрібна достатня кількість учасників. У протилежному випадку, в разі настання страхового збитку навіть в одного страхувальника, зібраних внесків може не вистачити для виплати страхового відшкодування, а збір додаткових коштів може виявитися занадто обтяжливим для інших членів.

Виходом із такої ситуації могла б стати співпраця на взаємній основі з кредитною кооперацією. Діяльність кредитних спілок і страхових кооперативів побудована на єдиній неприбутковій основі: перші займаються взаємним кредитуванням, другі – взаємним страхуванням. Страхові кооперативи могли б одержувати кредити (які б використовували винятково в інтересах своїх членів і під їх контролем) за меншими процентними ставками і, у свою чергу, мінімізувати вартість страхових послуг для кредитної спілки та її членів. Кредитна спілка дістала б можливість отримувати відсотки за річними фінансовими результатами діяльності страхувальника. Додатковим видом послуг могло б стати страхове посередництво, тобто робота працівників спілки у якості страхових агентів для своїх членів.

Така взаємодія передбачала б суттєві переваги для обох сторін, оскільки

створювала б можливість для надання широкого спектру послуг своїм членам, зокрема вибору найбільш оптимального варіанту страхування, встановлення гнучких строків сплати страхових внесків та можливість розстрочки, одержання безвідсоткового кредиту або позики, у тому числі й на страхові потреби, зберігання заощаджень членів тощо. Як некомерційні організації страховий кооператив і кредитна спілка здатні забезпечити істотне скорочення податкового навантаження на сільськогосподарське страхування та витрати на проведення страхових операцій.

Страхові кооперативи можуть бути двох видів: «сільськогосподарський страховий кооператив» або «сільський страховий кооператив». Статус «сільськогосподарський» означає надання послуг по майновому страхуванню, право на їх створення надається тільки сільгоспвиробникам. Зазвичай такі кооперативи створюються фермерами однієї спрямованості для страхового захисту засобів власного сільськогосподарського виробництва або врожаю від однакових страхових випадків. Якщо ж завданням кооперативу є особисте страхування (у тому числі й медичне), то такий кооператив можуть створювати фізичні особи, що проживають у сільській місцевості, й він отримує статус «сільський».

Правовою підставою для створення організаційно-правових форм взаємного страхування є Закон України «Про страхування» [3], постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування» від 1.02.1997 року [10], стаття 352 Господарського кодексу України від 16.01.2003 року [1]. Однак

у цілому відсутність розробленої законодавчої бази залишає правове становище організацій взаємного страхування невизначеним.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Отже, розвиток здорової конкуренції на вітчизняному страховому ринку потребує створення страховиками різних організаційних форм і надання страхових послуг як на комерційних засадах, так і неприбутковій основі. Цього вимагають низька платоспроможність значної частини потенційних страхувальників, не завжди адекватна якості пропонованих послуг висока вартість страхових продуктів, необхідність наявності більш демократичного механізму страхування тощо.

В Україні наразі передумови для впровадження організаційно-правових форм некомерційного взаємного страхування як одного з елементів вітчизняної страхової системи. Практичне їх втілення потребує, передусім, створення відповідної правової бази, якою може стати прийняття Закону «Про товариства взаємного страхування», де був би врахований їх специфічний характер, визначені основні положення щодо заснування, функціонування та принципів діяльності.

Поеднання різноманітних форм страхування сільськогосподарських ризиків особливо актуальне у сфері агрострахування, де субсидії надає держава, а страхові послуги – приватний сектор. Створення некомерційних форм страхування, коли страховиками виступають сільськогосподарські товаровиробники, сприятиме зниженню навантаження на державу й мінімізації державних видатків з ліквідації наслідків несприятливих подій.

Завпровадження практики взаємного страхування в Україні нагально потребують фермерські господарства. У його рамках значно легше розв'язати проблеми, пов'язані з відсутністю статистичних даних щодо врожайності сільськогосподарських культур, частоті стихійних подій, характеру їх прояву, необхідних для адекватних розрахунків тарифних ставок. Як свідчить закордонний та вітчизняний дореволюційний досвід, товариства взаємного страхування й страхові кооперативи утворюються, як правило, товаровиробниками однієї спеціалізації для страхового захисту від однакових страхових ризиків. Надання страховим кооперативам статусу «обслуговуючий» означало б, що вони підпадають під дію Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію».

Перспективи розвитку ТВС й страхових кооперативів пов'язані з перевагами взаємного страхування в порівнянні з іншими формами організації страхового захисту, зокрема більш повним врахуванням конкретних потреб страхувальників, використанням страхових резервів винятково в інтересах членів, надійністю системи страхового захисту та дешевизною страхових продуктів. Оскільки пріоритетом таких об'єднань є задоволення особистих потреб учасників у страхових послугах, а не отримання прибутку, їх соціальна роль більш значна, ніж акціонерних страхових компаній.

Перспективи розвитку організаційно-правових форм некомерційного страхування потребують подальших наукових досліджень у галузі законодавства, теорії, методології та принципів взаємного страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Гребенчиков Э.М. Страховой бизнес Японии – радикальная

- реорганизация / Э.М. Гребенщиков // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 3. – С. 91–101.
3. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. – / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 18.
 4. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» // Урядовий кур'єр. – 1997. – 14 серпня. – № 148-149.
 5. Линин Ю. Как защитить самих себя [Текст] / Ю. Линин // Вестник кооперации. – 2005. – № 4. – С. 54–58.
 6. Линин Ю.И. Сельскому хозяину – надежную страховую защиту, или как создать сельский страховой кооператив. – М. : ФГНУ «Росинфор-магротех», 2002. – 48 с.
 7. Навроцький С.А. Розвиток товариств взаємного страхування в АПК [Текст] / Д.А. Навроцький // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – Вип. 15. – С. 63–65.
 8. Навроцький С.А. Товариства взаємного страхування: стратегія економічного розвитку / С.А. Навроцький // Вісник СНАУ : наук.-метод. журн. – Суми : Довкілля, 2002. – Вип. 2. – С. 12–21. – (Серія «Фінанси і кредит»).
 9. Пантелеймоненко А.О. Західноєвропейські товариства взаємного страхування та страхові кооперативи: сутність організації, зміст діяльності і значення [Текст] / А.О. Пантелеймоненко // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Випуск 10. – С. 509–520.
 10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Тимчасового положення про товариства взаємного страхування» № 132 від 1 лютого 1997 р. Із змінами, внесеними згідно з Постановою від 28.03.2012 <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/132-97-p>.
 11. Стрельбіцький П.А. Товариства взаємного страхування: зародження, розвиток, становлення [Текст] / П.А. Стрельбіцький // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 2(6). – С. 264–271.
 12. Ушкаренко Юлія. Розвиток страхової кооперації в сільському господарстві України [Текст] / Юлія Ушкаренко // Формування стратегії науково-технічного, екологічного і соціально-економічного розвитку суспільства: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конф. 6–7 грудня 2012 р. Ч.2. – Тернопіль : Крок, 2012. – 240 с.
 13. AMICE is the voice of the mutual and cooperative insurance sector in Europe // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.amice-eu.org/what_is_amice.aspx.
 14. Association of farm mutual companies in Canada Current National Subscribers // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.insuranceinstitute.ca/en/about-the-institute/national-subscribers.aspx>.
 15. Press release: Majority of insurers in the EU are mutual and cooperative // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.icoda.info/wp-content/uploads/2010/03/Majority-of-insurers-in-the-EU-are-mutual-or-cooperative.pdf>.
 16. Oxford Mutual Insurance. 2013 Financial Statement <http://www.oxfordmutual.com/> [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oxfordmutual.com/>.

УДК 339.9.012

Федуняк І.О.*кандидат економічних наук**Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України**«Бережанський агротехнічний інститут»*

КОН'ЮНКТУРА СВІТОВОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Проведено дослідження світових ринків сільськогосподарської продукції як основних ланок у вирішенні глобальної продовольчої проблеми. Проаналізовано стан світового рівня цін. Викладено власні бачення щодо забезпечення продовольчої безпеки в світі.

Ключові слова: кон'юнктура, продовольчий ринок, індекс цін, продовольча безпека, державні інструменти.

Федуняк І.О. КОН'ЮНКТУРА МИРОВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Проведено исследование мировых рынков сельскохозяйственной продукции как основных звеньев в решении глобальной продовольственной проблемы. Проанализировано состояние мирового уровня цен. Изложено собственное видение обеспечения продовольственной безопасности в мире.

Ключевые слова: конъюнктура, продовольственный рынок, индекс цен, продовольственная безопасность, государственные инструменты.

Feduniak I.O. CONJUNCTURE OF THE WORLD FOOD MARKET

There was made an analysis of the world markets of agricultural products as the major elements in the settlement of the global food problem. An analysis of the stance of the global level of prices was conducted. Personal views, related to providing food security, are outlined.

Key words: conjuncture, food market, price index, food safety, state instruments.

Постановка проблеми. Незважаючи на безпрецедентне підвищення рівня процвітання у світі, то в одному, то в іншому регіоні виникає голод. Звичайно, важко підрахувати, навіть приблизно, число людей, що страждають від хронічного недоїдання. За даними продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) станом на 2013 р. у світі зареєстровано близько 1 млрд. голодуючих. Населення світу швидко зростає, за оцінками ООН до 2050 року воно збільшиться на 2,5 млрд. осіб і становитиме понад 9 млрд.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий вклад у дослідження питання забезпечення продовольчої безпеки як елементу економічної безпеки

країни внесли такі вчені, як О.Г. Білорус, В.І. Власов, С.М. Кваша, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук та ін. В їхніх працях широко висвітлені питання, пов'язані з глобалізацією світової економіки, і проблеми забезпечення населення нашої планети продуктами харчування.

Постановка завдання. Проблема продовольчої безпеки людства нині набуває надзвичайно важливого значення для світового розвитку, а її розв'язання неможливе без як найширшого залучення всіх наявних в державі ресурсів, особливо в розвинутих країнах, для забезпечення високих темпів зростання світового виробництва продовольства. В статті визначено необхідні інструменти, які повинна використо-

увати держава для підвищення ефективності аграрного виробництва, а також сформовано чинники, які визначають попит і пропозицію на дану продукцію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світовий економіці притаманні ознаки глобалізму, що стало відчутним у багатьох галузях національного господарства, де інтереси однієї країни у певних сферах не можуть бути задоволені без врахування інтересів інших країн. Економічні зв'язки між країнами мають багатовікову історію. Протягом століть вони існували переважно як зовнішньоторгівельні, вирішуючи проблему забезпечення населення товарами, які національна економіка виробляла неефективно або не виробляла взагалі. З розвитком еволюції зовнішньоекономічних зв'язки переросли межі зовнішньої торгівлі і перетворились в складну сукупність міжнародних економічних відносин, що стосуються інтересів всіх держав. Така ситуація стосується і глобальної продовольчої проблеми, яка виступає однією з найдавніших проблем людства. Недостатня забезпеченість населення продовольством позначається на здоров'ї людини і, як наслідок, зменшується тривалість життя. Світову проблему продовольчого забезпечення необхідно вирішувати якнайшвидше.

Продовольча проблема, у першу чергу, полягає в тому, що в країнах, які розвиваються, відсутні кошти для закупівлі необхідних товарів, адже нині спостерігається світове підвищення цін на продукти харчування (рис. 1).

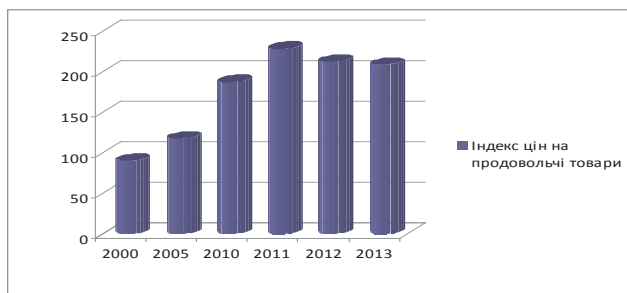


Рис. 1. Загальна динаміка світового індексу цін на продукти харчування

Порівняно з 2000 р. індекс цін на продовольчі товари зріс з 90 до 209 у 2013 р. [1].

Це пояснюється такими причинами, як підвищення світових цін на нафту, скорочення світових продовольчих запасів і розвиток ринку біопалива, який спрямував продаж сировини в нове русло, тобто на виробництво біотанолу. Як стверджують фахівці Міжнародного дослідного інституту продовольчої політики, збільшення виробництва біопалива призводить до зростання цін на продукти від 25 до 33% [2]. Недостатньо розвинута або практично відсутня інфраструктура в сільському господарстві не дає можливості отримувати високі врожаї та вирощувати сільськогосподарських тварин у достатній кількості. Також однією з причин повільного розвитку сільського господарства є недостатнє інвестування. Збільшення чисельності населення в світі, яке відчуває нестачу продуктів харчування, відбувається через фінансово-економічні кризи, що призводять до масового безробіття і, як наслідок, відсутності коштів для повноцінного харчування [3].

Зростання основних цінових індексів на сільськогосподарську продукцію дало експертам підстави говорити про загострення світової продовольчої кризи та сформувати негативні для споживачів прогнози щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропродукції (рис. 2).

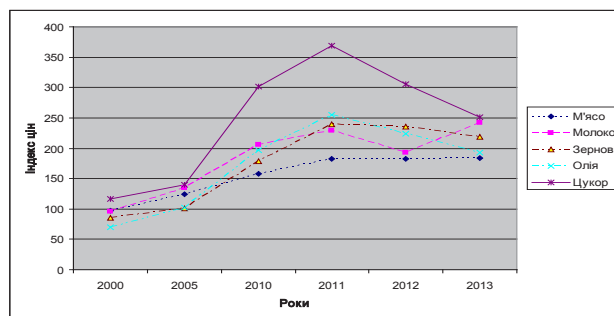


Рис. 2. Динаміка світового індексу цін за основними продовольчими товарами

Необхідно відмітити різке зростання світових цін на основні продовольчі товари за останнє десятиліття. Негативна тенденція і надалі спостерігається за групами товарів тваринного походження. Ціни на рослинну групу продовольчих товарів мають тенденцію до зниження, що говорить про покращення співвідношення попиту і пропозиції.

На наше переконання, основними чинниками, які формують основу попиту на сільськогосподарську продукцію, є: споживчі ціни, доходи населення та традиції в харчових уподобаннях. Основними чинниками, які впливають на пропозицію картоплі, є: інфраструктура ринку, наявність оптових ринків, державну програму підтримки галузі та стимулювання конкуренції, а також природно-кліматичні умови. Структурні перетворення у країнах з аграрною економікою, що ведуть до більшої урбанізації суспільства, відкривають нові ринкові можливості для виробників продукції та їхніх партнерів по торгівлі й переробці у виробничо-збутовому ланцюзі.

Зернове господарство може стати найбільш мотивуючою для інвестицій галуззю, що, безумовно, створить найсприятливіші умови для залучення інтелектуальних ресурсів в аграрну науку, сприятиме створенню нових робочих місць, а в деяких країнах – нових для них галузей промисловості, зокрема сільськогосподарського машинобудування, меліорації тощо.

Характеризуючи загальне становище країн у світовій економіці, важливо відзначити імовірність того, що найменш розвинені держави все більше «виштовхуватимуться» із системи світового господарства. Такий висновок зроблений учасниками Конференції ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) 1996 р. Підстави для цього дає той факт, що глобальний торговельний пакт у рамках Уругвайського раунду передбачає скорочення субсидій на експорт продукції сільського господарства. Це суттєво погіршує шанси слаборозвинених держав та їх потребу в продовольчій допомозі.

Необхідна умова забезпечення продовольчої безпеки і відвертання продовольчих криз – стабільне виробництво. Продовольча допомога, будучи найважливішим засобом попередження гострих криз і пом'якшення їх наслідків, має другорядне значення і повинна застосовуватися у форс-мажорних умовах. Двосторонні і багатосторонні організації-донори, а також неурядові організації роблять її в різних формах: у вигляді допомоги в надзвичайних обставинах, а також у рамках різних проектів і програм.

Продовольча допомога в надзвичайних обставинах призначена для забезпечення населення продовольством під час гострих криз. Є спеціальна методика прискореного виділення цільових бюджетних коштів і швидкої мобілізації товарів широкого споживання. Надзвичайна продовольча допомога також

може виявлятися у вигляді плати в товарній формі у рамках проектів і програм, що дає можливість пов'язати заходи із завданнями розвитку держав і регіонів. Допомога реалізується через продаж, що дозволяє збільшити пропозицію продуктів на ринках і таким чином понизити завищені ціни. Внаслідок цього підвищується продовольча безпека залежних від ринку споживачів, головним чином міського населення. Резерви для забезпечення продовольчої безпеки формуються з метою гарантії продовольчого постачання впродовж певного періоду, поки не відновляться постачання продовольства з інших джерел (за рахунок нового урожаю або імпорту) [4].

Зі зменшенням частки сировини та продовольчих товарів у світовій торгівлі спеціалізація на їх виробництві втрачає своє значення. Сировинна спеціалізація може відігравати лише допоміжну роль у стимулюванні економічного зростання.

Світовий ринок являє собою сукупність ринків окремих країн, що пов'язані між собою законами міжнародного поділу праці. Світовий ринок є сферою забезпечення розширеного відтворення, тому зв'язки між товаровиробниками різних країн здійснюються через обмін товарами і розширюються в міру збільшення масштабів виробництва.

Також треба зазначити, що взаємодія світових господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, які реалізуються через зовнішню торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури і через міграцію робочої сили.

Світова продовольча криза не обмежується певними країнами, а стосується всього людства, тому для виходу із ситуації, що склалася на ринку продовольства, необхідним є об'єднання зусиль держав і міжнародних організацій з метою пошуку дієвих шляхів ефективної боротьби з голодом [5, с. 60].

Кон'юнктура світового ринку продовольчих товарів залежить від ряду факторів національного та міжнародного характеру. Нерівномірність розвитку та особливості міжнародного поділу праці у виробництві продовольства історично зумовлені:

- 1) розбіжностями географічного положення території країн, їх агресивним потенціалом;
- 2) кількістю населення;
- 3) кваліфікацією трудових ресурсів.

За доповіддю співробітників ФАО певне зниження цін на продовольство зумовлене, в першу чергу, збільшенням обсягів виробництва основних сільськогосподарських культур, що дало можливість поповнити світові запаси і таким чином збільшити співвідношення запасів до споживання [6].

Для забезпечення стабільного функціонування сільського господарства в країнах необхідно застосовувати державні регулюючі інструменти (рис. 3).



Рис. 3. Необхідні інструменти державного регулювання для стабільного функціонування та розвитку сільськогосподарського виробництва

До загальновідомих інструментів державного регулювання, серед яких виділяють регулювання імпорту та стимулювання експорту, розвиток інфраструктури, також необхідно включити такі заходи: пряма державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників та необхідність товарних і фінансових інтервенцій на продовольчий ринок.

Висновки з проведеного дослідження. Ситуація у світі із продовольчим забезпеченням, як наголошувалося, повинна вирішуватися спільними зусиллями. Боротьба з голодом у деяких країнах, що розвиваються, можлива лише при розробленні довгострокових програм донорського вливання коштів у країни із затяжною кризою, що дало б змогу населенню, яке перебуває за межею бідності, забезпечити повноцінне харчування.

Виникнення і становлення світового ринку – це складний і довготривалий процес, що був обумовлений міжнародним поділом праці і капіталістичним виробництвом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Индекс цен ФАО на продовольствие и индексы цен на сырьевые товары [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru>.
2. A Worsening Food Crisis. The U. S. and its allies need to act., The Washington Post, April 20, 2008; P. B06.
3. 1 000 000 000 человек хронически голодает [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1billionhungry.org/hunger>.
4. Ильина З.М. Мировой продовольственный кризис и угрозы в продовольственной сфере / З.М. Ильина // Экономика АПК. – 2010. – № 2 – С. 154–161.
5. Кваша С.М. Вплив світової продовольчої кризи на формування стратегії розвитку АПК / С.М. Кваша, Синьокий О.М. // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 60–67.
6. Мировые цены на сельскохозяйственные товары снизились. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.fao.org/news>.

УДК 336:77:339.72

Фурман І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І СЕГМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ ТА РОЗШИРЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ ЗА РАХУНОК ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті піднімається актуальність категорії міжнародного кредитного ринку, приведено основні напрямки його функціонування. Проаналізовано використання ресурсів міжнародного кредитного ринку в розрізі національних економік. Означено можливі способи залучення міжнародного кредиту в економіку держави. Запропоновано шляхи розширення ресурсної бази банків за рахунок ефективно-спрямованої діяльності міжнародного кредитного ринку.

Ключові слова: міжнародний кредитний ринок, міжнародний кредит, кредитний механізм, міжнародні кредитні відносини, ресурсна база банків.

Фурман И.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СЕГМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА И РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ ЗА СЧЕТ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье поднимается актуальность категории международного кредитного рынка, приведены основные направления его функционирования. Проанализировано использование ресурсов международного кредитного рынка в разрезе национальных экономик. Определены возможные способы привлечения международного кредита в экономику государства. Предложены пути расширения ресурсной базы банков за счет эффективно-направленной деятельности международного кредитного рынка.

Ключевые слова: международный кредитный рынок, международный кредит, кредитный механизм, международные кредитные отношения, ресурсная база банков.

Furman I.V. ECONOMIC SUBSTANCE AND SEGMENTATION OF INTERNATIONAL CREDIT MARKETS AND STRENGTHEN THE CAPACITY OF BANKS AT THE EXPENSE OF ITS OPERATION

The article raised the relevance of the category of international credit market, given the main directions of its operation. The analysis of resource use international credit market in the context of national economies. The author determined the possible ways of attracting international credit in the economy of the state. The ways of expansion of banks' resources through the effective-directed activities of the international credit market.

Key words: international credit markets, international loans, credit mechanisms, international credit relations, resource base of banks.

Постановка проблеми. Міжнародні економічні відносини виступають економічною формою розвитку процесу інтернаціоналізації продуктивних сил, в якій зосереджена величезна кількість відносин різного спрямування. Кредитні відносини у світовій економіці виконують ряд важливих функцій. Вони обслуговують зовнішньоекономічну діяльність економічних агентів, стимулюють зовнішню торгівлю, створюють сприятливі умови для іноземних інвестицій тощо. За умов глобалізації міжнародної економіки, інтеграції національних економік у світове співтовариство посилюється роль міжнародного капіталу у фінансуванні національної економіки. Заразом, міжнародний кредит як найбільш поширена форма запозичення є лідером залучення зовнішніх фінансових ресурсів в економіці держав світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних та практичних засад міжнародного кредитного ринку присвячені праці науковців, таких як П.К. Бечкр [1], Х.В. Шперун [2], М.І. Сайкевич [4], В.Д. Скищенко [5], В.П. Колосова [7], В.Л. Пікалов [9].

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень вітчизняних вчених, присвячених формуванню та функціонуванню міжнародного кредитного ринку, на сьогодні ще залишається актуальною проблема приведення його у відповідність до реальних потреб національної економіки, перетворення його на дієвий інструмент мобілізації ресурсних засобів.

Постановка завдання. Першорядною метою даної наукової розвідки виступає дослідження та обробка інформаційних даних для вивчення проблематики становлення та тенденцій розвитку невикористаного потенціалу міжнародного кредитного ринку для фінансування національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний кредит – рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і сплати відсотка. Тобто це надання грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим у тимчасове користування у сфері міжнародних відносин. Кошти для міжнародного кредиту мобілізуються на Міжнародному ринку позичкових капіталів, на національних ринках позичкових капіталів, а також за рахунок використання ресурсів державних, регіональних і міжнародних організацій. У якості кредиторів і позичальників виступають приватні підприємства (банки, фірми), державні установи, уряди, міжнародні та регіональні валютно-кредитні та фінансові організації [1, с. 24].

Міжнародний кредит став потужним чинником розширення світової торгівлі. Особливо велике його значення при реалізації товарів, які мають тривалий цикл виготовлення, споживання і високу вартість. Це стосується, насамперед, машин і обладнання. Експортери цих товарів дуже часто пов'язують надання міжнародних кредитів з вимогою використовувати їх на закупівлю товарів в країн-кредиторів. Існування світового ринку позичкових капіталів породжує додатковий попит на машини і обладнання з боку країн-позичальників. Не маючи в даний момент достатньої кількості власних ресурсів, вони за рахунок міжнародного кредиту можуть придбати необхідні їм машини та обладнання.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу у виробничий шляхом придбання імпортного устаткування, сировини, палива; в процесі

виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; при реалізації товарів на світових ринках. Міжнародне запозичення і кредитування стало результатом розвитку, з одного боку, внутрішнього кредитного ринку найбільш розвинених країн світу, а з іншого боку – відповіддю на потребу фінансування міжнародної торгівлі. На міждержавному рівні потреба в кредитуванні виникає в зв'язку з необхідністю покриття негативних сальдо міжнародних розрахунків.

У міжнародних масштабах як позичковий капітал в основному використовується офіційний капітал з державних джерел, хоча міжнародне кредитування з приватних джерел також досягає дуже значних обсягів.

Міжнародне запозичення і кредитування звичайно показуються в розбивці на довгострокове і короткострокове запозичення і кредитування і традиційно виражаються в сумах нетто (міжнародне кредитування мінус запозичення). У сукупному платіжному балансі видача й оплата міжнародних кредитів показуються тільки в розбивці на кредити, видавані урядами за рахунок державного бюджету, кредити, видавані грошовою владою (центральною чи державним банком) і комерційними банками, а також всіма іншими організаціями. Одним із найважливіших кредиторів у світі є Міжнародний валютний фонд (МВФ). Він представляє собою міждержавну багатосторонню організацію, яка має спеціалізованого закладу Організації Об'єднаних Націй (ООН). МВФ стежить, головним чином, за функціонуванням міжнародної валютної системи, валютною політикою і політикою міжнародних курсів країн-членів, а також за дотриманням ними кодексу поведінки поведінки в міжнародних валютних відносинах, включаючи надання допомоги країнам-членам шляхом короткострокового кредитування у випадках ускладнень в платіжному балансі [2, с. 169].

Першорядними механізмами кредитування в МВФ виступають:

1. Резервна частка. Перша порція іноземної валюти, яку країна-член може отримати в МВФ в межах 25% квоти, називалася до ямайської угоди «золотою», з 1978 р. – резервною часткою (Reserve Tranche).

2. Кредитні частки. Засоби в іноземній валюті, які країна-член може отримати понад розмір резервної частки (у випадку її повного використання авуари МВФ в валюті країни досягають 100%), поділяються на чотири кредитні частки, або (Credit Tranches), які становлять по 25% квоти.

3. Домовленості про резервні кредити стенд-бай (Stand-by Arrangements) (з 1952 р.) забезпечують країні-члену гарантію того, що в межах визначеної суми і протягом терміну дії угоди вона можна при умові дотримання обумовлених в угоді умов безперешкодно отримувати від МВФ іноземну валюту в обмін на національну.

4. Механізм розширеного кредитування (Extended Fund Facility) (з 1974 р.) доповнив резервну і кредитні частки. Він призначений для надання кредитів на більш тривалий період і в більших розмірах по відношенню до квот, ніж в рамках звичайних кредитних часток [3].

Україна як суб'єкт міжнародних відносин зі своєю ресурсомісткістю та достатньо відсталою в економічному сенсі від розвинених країн економікою не може знову залишитися на узбіччі світової перебудови та закономерно має забезпечити формування власної нової політики сталого розвитку, орієнтованої на

технологічне відновлення виробництв, зміну структури економіки та підвищення рівня матеріальних і соціальних стандартів власного населення, але, на жаль, не без допомоги зовнішнього займу [4, с. 45].

Україна як повноправний член МВФ здійснює щорічні консультації про стан валютного врегулювання за статтею IV Статуту МВФ, впровадження статистичних і фінансових стандартів та отримання технічної допомоги. Реалізація Україною програм з Міжнародним валютним фондом є одним з важливих факторів формування її інвестиційного клімату, зростання довіри до макрофінансової стабільності економіки; уряд налаштований і надалі співпрацювати з Міжнародним валютним фондом.

За даними Міністерства фінансів прямий державний борг за підсумками серпня 2012 р. склав 62,2 млрд. дол., що становить 39% від ВВП країни, в тому числі зовнішній – 13,2% ВВП, внутрішній – 12,8% при пороговому значенні у 60%. Тому виникає необхідність подальшого пошуку вирішення проблеми щодо скорочення зовнішньої заборгованості України.

У нинішній ситуації Україна цілком може говорити з кредиторами про компроміс. Адже на цей момент розмір державного боргу країни далекий до критичної позначки. У Мінфіні прогнозували, що сукупний держборг України у 2012 р. складе 36% ВВП. Тоді як, за прогнозами Єврокомісії, держборг Греції за підсумками минулого року досягнув 198,3% ВВП, Італії – 120,5 ВВП, Іспанії – 85,3% ВВП. За підсумками року національний продукт продемонструє мінімальний приріст, що дозволяє країні не тільки гарантувати стабільність обслуговування державного боргу, але і поступово звільнитися від кредитної залежності [5, с. 65].

На рис. 1 наведено графік погашення Україною кредиту «стенд-бай» від МВФ.

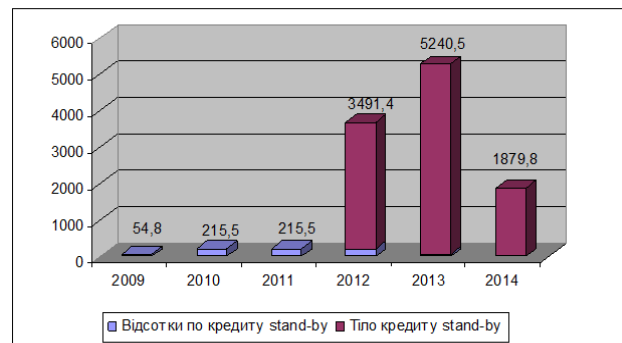


Рис. 1. Графік погашення Україною кредиту «стенд-бай» від МВФ*

*Джерело: за даними офіційного сайту МВФ [6]

Разом з тим Україна досі дуже залежна від зовнішньої допомоги для вирішення проблем платіжного балансу. МВФ надає Україні довгострокові, порівняно дешеві кредити, які сприяють вирішенню проблем платіжного балансу, з вимогою виконання деяких умов. Але Україна не виконує всі вимоги МВФ, що обумовлює затримання подальшого кредитування.

Зазначимо, що не слід очікувати стрімкого зростання банківського кредитування в Україні. Адже цьому перешкоджатиме ряд чинників. А саме:

- відносно високий рівень ризиків банків: валютного і кредитного – через значну доларизацію активів банківської системи; операційних і регуляторних – через політичну нестабільність та мінливе

нормативно-правове середовище; ліквідності – через переважання короткострокових пасивів у структурі ресурсної бази і збереження ризиків її відтоку, обмежених можливостей рефінансування зовнішніх запозичень;

- збереження великої частки неробочих активів через відкладені кредитні ризики за реструктуризації банками проблемної заборгованості;

- збереження низького рівня довіри внутрішніх і зовнішніх інвесторів та кредиторів до банківської системи, що обмежить можливості залучати додаткові фінансові ресурси на внутрішньому та зовнішньому ринках капіталу;

- низький рівень фінансування іноземними групами своїх дочірніх українських банків через високі кредитні і девальваційні ризики, а також через проблеми з ліквідністю самих материнських груп.

Відповідно до вище зазначених даних визначимо обсяги кредитування банківською системою України суб'єктів господарювання (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, кредити надані суб'єктам господарювання становлять основну частину кредитного портфеля банківської системи України (74,3% у 2012р.), що говорить про значний вклад у розвиток національної економіки даного сектору кредитування.

За досліджуваній період в структурі кредитів, наданих суб'єктам господарювання за видами валют, переважала частка кредитів, виданих в національній валюті. Обсяги такого виду кредитів мали тенденцію до постійного збільшення, хоча темпи зростання були нерівномірні. В попередній період частка кредитів наданих в іноземній валюті поступово збільшувалась.

Нами досліджено, що один із напрямків, який успішно розробляється банками для розширення ресурсної бази, – це запозичення коштів на закордонному фінансовому ринку.

Останнім часом банки різних держав поряд з кредитами (позиками), депозитами, векселями почали залучати кошти від нерезидентів в іноземній валюті за допомогою інших форм, наприклад, синдікованих кредитів і кредитних нот двох видів – Credit Linked Notes (CLN) і Loan Participation Notes (LPN).

У перспективі – поява єврооблігацій і Initial public offering (IPO).

Міжнародні синдіковані кредити – кредити, надані кількома кредиторами одному позичальнику. Вони не вимагають обов'язкового отримання рейтингу, хоча наявність рейтингу бажано, оскільки сприяє зниженню процентної ставки і збільшенню кількості кредиторів.

У порівнянні з залученням стандартного двостороннього кредиту всі умови синдікованого кредиту одноманітно для кожного кредитора і дозволяють позичальникові знизити трудовитрати на обслуговування боргу. Сума кредиту не обмежена нормативами і можливостями одного банку, що дозволяє залучати значні грошові кошти. Синдікований кредит, будучи публічним продуктом, дозволяє зміцнити кредитну історію і репутацію як позичальника, так і кредиторів. При необхідності залучення кредитів від нерезидентів в стислі терміни, в порівнянні з кредитними нотами, єврооблігація і IPO, синдіковані кредити можуть стати прийнятними способами запозичення.

Кредитні ноти – форма залучення коштів на відкритому ринку. Випуск здійснюється у формі цінних паперів, емітованих юридичними особами-нерезидентами, виплати по яких безпосередньо залежать від виконання зобов'язань по підлягаючому активу.

CLN (ноти, пов'язані з кредитом) підходять маленьким компаніям, які не бажають розкривати про себе великі обсяги інформації. Компанії керуються при цьому документом під назвою Private Placement Invention, що дозволяє не робити проспекту емісії у разі, якщо число інвесторів не перевищує 100. Для випуску CLN не потрібно одержання кредитного рейтингу та проходження процедури лістингу на фондовій біржі.

LPN (ноти участі в кредиті) частіше використовуються великими компаніями. Їх випускає великий банк, який надає кредит, а покупці нот як би фінансують цей кредит. Випустити LPN складніше, ніж CLN, оскільки потрібна наявність рейтингу, проведення процедури лістингу на одній з європейських бірж, більш серйозні вимоги пред'являються до розкриття інформації, в тому числі через проспект емісії, складений юридичної організацією.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують кредити надані суб'єктам господарювання банківською системою України за 2010-2012р

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Кредитний портфель, млрд. грн.	732,8	801,8	815,1
Темпи зростання кредитного портфелю, %	101,3	109,4	148,5
ВВП, млрд. грн.	1082,6	1316,6	1408,9
Темпи зростання ВВП, %	118,5	121,6	107
Співвідношення кредитного портфелю до ВВП, %	67,7	60,9	57,9
Кредити надані суб'єктам господарювання, млрд. грн.	501,0	575,5	605,4
Співвідношення кредитів наданих суб'єктам господарювання до ВВП, %	46,3	43,7	43,0
Кредити надані в національній валюті, млрд. грн.	310,9	369,8	393,1
Кредити надані в іноземній валюті, млрд. грн.	190,0	205,8	212,2
Довгострокові кредити, млрд. грн.	292,8	324,2	308,9
Короткострокові кредити, млрд. грн.	208,2	251,3	296,5
Кредити надані на поточну діяльність, млрд. грн.	415,7	484,2	516,3
Кредити надані в інвестиційну діяльність, млрд. грн.	71,6	81,0	81,6
Процентні ставки за кредити надані суб'єктам господарювання, %	14,6	14,3	16
в т.ч. процентні ставки за кредити надані в національній валюті, %	15,7	16	18,4
процентні ставки за кредити надані в іноземній валюті, %	10,5	9,2	9,3

* Джерело: розраховано автором на основі статистичних матеріалів

Єврооблігації – різновид цінних паперів у вигляді купонних облігацій, що випускаються емітентом з метою отримання довгострокової позики на міжнародному ринку. Як правило, вартість ресурсів за допомогою випуску облігацій трохи нижче, ніж у синдікованих кредитів і кредитних нот. Обов'язково наявність рейтингу і проходження лістингу на одній з європейських бірж (зазвичай Лондонська або Люксембурзька).

IPO (Initial public offering) – первинне публічне розміщення акцій на біржі дозволяє підприємству-емітенту збільшити статутний капітал і залучити додаткові ресурси для розвитку, які не потрібно буде повертати з відсотками, як у випадку з кредитами чи облігаціями. Отримання компанією статусу «публічною» підвищує її прозорість, тому що перш ніж вийти на ринок IPO, підприємству необхідно скласти звітність за міжнародними стандартами. Також зміцнюється імідж і розширюється коло кредиторів, поліпшуються відносини з клієнтами і контрагентами.

Випуск акцій дозволяє привернути увагу до компанії, що також посилює її конкурентні позиції. У IPO зацікавлені не тільки акціонери, але і держава, оскільки залучення додаткових інвестицій посилює економіку.

Слід зазначити, що використання нових фінансових інструментів при залученні коштів нерезидентів багато в чому визначалося наявністю рейтингу у банків, а також складанням ними звітності за міжнародними стандартами. Ці банки в основному і працювали на міжнародному фінансовому ринку в частині залучення коштів за допомогою використання нових фінансових інструментів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результати проведеного наукового дослідження свідчать про те, що міжнародний кредит забезпечує безперерйність міжнародних валютних і розрахункових операцій, які обслуговують зовнішньоекономічні зв'язки. Тим самим він допомагає підтримувати в рівноважному стані платіжні баланси країн за рахунок надходження іноземних капіталів при дефіциті власних коштів. На кінець, суттєве позитивне значення міжнародного кредиту полягає в тому, що шляхом сприяння розвитку міжнародного виробництва і обміну він прискорює процес інтернаціоналізації виробництва й обміну. Дякуючи міжнародному кредиту, укріплюються зовнішньоекономічні зв'язки більшості країн світу.

Разом з позитивними підсумками розвитку міжнародного кредиту супроводжується і деякими негативними наслідками. По-перше, кредит поглиблює диспропорції, які вже є в економіці країн, куди він спрямовується. Кредит здатний сприяти нерівномірному розширенню виробництва в найбільш прибуткових галузях і поглиблювати прірву між ними та тими галузями, в які він не залучається. По-друге, міжнародний кредит служить економічною основою для викачування коштів із країн-позичальників. Ці країни втрачають значну частину доходів від перекачування процентів і дивідендів за кордон. Щорічні платежі по поверненню позик з процентами негативно впливають на зростання нагромаджень країн-імпортерів і погіршують їхній економічний стан, зокрема поглиблюється невідновленість платіжних балансів. Ще більше погіршується економічний стан країн-позичальників у тих випадках, коли отриманий ними кредит використовується неефективно чи взагалі використовується не за призначенням.

Промислово розвинуті країни дуже часто вико-

ристовують міжнародний кредит з метою створення вигідної для себе економічної й політичної ситуації в країнах-імпортерах. Якщо останні стають на шлях непокої, то кредитори проводять їхню кредитну дискримінацію чи блокаду. Ці дії виражаються в тому, що по відношенню до непокірних клієнтів промислово розвинуті країни встановлюють в порівнянні з іншими позичальниками гірші умови отримання, використання чи погашення міжнародного кредиту.

Серед методів кредитної дискримінації застосовуються наступні: обмеження обсягів кредиту; скорочення всього терміну чи пільгового періоду; підвищення процентних ставок, комісійних премій і зборів; вимоги додаткового забезпечення; раптове призупинення використання кредиту чи скорочення його суми; пред'явлення вимог економічного чи політичного характеру. Варто зауважити, що зростання світового ринку позичкових капіталів суттєво впливає на всю систему міжнародних економічних відносин і на стан їхніх багаточисленних суб'єктів. Так, у випадку розвитку кризових явищ в економіці великих учасників світогосподарських зв'язків світова кредитна система сама зазнає серйозних випробувань, і це поглиблює кризові явища у світовій економіці.

Зовнішні фінансові джерела потрібно розглядати з точки зору їх обсягу і з позицій ефективності використання. При неефективному використанні ресурсів потреба у їх кількості стає необмеженою. Це обумовлює необхідність встановлення межі залучення кредитів. Ключові питання подальшого залучення зовнішніх фінансових ресурсів необхідно вирішувати, перш за все, з позицій ефективності їх використання для економічного розвитку країни [9, с. 185].

Зростання державного боргу призводить до збільшення витрат на його обслуговування. Управління державним боргом має бути спрямоване на збільшення терміну погашення заборгованості та скорочення витрат на обслуговування боргу, для чого в загальному обсязі державних зобов'язань довгострокові зобов'язання повинні займати домінуюче місце.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бечко П.К. Роль кредитного ринку в системі кредитування / П.К. Бечко, О.В. Демченко // *АгроСвіт*. – 2012. – № 19. – № 6. – С. 23–27.
2. Шперун Х.В. Міжнародний валютний фонд як інституційна основа світової фінансової системи / Х.В. Шперун // *Наше право*. – 2011. – № 1. – С. 168–172.
3. Бюлетень Національного банку України. – 2013. – № 02/2013 (239). – 189 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127. <http://economics.unian.net/rus/detail/110606>.
4. Сайкевич М.І. Вплив міжнародного кредитування на перспективи розвитку економіки України / М.І. Сайкевич, Л.Є. Лебединець // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 6 (96). – С. 43–48.
5. Скищенко В.Д. Оздоровлення фінансово-кредитної системи в Україні – шлях до стабільного розвитку економіки / В.Д. Скищенко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2011. – № 12. – С. 61–68.
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
7. Колосова В.П. Міжнародні фінансові інституції в умовах фінансової глобалізації / В.П. Колосова // *Дослідження міжнародної економіки: збірник наукових праць*. Вип. 1 (66). – Київ : ICSEB, 2011. – С. 238–246.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
9. Пікалов В.Л. Світова економіка в умовах прискорення глобалізації криз призму геополітики / В.Л. Пікалов // *Академічний огляд: Економіка та підприємництво*. – 2012. – Вип. 2 (37). – С. 182–189.

УДК 339.9

Чалюк Ю.О.

аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Досліджено основні моделі соціальної політики ЄС, проаналізовано особливості та цільові орієнтири розвитку соціальної сфери, основні напрямки трансформації суспільних відносин в сучасних умовах формування єдиної соціальної політики країн ЄС.

Ключові слова: моделі соціальної політики, Європейський Союз, європейські стандарти, система соціального діалогу, система соціального захисту.

Чалюк Ю.А. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС

Исследованы основные модели социальной политики ЕС, проанализированы особенности и целевые ориентиры развития социальной сферы, основные направления трансформации общественных отношений в современных условиях формирования единой социальной политики стран ЕС.

Ключевые слова: модели социальной политики, Европейский Союз, европейские стандарты, система социального диалога, система социальной защиты.

Chalyuk Y.O. FEATURES OF SOCIAL POLICY IN THE EU

Considered basic model of social policy, analyzes the features and targets of social development, the main transformation of social relations in modern conditions the formation of a common social policy in the EU.

Key words: model of social policy, the European Union, European standards, the social dialogue, social protection system.

Постановка проблеми. Соціальна політика та способи її регулювання завжди чинили величезний вплив на всю систему економічних, політичних, правових, моральних відносин, визначали характер і темпи еволюції суспільства. Шлях від зародження європейської соціальної ідеї до загальної соціальної політики Європейського Союзу пролягав через кілька століть історії. Він був відзначений найгострішими соціально-економічними потрясіннями та політичними конфліктами. В ХХІ столітті керівники Європейського Союзу зрозуміли необхідність розробки нових концепцій інноваційного соціального світу, соціального вирівнювання та соціальної справедливості, що лежать в основі сучасної політики ЄС. Особливістю європейської соціальної політики є активна й масштабна участь держави в процесах відтворення, високі податки й соціальні внески, за рахунок яких відбувається формування ефективного соціального бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел засвідчує зростаючий інтерес дослідників до тематики європейського соціального діалогу, соціальної конвергенції країн та удосконалення соціальної політики ЄС. Науковою новизною відрізняються праці вчених-економістів Е. Кучко, А. Сапіра, Г. Еспінг-Андерсена, А. Хьюберта, Ж. Бассета, Д. Кауліер-Грайса. Однак в сучасних умовах глобальних соціальних викликів та асиметрій потребують подальшого вивчення проблеми формування єдиної соціальної політики ЄС.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз моделей європейської соціальної політики, виявлення особливостей трансформації суспільних відносин, дослідження суті реформ, які здійснюються сьогодні в країнах ЄС у відповідності з їх стратегічним курсом на посилення конкурентоспроможності та соціальне згуртування європейців.

Виклад основного матеріалу дослідження. На перший погляд може здатися, що в національних системах соціального захисту країн Європейського Союзу більше відмінностей, ніж подібностей, тому що кожна держава йшла своїм шляхом формування соціальної політики. Проте бельгійський учений-економіст Андре Сапір [1] представив на засіданні Економічного та

Таблиця 1

Моделі соціальної політики ЄС

Модель соціальної політики та країни представники	Основна характеристика	Забезпечення соціального страхування	Основні принципи, на яких базується модель
1	2	3	4
Континентальна модель (модель) Німеччина, Австрія, країни Бенілюксу.	Встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту і тривалістю професійної діяльності.	Принцип комутативності справедливості страхування вираховуються визначаються страховими внесками.	Професійна солідарність; Принцип справедливості; Принцип забезпечення; Принцип допомоги.
Англосакська модель (модель) Бевеїджда- Великобританія та Ірландія	Всезагальність, одностанітність та уніфікація соціальних послуг.	Фінансування проводиться як за рахунок оподаткування і за рахунок страхових внесків.	Принцип розподільчої справедливості.
Скандинавська модель – Данія, Швеція і Фінляндія	Соціальний захист розуміється як законне право громадянина. Активна перерозподільна політика, спрямована на вирівнювання рівня доходів.	Фінансування проводиться за рахунок оподаткування, хоча певну роль грають страхові внески підприємців і найнятих робітників.	Необхідною передумовою функціонування даної моделі є високо організоване суспільство, що будується на основі принципів інституційного суспільства.
Південно-європейська модель – Італія, Іспанія, Греція і Португалія	Перехідна модель, рівень соціальної захищеності відносно низький.	Соціальна політика носить переважно пасивний характер і орієнтована на компенсацію втрат в доходах окремих категорій громадян.	Принцип асиметричності.

фінансового комітету (ECOFIN) в Манчестері 9 вересня 2005 року для Європейської комісії типологізацію режимів добробуту (welfare regimes) – моделей соціальної політики, які відрізняються ступенем втручання держави в соціально-економічну сферу суспільства та ступенем соціальної захищеності громадян, забезпеченості свободи соціального вибору різних верств населення та впливу соціальних процесів на економічний розвиток країни. Дослідник виділив наступні моделі: континентальна, англосаксонська, скандинавська і південноєвропейська (табл. 1).

Європейська соціальна модель – передбачає спільні дії держави і громадянського суспільства, спрямовані на те, щоб для всіх громадян забезпечувалось задоволення основних матеріальних потреб, участь у житті суспільства, посилення соціальної згуртованості [2, с. 13-16]. Європейська соціальна модель повинна включати наступні елементи (рис.1):

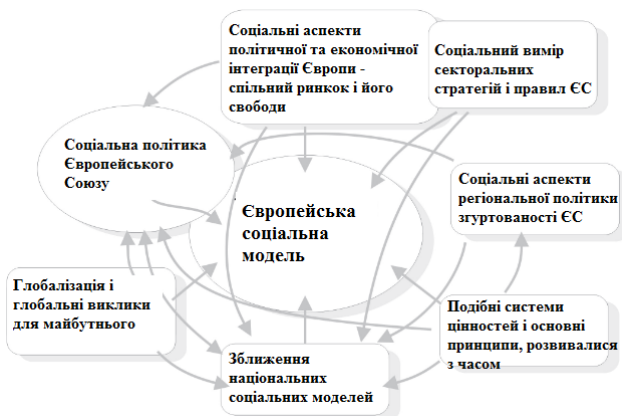


Рис. 1. Складові елементи Європейської соціальної політики

Найважливішими для європейської соціальної моделі є політика зайнятості, економічна, фінансова, соціальна і освітня політика [3, с. 15-17]:

Економічна політика і політика зайнятості: створюють передумови для економічного процвітання, задоволення матеріальних потреб, забезпечують фінансування соціальної політики, сприяють суспільній і політичній стабільності.

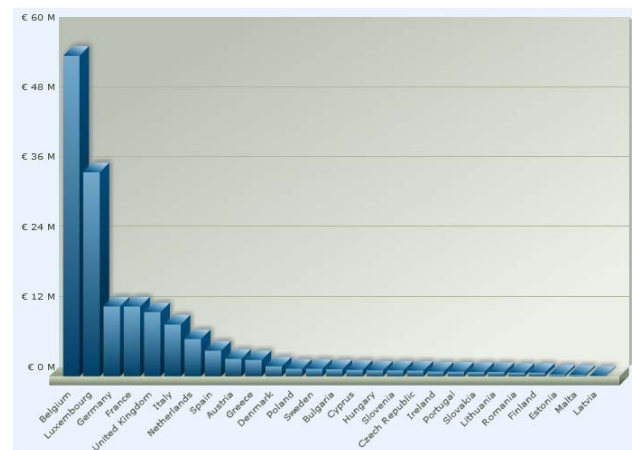
Соціальна політика / системи соціального захисту / фінансова політика: визначають вторинний розподіл доходів по трансфертах і тим самим створюють умови суспільної і політичної стабільності, забезпечують задоволення потреб і участь у житті суспільства тих, хто через свої недостатні можливості з погляду зайнятості і заробітку не в змозі себе забезпечити.

Освітня політика: поліпшує середньострокові і довгострокові можливості громадян з погляду зайнятості і заробітку, створює передумови для економічного процвітання, полегшує участь у житті суспільства.

На думку професора Г. Еспінг-Андерсена, соціальне забезпечення країн-членів ЄС характеризуються різноманітністю [4]. За останні 50 років Європейський Союз розширився від 6 до нинішніх 28 держав, саме це урізноманітнює моделі соціальної політики. Європейську соціальну модель набагато легше охарактеризувати, порівнявши кожну країну ЄС за рівнем витрат на соціальну сферу [5, с. 16-18].

Як видно з таблиці 2, найбільш розвинуте соціальне забезпечення в Бельгії,

Таблиця 2
Витрати ЄС на соціальну сферу у 2012 році



Люксембурзі, Німеччині, а найменше фінансується соціальна сфера в Естонії, Мальті та Латвії.

Модель соціальної політики країн ЄС залежить від витрат на соціальну сферу у вигляді частки від ВВП, системи соціального забезпечення, режиму фінансування.

За допомогою власних розрахунків автор у таблиці 3 наводить показники соціального забезпечення по кожній країні ЄС за шістьма параметрами та на рисунку 2 групує країни на чотири соціальні групи за двома критеріями: фінансування соціальної сфери та загальні витрати на соціальний захист [6].

Для всебічного забезпечення соціальної сфери існують наступні структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF) та Фонд згуртованості (CF), які сприяють зміцненню економічної, соціальної та територіальної єдності між регіонами та державами-членами ЄС. Ці фонди також підтримують конкурентоспроможність та зайнятість, заохочують транскордонне, транснаціональне та міжрегіональне співробітництво. Наприклад, ESF надає можливість працевлаштування, зосередивши увагу на мобільності трудових ресурсів та адаптації працівників до промислових змін. В 2012 році 38,9 млн. євро було надано для структурних фондів, в той час як бюджет проектів CF становив 9,6 млрд. євро [7, с. 3-5].

Програма ЄС із стимулювання зростання та зайнятості «Європа-2020» передбачає, що наука, технології та інновації забезпечать значний внесок у вирішення зростаючих соціально-економічних про-

Загальні витрати на соціальний захист (% від ВВП)	Фінансування соціального забезпечення за рахунок внесків (% від загальної суми)						
	20,00-29,99	30,00-39,99	40,00-49,99	50,00-59,99	60,00-69,99	70,00-79,99	80,00-89,99
32,00-33,99	• Данія						
30,00-31,99		Швеція					
28,00-29,99	Модель Беверіджа	Ірландія		Фінляндія	Нідерланди	Франція	Бельгія
26,00-27,99	(великі витрати)	Великобританія		Греція	Австрія	Німеччина	
24,00-25,99		Португалія		• Італія	• Іспанія		Модель Бісмарка (великі витрати)
22,00-23,99					• Словенія		
20,00-21,99		Кіпр		• Угорщина			
18,00-19,99	Модель Беверіджа			• Люксембург			
16,00-17,99	(низькі витрати)			• Польща			
14,00-15,99				• Хорватія	• Мальта	Чеська Республіка	
12,00-13,99				• Литва	• Болгарія	• Румунія	Словаччина
					• Латвія		Естонія
					Модель Бісмарка (низькі витрати)		

Рис. 1. Залежність соціальної моделі країн ЄС від фінансування соціального забезпечення та загальних витрат на соціальних захист

Таблиця 3

Соціальне забезпечення країн ЄС за 6 показниками

Країна член	ВВП на душу населення по ПКС (ЄС 28 = 100)	Заг. витрат на соц.зах. (% від ВВП)	Внески у % від заг. суми надходжень соц. зах.	Рівень зайнято сті 15-64 (%)	У групі ризику рівня бідності (%)	Нерівність в розподілі доходів
ЄС-28	100	29,1	59,1	71,7	17,0	5,1
Австрія	130	29,5	65,3	75,9	14,4	4,2
Бельгія	120	30,4	73,4	66,9	14,8	3,9
Болгарія	47	17,7	60,4	67,1	21,2	6,1
Кіпр	92	22,8	34,7	73,5		4,7
Чеська Республіка	81	20,4	80,7	71,6	9,6	3,5
Данія	126	34,3	28,8	78,6	13,1	4,5
Естонія	71	16,1	79,4	74,9	17,5	5,4
Фінляндія	115	30,0	50,2	75,2	13,2	3,7
Франція	109	33,6	65,8	71,0	14,1	4,5
Німеччина	123	29,4	62,7	77,1	16,1	4,3
Греція	75	30,2	58,4	67,9	22,2	6,6
Угорщина	67	23,0	57,9	64,3	14,0	4,0
Ірландія	129	29,6	40,0	69,2	15,2	4,6
Італія	101	29,7	57,0	63,7	19,4	5,5
Латвія	64	15,1	64,0	74,4	19,2	6,5
Литва	72	17,0	59,8	71,8	18,6	5,3
Люксембург	263	22,5	51,3	69,4	15,1	4,1
Мальта	86	18,9	62,7	63,1	15,0	3,9
Нідерланди	128	32,3	67,8	79,3	10,1	3,6
Польща	67	19,2	50,3	66,5	17,1	4,9
Португалія	76	26,5	47,4	73,9	17,9	5,8
Румунія	50	16,3	73,2	64,2	22,6	6,3
Словаччина	76	18,2	84,4	69,4	13,2	3,7
Словенія	84	25,0	67,4	70,4	13,5	3,4
Іспанія	96	26,1	64,5	74,1	22,2	6,6
Швеція	126	29,6	49,8	83,0	14,2	3,7
Великобританія	106	27,3	47,9	76,3	16,2	5,4
Хорватія	62	20,6	51,6	60,5	20,5	5,4

блем, з якими нині стикається Європа. У цьому контексті розглядається питання розвитку *інноваційної соціальної політики*, мета якої полягає у вирішенні низки соціальних та екологічних проблем – таких, як зміна клімату, безробіття, злочинність, соціальне відчуження, матеріальна бідність, міграція, нерівність у розподілі добробуту, старіння населення [8].

Сьогодні у країнах ЄС соціальні видатки бюджету складають в середньому 27% ВВП. Зважаючи на бюджетні обмеження, викликані негативним впливом економічної рецесії, саме соціальні інновації можуть забезпечити вирішення гострих соціальних проблем і водночас сприяти більш ефективному використанню наявних ресурсів ЄС [9].

Прикладом новаторського підходу ЄС є реалізація у 2007-2013 рр. Сьомої Рамкової Програми в сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційної активності з бюджетом понад 53 млрд. євро [10]. На зміну їй на період 2014-2020 рр. Єврокомісія вже розробила *«Горизонт-2020 – Рамкова програма з наукових досліджень та інновацій»* та передбачила її фінансування на рівні 70 млрд. євро [11].

Сьогодні існує чимало ініціатив та інструментів реалізації соціальних інновацій, які уже впроваджуються в ЄС. Окремі країни ЄС, незважаючи на досить короткий проміжок часу, змогли створити спеціальні соціальні фонди, парки та інститути, які можуть слугувати орієнтиром для інших країн-учасниць [12]:

1. SITRA, Фінляндія. Цей фонд створений на базі Фінського інноваційного фонду і є незалежним громадським фондом під контролем парламенту Фінляндії. На сьогодні фонд SITRA реалізує п'ять основних програм: інновацій, охорони здоров'я, продовольства і харчування, захисту довкілля та підтримки маши-

нобудування. Річний бюджет фонду становить близько 40 мільйонів євро і поповнюється в основному за рахунок внесків приватних корпорацій.

2. Естонський фонд розвитку (Argengufond). Діяльність Естонського фонду розвитку спрямована на ініціювання та підтримку позитивних змін в економіці Естонії шляхом інноваційних проектів і венчурних інвестицій. Фонд орієнтований на новаторські ініціативи з міжнародним потенціалом і наразі забезпечує підтримку чотирьох проектів, пов'язаних з інформаційними технологіями та сервісною економікою.

3. Фонд соціальних інвестицій підприємств, Великобританія. Фонд соціальних інвестицій підприємств підтримує соціальний інвестиційний бізнес від імені Міністерства охорони здоров'я Великобританії. Фонд був створений в 2007р. для сприяння інноваціям у сфері охорони здоров'я і соціального захисту. Фінансування проектів надається некомерційним структурам, діючим соціальним підприємствам, а також працівникам сфери охорони здоров'я.

4. Парк соціальних інновацій, Іспанія. Саме Іспанія має перший у світі досвід у створенні «соціально-орієнтованої силіконової долини». У червні 2010 р. Іспанський центр соціальних та корпоративних інновацій DENOKINN відкрив перший у Європі Парк соціальних інновацій, розташований у м. Сантурсе на півночі Іспанії. Проект підтримується місцевими органами влади і урядом Іспанії та має початковий бюджет у розмірі 6 мільйонів євро. Передбачається, що в роботі Парку соціальних інновацій візьмуть участь понад 50 міжнародних компаній і асоціацій, надаючи можливість створити нові соціальні підприємства з доступом до навчання та наставництва (спеціальна підготовка буде здійснюватися на базі Академії соціальних інновацій).

5. Національний інститут соціальних інновацій, Нідерланди. Ця структура заснована у 2006 році асоціаціями роботодавців, профспілками, двома університетами і незалежними організаціями з метою стимулювання соціальних інновацій на робочих місцях, що має стати підґрунтям для підвищення якості та продуктивності праці робітників, а також накопичення інноваційного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на різницю в моделях соціального забезпечення різних країн Євросоюзу, в останні роки відбувається зближення соціальної політики європейських країн та активізація діяльності у таких сферах соціального захисту, як збереження суспільного добробуту; призначення соціальної допомоги адресного характеру; впровадження ринкових відносин у систему соціального страхування; поширення приватного пенсійного страхування; широке впровадження інновацій у соціальній політиці; підтримка активної зайнятості та створення умов для реалізації економічних ініціатив громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. André Sapir, 2006. «Globalization and the Reform of European Social Models,» Journal of Common Market Studies, Wiley Blackwell, vol. 44(2). – P. 369–390.
2. Stanisława Golinowska, Peter Hengstenberg, Maciej Żukowski, 2009. Diversity and commonality in European social policies; the forging of a European social model. – P. 427
3. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. Лотар Вітте. – К. : Заповіт, 2006. – 44 с.
4. Gøsta Esping-Andersen, 1990. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge. Polity Press and Princeton : Princeton University Press.
5. Multiannual financial framework 2014-2020 and EU budget 2014. Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2013. – P. 24.
6. Офіційний сайт Eurostat. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
7. EU budget 2013: investing in growth and jobs. Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2013. – P. 28.
8. Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – № 941. – 2011. – С. 2733.
9. Hubert A. Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union. Bureau of European Policy Advisers, European Commission. – 2010. – P. 131.
10. Basset J., 2010. Social Innovation in Europe Mobilising People and Resources. Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies. PRO INNO Europe Project. – European Commission. – P. 31.
11. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=home&video=none.
12. Caulier-Grice J. Study on Social Innovation .The Social Innovation exchange (SIX) and the Young Foundation for the Bureau of European Policy Advisers. Bureau of European Policy Advisers, Young Foundation. – 2010. – P. 127.

УДК 336.227.3: 336.02

Черленяк І.І.

*доктор наук з державного управління,
професор кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету*

Дюгованець О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНОГО ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ В ІНФОРМАЦІЙНУ ЕПОХУ

У статті проаналізовано виміри «ефективності» офшорних зон, розглянуто інструменти, яким користується фінансовий капітал у глобальному масштабі. Досліджено концептуальні основи виникнення і поширення офшорного бізнесу крізь призму світового дослідження. Здійснено класифікацію офшорних зон та аналіз мотиваційних моторів руху капіталів «до» і «через» офшори. Аналізуються проблеми, які виникають внаслідок зростання частки офшорної компоненти в глобалізованій економіці.

Ключові слова: глобалізаційні виміри, офшорний бізнес, офшорні зони, інформаційна епоха, податкові гавані, секретні юрисдикції.

Черленяк І.І., Дюгованець О.М. ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОФШОРНОГО БИЗНЕСА В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭПОХУ

В статье проанализированы измерения «эффективности» офшорных зон, рассмотрены инструменты, которыми пользуется финансовый капитал в глобальном масштабе. Исследованы концептуальные основы возникновения и распространения офшорного бизнеса сквозь призму мирового опыта. Осуществлена классификация офшорных зон и анализ мотивационных моторов движения капиталов «до» и «через» офшоры. Анализируются проблемы, возникающие вследствие роста доли офшорной компоненты в глобализированной экономике.

Ключевые слова: глобализационные измерения, офшорный бизнес, офшорные зоны, информационная эра, налоговые гавани, секретные юрисдикции.

Cherlenyak I.I., Diugowanets O.M. GLOBALIZATION MEASUREMENTS OF INTERNATIONAL OFFSHORE BUSINESS IN THE INFORMATION AGE

The paper analyzes the measurements of the offshore zone effectiveness and considers the instruments used by financial capital on a global scale. The conceptual bases of emergence and spread of the offshore business are examined in the light of the world experience. The work presents the classification of the offshore areas and analysis of the motivational capital flow motors «to» and «through» the offshore. The problems that arise from the growing share of the offshore component in the globalized economy are analyzed.

Key words: globalization measurements, offshore business, offshore areas, information age, tax heaven, secret jurisdiction.

Постановка проблеми. Сучасний офшорний бізнес уже сформувався як складний і багатогранний процес-структура. Сьогодні у його схемах використовують як класичні офшори, так і країни з досить високою прозорістю бізнесу, які надають лише певні «замасковані» привілеї для нерезидентів. З точки зору інтересів економічної динаміки вітчизняних фірм та перспектив підвищення конкурентоспроможності національної економіки, актуальним є вивчення різних аспектів функціонування та тенденцій розгортання міжнародного офшорного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на стрімкий розвиток міжнародного офшорного бізнесу у багатьох країнах світу, дослідження вищезазначеної проблематики в останні роки є актуальним як для зарубіжної, так і для вітчизняної науки. Теоретичні основи функціонування і розвитку офшорного бізнесу в умовах глобалізації розглядали у своїх роботах В.А. Вергун [1], Ф.Р. Лейн (Philip R. Lane) [3], Г.М. Мілеси-Феретті (Gian Maria Milesi-Ferretti) [3], О.І. Ступницький [1] та інші.

Серед вчених, які досліджували взаємозв'язок фінансової глобалізації з міжнародним офшорним бізнесом, перш за все, заслуговують уваги праці таких вчених, як О.В. Клімовець [5], К. Джоніл (Kim Jong-il) [10], О. Ерлов (Oliver Arlow) [10]. У роботах П.Дж. Кейна (P. J. Cain) [12], М. Фута (Michael Foot) [14], А.Г. Хопкінса (A.G. Hopkins) [12], Н. Шексона [8] аналізуються тенденції, основні напрями, пріоритети і інструменти стимулювання офшорного бізнесу в окремих офшорних центрах й світі загалом. Крім того, дослідження й аналіз офшорів з точки зору використання й організації бізнесу в податковому плануванні були розглянуті у працях А.В. Єрицяна [6], Л. Кабіра [7], Р. Мирфі (Richard Murphy) [13], Р. Пелена (Ronen Palan) [13], К. Чевеньо (Christian Chavagneux) [13]. Особливості функціонування сучасних офшорних зон і територій у різних сегментах світового господарства знайшли відображення у працях Д. Кара (Dev Kar) [21], Є. Корнеева [15], М.В. Корольова [9], Д.К. Сміта (Devon Cartwright Smith) [21], Н. Шексона [8]. Специфіка використання офшорних компаній у фінансових і торговельно-економічних операціях висвітлено у роботах А. Апеля [4], М.В. Корольова [9], Р. Пелена (Ronen Palan) [2] та інших.

Разом з тим у науковій економічній літературі, по суті, немає цілісного дослідження проблем, пов'язаних із стрімким зростанням тяжіння до офшорного бізнесу економічних агентів резидентів країн з перехідною економікою. Мало робіт присвячено аналізу мотиваційної бази діяльності (або бездіяльності) національних та міжнародних інституцій в умовах сучасного інформаційного та технологічного рівня суспільства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основна кількість авторів робіт присвячених офшорному бізнесу приділяє увагу дослідженню інструментів, які дозволяють фірмам проводити політику так званої податкової оптимізації. Недостатня увага присвячена дослідженню міжнародного бізнесу саме як складної системи. Суперечливої системи, що має різні виміри своєї доцільності, ефективності та масштабності.

Метою роботи є аналіз тих вимірів існування складної системи офшорного бізнесу, який дозволяє йому відтворюватися як організаційний, економічний та глобалізаційний феномени, виявлення проблем, які виникають за рахунок зростання частки офшорної компоненти в глобалізованій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значним, якщо не визначальним фактором сучасного економічного розвитку є діяльність економічних агентів особливо великих масштабів. Як правило, вони набувають тих ознак, які закріплюються за поняттям транснаціональної компанії (ТНК). ТНК за фінансовою, технологічною потужністю часто співрозмірні із національними економіками. Останніми роками потужність ТНК набуває значущості і у політичному вимірі. ТНК, як правило, пов'язують із міжнародною географічною протяжністю, із певною галуззю або сукупністю галузей реальної економіки. Проте сьогодні вслід за ТНК і фінансовий сектор світової економіки міняє свої масштаби та сфери діяльності для «самозбагачення». Як наслідок, характерною рисою сучасної фінансової глобалізації стало зростання масштабів міжнародного офшорного бізнесу, який взаємодіє як із операційною діяльністю ТНК, так із операційною діяльністю сегментів фінансового сектора економіки.

Аналітики стверджують, що майже половина світового руху капіталів у прямій і позиковій формі вже наприкінці ХХ століття проходила через офшорні компанії. Фірми та громадяни близько половини кількості держав світу [1, с.13] «працювали» з офшорами. Більше половини всіх банківських активів і третина прямих інвестицій, які багатонаціональними корпораціями зроблено за кордоном [2, с. 32], афілійовані з офшорами. Приблизно 85% міжнародного банкінгу та емісії облігацій відбувається на так званому євrorинку, що не має державної приналежності офшорній зоні. За оцінками, виконаними в 2013 році Міжнародним валютним фондом, тільки баланс дрібних острівних фінансових центрів склали в цілому 18 трильйонів доларів, а ця сума дорівнює приблизно третини світового ВВП [3]. Ці дані розкривають економічний та фінансовий виміри масштабів офшорного бізнесу.

Для розуміння напрямів впливу офшорів на світову економіку та на національні економіки важливим науковим та практичним завданням є всебічний аналіз системних зв'язків окремих географічно локалізованих офшорних зон (офшорні центрів) та дослідження економічної, фінансової, технологічної, мотиваційної природи цих зв'язків. Зрештою цікавим є і зворотна задача: які економічні агенти, законодавчі та політико-правові інституції є прямими та опосередкованими учасниками цієї системи.

З метою глибшого розуміння економічного масштабу міжнародного офшорного бізнесу проведемо оцінку ареалу розповсюдження офшорних центрів у географічному вимірі. Згідно даних [4-6] у світі нині функціонує 40-45 класичних офшорів, а з урахуванням тісно пов'язаних із ними держав їх загальна кількість становить близько 100 [7, с. 3].

Умовно їх можна поділити на чотири групи. По-перше, це європейські податкові гавані. По-друге, британська офшорна мережа, центр якої знаходиться в місті Лондон, і її офшори охоплюють весь світ, а кордон приблизно відповідає межах колишньої Британської імперії. По-третє, офшори, які входять в зону впливу США. По-четверте, території, що не піддаються класифікації і ті, які не можна віднести до попередніх груп, наприклад, Сомалі і Уругвай, адже їм поки не вдалося досягти успіху [5,8].

Перша група офшорів представлена європейськими офшорами. Так, банкіри Женеви таємно зберігали гроші часто воюючих між собою європейських еліт в меншій мірі з XVIII століття. Як складова європейської фінансової системи офшори почали виникати

в роки Першої світової війни, коли уряди воюючих країн різко підвищили податки, щоб оплачувати військові витрати, й значна частина фірм активно почала шукати шляхи уникнення надмірного оподаткування. Подальший розвиток офшорів, як особливого сегменту фінансової системи, відбувся в 30-х роках ХХІ століття, коли в 1934 році набув чинності швейцарський закон про банківську таємницю, який робить перше ж порушення конфіденційності кримінальним злочином; а вже з 1929 року Люксембург спеціалізується на певних типах офшорних корпорацій [9, с.13], й він сьогодні є однією з найбільших податкових гаваней світу. Джерела вказують, що Кім Чен Ір – «керівник» Північної Кореї – приховав у Європі (насамперед у Люксембурзі) приблизно чотири мільярди доларів, виручених від продажу ядерних технологій і наркотиків, страхового шахрайства, підробок грошей і застосування примусової праці [10].

Інша велика податкова гавань в Європі – Нідерланди. Через її офшорні компанії в 2008 році пройшло близько 18 трильйонів доларів, що у двадцять разів перевищує ВВП самої країни [11].

Австрія і Бельгія теж є важливими зонами банківської таємниці в Європі, хоча Бельгія у 2009 році пом'якшила законодавство про банківську таємницю. Активно відіграють роль податкових гаваней «карликові» європейські держави (найвідоміші серед них – Ліхтенштейн і Монако), але час від часу яскраво заявляють про себе специфічні зони на зразок Андорри або португальського острова Мадейри, який нещодавно опинився замішаним в скандал про хабарі, сплачуваних великими американськими нафтовими компаніями в Нігерії [5, с. 8].

Друга група офшорів, що включає майже половину всіх секретних юрисдикцій світу, вважається найбільш значною. Це вже податкове мегасховище дещо іншої – мереживної природи. Ця багатощарова мережа сплетена з безліччю податкових гаваней, і всі нитки її сходяться в одній точці – Лондоні, столиці колись найбільшої імперії, який наразі став центром найважливішої ланки глобальної системи офшорів [12].

Зупинимось на трьох найважливіших нашаруваннях британської офшорної мережі. До двох внутрішніх пластів відносяться Джерсі, Гернсі і острів Мен, тобто коронні володіння; та заморські території Великобританії, по суті, її підконтрольні (наприклад, Кайманові острови), де тісно переплітаються середньовічне політичне життя й найсміливіша система податкового планування. Третій, зовнішній, пласт становить досить строкате накопичення податкових гаваней (подібні Гонконгу), які не знаходяться під безпосереднім британським управлінням, проте мають сильні – як історичні, так і нині діючі – зв'язки з Великобританією і власне Лондоном. Більше третини всіх міжнародних банківських активів, за оцінками, наведеними в авторитетному дослідженні, припадає на цю групу британських офшорів. Додайте до цього активи, зосереджені в Лондоні, – і загальна сума складе майже половину банківських активів [13, с. 9]. За оцінками авторів дослідження на частку залежних від Великобританії і заморських територій, доповнених колишньою імперією, приходить близько 37% всіх банківських запасів і 35% всіх банківських активів; на частку лондонського Сіті приходить 11%.

Широко розгалужена та глибоко ешелонована мережа офшорів виконує кілька завдань. По-перше, відкриває Лондону доступ до будь-якої точки земної кулі і забезпечує вселенський розмах його діяльнос-

ті. Розсіяні по всьому світу британські податкові гавані вистежують і привертають міжнародний капітал, які потоком прямують у сусідні юрисдикції або з них. Значна частина залучених грошей і бізнесу, пов'язаного з управлінням ними, потім потрапляють до Лондона. По-друге, британська павутина дозволяє місту, з одного боку, брати участь в угодах, швидше за все заборонених в самій Великобританії, а з іншого – забезпечує лондонським фінансистам ту саму дистанцію, яка необхідна, щоб правдоподібно заперечувати будь-яку причетність до зловживань. Офшорна британська павутина представляє собою ще й мережу з відмивання грошей. До моменту, коли ці гроші потрапляють в Лондон (найчастіше минувши кілька проміжних юрисдикцій), то вони вже дочиста відмиті. Крім того, павутина служить своєрідним сховищем. Якщо всі офшорні активи текли б відразу безпосередньо до Лондона і залишалися там, то такий приплив коштів призвів би обмінний курс британської валюти до повного хаосу, адже у Лондон і так надходить дуже багато активів, що завдає величезної шкоди фінансовій системі. Капітали з коронних володінь (володіння Великобританії, що не входять до складу Сполученого Королівства, ніколи не мали статусу її колоній, а значить, не є її заморськими територіями) та інших місць консолідується на національних рахунках Великобританії, і таке положення створює зовні привабливу, але насправді досить похмуру картину фінансового становища країни

Розглянемо більш детально ешелованість рівнів англійської павутини. Внутрішній перший пласт британської офшорної павутини складають три коронних володіння. Насправді управляються вони Великобританією і отримують від неї підтримку, однак користуються достатньою незалежністю [14].

Внутрішній другий пласт британської офшорної павутини складають заморські території – чотирнадцять останніх форпостів колишньої Британської імперії. Їх населення в сукупності дорівнює чверті мільйона чоловік, і саме на цих територіях розташовані найбільш засекречені юрисдикції Кайманові, Бермудські, Британські Віргінські острови, острови Теркс і Кайкос і, нарешті, Гібралтар. Сім заморських територій Великобританії, включаючи Фолклендські острови і Британську територію в Антарктиці, податковими гаванями не являються. Острів Вознесіння, де розташовані надсекретні американські та британські військові бази, служить базою для проектування британської могутності за кордоном [15, с. 45].

Подібно коронних володінь заморські території мають тісні, хоча й специфічні відносини з Великобританією. Кайманові острови – п'ятий за величиною фінансовий центр світу. Там зареєстровані 80 тисяч компаній, понад три чверті хедж-фондів світу, а на депозитах зберігаються 1,9 трильйона доларів – у чотири рази більше, ніж у банках Нью-Йорка [16]. Роль Великобританії в управлінні цими територіями – досить неоднозначна, хоча все ще визначальна, адже країна служить фундаментом, що забезпечує, з одного боку, захист світовому капіталу, з іншого – опору офшорному бізнесу заморських територій.

Зовнішній, третій, пласт британської павутини складають Гонконг, Сінгапур, Багамські острови, Дубай і Ірландія. Ці країни, при повній формальній незалежності, тісно пов'язані з Лондоном. Існують і інші, більш дрібні держави, як, наприклад, Вануату в південній частині Тихого океану, де в 1971 році, за дев'ять років до надання країні формальної незалежності, британський уряд заснував невеликий офшорний центр. Однак варто зауважити, що навіть

до сьогоднішнього дня продовжують виникати все нові і нові офшорні зони. Причому часто в сумнівних в політико-правовому сенсі та в сенсі фінансової доброякості Наприклад, Гана, яка на сьогодні є нафтовидобувною африканською країною з високим рівнем корупції британського банку Barclays Bank, впровадило офшорне законодавство для створення нової «забезпечуючої секретності» юрисдикції на своїй території. Незважаючи на те, що більшість колишніх британських колоній в Африці, Індії та інших частинах світу політично незалежні, Великобританія – на відміну від Франції – зуміла зберегти механізми контролю над величезними потоками багатств, що приходять в африканські країни і що йдуть з них, і здатна брати участь в їх русі і розподілі, але робить вона це таємно [17].

Третя група офшорів знаходиться в США, де податкові гавані в ХХ ст. викликали значнішу протидію, ніж у Великобританії. Це пов'язано з тим, що в Лондоні придушували в зародженні будь-який внутрішній опір до своєї всесвітньої офшорної політики. Державна влада США намагалася знищити офшори та пов'язані з ними податкові зловживання щонайменше з 1961 року, коли президент Кеннеді попросив конгрес прийняти такі закони, які «стерли б з лиця землі» ці податкові гавані [18]. У 2008 році Барак Обама (до президентства) став одним з ініціаторів законопроекту про боротьбу зі зловживаннями в податкових гаванях. Сьогодні позиція уряду США дещо видозмінилася у цьому питанні.

Треба зауважити, що з часу Кеннеді категорична позиція США протидії у формі заборони офшорів у цілому зазнала змін. Від прямої протидії податковим гаваням уряд перейшов до половинчатої політики: «Якщо не вдається з ними впоратися, то треба до них приєднуватися». Показовим для сучасного розвитку економіки України є старий «аналоговий» досвід американських бізнесменів. Вони, ще з 1960-х років, щоб обійти діючі в США правила і ухилитися від податків, переводили капітал в офшорні зони. Спочатку лондонського грошового ринку, потім внутрішньої британської мережі, а потім і зовнішньої. Це в кінцевому рахунку допомогло не тільки обійти жорсткі норми американського фінансового регулювання, але й поступово відновити свою міць, владу і вплив на політичну систему США. А починаючи з 1980-х років – перетворити саму Америку в країну, яка, за деякими показниками, нині є найважливішою податковою гаванню в світі [19].

Як в умовах інформаційної епохи організований квазіофшорний та офшорний бізнес у США? Це важливе питання, оскільки економічна, фінансова та політична системи США здійснюють стабілізуючий чи дестабілізуючий, стимулюючий чи гальмуючий вплив на динаміку економічних агентів усіх масштабів усього світу. Відповідно до даних [8;11;15] система організації офшорного, квазіофшорного та афільованого з офшорами бізнесу у США трьох рівнів.

Перший рівень – федеральний: уряд країни з метою залучення грошей іноземців в офшорному стилі обіцяє ряд податкових пільг, дотримання таємниці і відповідні закони. Наприклад, американські банки можуть в законному порядку приймати гроші, отримані від деяких злочинів (права, якщо вони вчинені за кордоном) – на зразок розпорядження краденим майном. Банки укладають особливі угоди, які гарантують, що особистість іноземців, що розміщують свої кошти в США, не буде розкрита.

Другий рівень становлять окремі штати, що пропонують свої офшорні притулки. Наприклад, в штаті

Флорида зберігає свій капітал латиноамериканська еліта, тому в США багато захищених секретністю грошей, які отримані завдяки ухиленню від податків і інших злочинів, скоєних в країнах Латинської Америки. Історично відомо, що у банках Флориди довга історія ухилення фінансів бандитів і наркоторговців. Часто ці гроші приходять завдяки складним партнерським відносинам американських банків з сусідніми британськими податковими гаванями, розташованими на островах Карибського моря. Менші штати, як Вайомінг, Делавер і Невада, пропонують дуже дешеві і ефективні форми майже нерегульованої корпоративної секретності, які залучають величезні обсяги злочинних грошей і навіть капітал терористів з усього світу.

Третій рівень – мережа дрібних заморських офшорів. Американські Віргінські острови, «острівна територія», має запутані конституційні відносини з США, що нагадують відносини Великобританії з її офшорними територіями. Ця зона «частково входить в США, а частково не входить» і є невеликою податковою гаванню. Інша податкова гавань – Маршаллові острови, колишня колонія Японії, що знаходиться під владою США з 1947 року. Маршаллові острови забезпечують, насамперед, «зручний прапор», який, як нещодавно зауважив журнал The Economist, «дуже цінують судновласники за те, що він передбачає досить легку реєстрацію» [20].

Таким чином, на основі вищенаведених даних можемо зробити висновок, що в інформаційну епоху офшорний бізнес перетворився у своєрідну «економіко-фінансову та організаційно-правову» екосистему, яка перебуває у постійних адаптаційних трансформаціях. Кожна юрисдикція пропонує одну або декілька офшорних спеціалізованих послуг і привертає різні види фінансових ресурсів (навіть офшорний лізинг нафтобурильних установок). У кожній юрисдикції створена особлива інфраструктура, в яку входять висококваліфіковані юристи, бухгалтери, банківські службовці та посадові особи корпорацій, що жорстко орієнтовані на задоволення потреб своїх клієнтів. Але усі окремі юрисдикції, як правило, пов'язані між собою інформаційною системою особливої «ніпельної» природи щодо зовнішнього світу. Вони через цю інформаційну спецсистему впливають на мотиваційні механізми наявних та потенційних клієнтів офшорної системи. Вже на основі вищенаведених аргументів вимальовується картина, в якій видно, що певні фінансові кола є спільними «мажоритарними акціонерами» глобальної офшорної екосистеми. Питання в тому, хто володіє «контрольним пакетом» окремих автономних офшорних екосистем.

Офшорні зони зазвичай надають повний набір послуг – від легальних до нелегальних. «Бухгалтери» в офшорах говорять про оптимізацію оподаткування, а не про ухилення від сплати податків: ухилення від податків рахується протизаконним умислом, тоді як відхід від податків, або мінімізація податків, є формально легальною дією. Але офшорне оптимізування податного навантаження фактично є маніпуляцією, найчастіше здійснюваною в обхід законодавчих нормативних актів влади країни фірми-резидента. Крім того, секретні юрисдикції мають звичай перетворювати законну з формальної точки зору, але фактично недобросовісну практику в дії, які виглядають, що не суперечать духу закону.

Нелегальна сфера охоплює: ухилення від податків через приватний банкінг, або управління активами; шахрайські трести; корпоративні таємниці; незаконне повторне виписування рахунків-фактур та

інші заходи з «оптимізації податків» або «захисту активів». Зазвичай від дрібних службовців офшорних компаній приховують зміст того, що відбувається – приховування доходів та інші незаконні послуги. Тому вони можуть побачити і зрозуміти лише частину цього бізнесу.

У *легальній сфері* існує серйозна проблема, відома як подвійне оподаткування. Припустимо, багатонаціональна американська корпорація інвестує в промислове підприємство в Бразилії і отримує звітні доходи. Якщо один і той же дохід накладе податком у Бразилії та США – не враховуючи при цьому вже сплачені податки в іншій країні, – то доходи корпорації будуть обкладені податком двічі. Обійти таку незручність компаніям допомагають офшорні зони, хоча вони і не є необхідним для цього засобом: подвійне оподаткування можна усунути за допомогою відповідних договорів та податкових заліків. Проблема полягає в іншому. Податкові гавані, допомагаючи з подвійним оподаткуванням, допускають дещо інше: відбувається подвійне звільнення від податків, і корпорація не тільки ухиляється від подвійного оподаткування, вона взагалі не платить ніяких податків. Це наносить непоправні втрати темпу розвитку національних економік «наздоганяючих» країн. Зокрема, й Україні.

Кожна офшорна юрисдикція вже має свої установлені традиції та «укорінені» клієнтські зв'язки. Терористи або колумбійські наркоторговці, найімовірніше, використовують Панаму. У Джерсі акумулюються та «переплавляються» незаконні доходи. Бермуди спеціалізуються на офшорному страхуванні і перестраховуванні фірм, які часто приходять в цю зону, щоб уникнути оподаткування або ухилитися від сплати податків. Кайманові острови обирають хедж-фонди, використовуючи їх для законного або незаконного уникнення податків і для обходу норм фінансового регулювання. Ті ж Кайманові острови і штат Делавер постійно використовують в цілях угод сек'юритизації активів, для цього там діють спеціальні юридичні особи. У Європі улюбленими офшорними зонами є Джерсі, Ірландія, Люксембург і Лондон. Всі ці місця сьогодні є крупними секретними юрисдикціями.

До епохи глобалізації податкові гавані зазвичай були орієнтовані на сусідні з ними економічно розвинені країни. Швейцарці зосереджують свою увагу головним чином на прагнучих ухилитися від податків багатих німців, французів і італійців, тобто на жителях країн, які безпосередньо сусідять з Швейцарією і в яких говорять на трьох основних мовах Швейцарії. Монако обслуговує в основному представників французької еліти. Багаті французи та іспанці використовують Андорру, затиснуту між Францією та Іспанією. Багатії Австралії часто користуються послугами тихоокеанських податкових гаваней на кшталт Вануату. Мальта працює з грошима, незаконно отриманими в Північній Африці. Американські корпорації і американці, які володіють великими статками, віддають перевагу Панами і офшорам Карибського моря, багаті китайці – Гонконгу, Сінгапуру і Макао тощо. Однак капітали не завжди «течуть» по очевидним географічним маршрутам. Фірми-резиденти Росії та України ще донедавна воліли направляти брудні гроші на Кіпр, в Гібралтар і на острів Науру – ці зони мають міцні історичні зв'язки з Великобританією. Все це – сходинки, що ведуть в глобальну фінансову систему, де брудним грошам можна надати законність, перш ніж вони потраплять в основну глобальну фінансову систему через Лондон і інші місця.

Значна частина іноземних інвестицій, що приходять в Китай, потрапляють туди через Британські Віргінські острови.

Деякі юрисдикції спеціалізуються на ролі гаваней-провідників (тобто «трансформерів»), де надаються специфічні послуги: там змінюють походження або характеристику капіталів, які прямують в інше місце. Такою зоною, зокрема, є Нідерланди. Наразі острів Маврикій (Індійський океан) стає новою і швидкозростаючою гаванню-провідником, через яку проходить понад 40% іноземних інвестицій до Індії. Маврикій також спеціалізується на напрямку китайських інвестицій у видобувну промисловість африканських країн [8, с. 32].

Оцінка «фінансового» масштабу системи офшорів зроблена в роботах [3,5,8,11,15]; автори вважають, що офшорна система пропускає через себе: 1) половину всіх банківських активів, 2) третину зарубіжних інвестицій, 3) великі фінансові заощадження приватних осіб.

Для розуміння «напрямку ефективності» офшор необхідно також оцінювати збитки, нанесені даною системою для національних економік та світової економіки в цілому. Нещодавно аналітичні центри та неурядові організації спробували оцінити масштаби проблеми. В агентстві Tax Justice Network в 2011 році підрахували капітал, який заможні люди тримають в офшорах. Це 15,5 трильйонів доларів – близько чверті всіх багатств світу і еквівалент всього валового національного продукту США. По податку з доходів, принесених цими засобами, втрати щорічно складають 250 мільярдів доларів, що теоретично в два-три рази перевищує весь загальносвітовий бюджет, призначений для боротьби з бідністю в країнах, що розвиваються [19]. Але це тільки недобір податків з фізичних осіб. Якщо додати сюди збитки від оборотів корпоративного ринку, складеться приблизне уявлення про масштаби транскордонних незаконних фінансових потоків.

Вважаємо, що правомірними є оцінка збитків світової економіки на основі комплексного вивчення незаконних транскордонних фінансових потоків, яка проводилася в дослідницькій організації Global Financial Integrity (GFI) під керівництвом Раймонда Бейкера за програмою Центру міжнародної політики у Вашингтоні. Згідно з оцінками GFI, даними в 2012 році, через незаконні фінансові потоки країни, що розвиваються, в 2006 році втратили від 850 мільйонів до одного мільярда доларів, причому ці збитки росли на 18 % на рік [21]. Порівнявши ці цифри з сумою 100 мільярдів доларів – таким загальний обсяг допомоги, яка надається країнам, що розвиваються – стає ясно, чому допомога, що надається Африці, не приносить результатів. Сьогодні ми розуміємо, що аналогово-подібна ситуація з допомогою та кредитами МВФ і для економіки України, що знаходиться у перед дефолтним стані.

Висновки з проведеного дослідження. Міжнародний офшорний бізнес сьогодні вже сформувався як самоорганізована та самовідтворювана система, що має глобальні механізми залучення в простір своєї системи фінансових ресурсів. Міжнародний офшорний бізнес перетворився в глобальну систему, зокрема завдяки використанню останніх технологічних досягнень інформаційної епохи. Збалансувати негативний вплив для національних економік глобальної офшорної системи можна застосовуючи найновіші технологічні рішення, системи інформаційної безпеки, інформаційно-фінансового та фінансового регулювання.

На сучасному етапі розвитку світової економіки вже не можна говорити про результативність спроб обмежити масштаб офшорної системи, а необхідно говорити про формування інструментів нового рівня контролю над офшорами. Як зі сторони національних урядів та національних законодавчих систем, так зі сторони міжнародного права. Рівень контролю відповідає технологічним можливостям інформаційного суспільства та цивілізаційним цінностям інформаційного суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вергун В.А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі: навчальний посібник / В.А. Вергун, О.І. Ступницький. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – 415 с.
2. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux. Tax Havens: How Globalisation Really Works. Cornell University. – 2010. – P. 51.
3. Philip R. Lane, Gian Maria Milesi-Ferretti. The History of Tax Havens: Cross-Border Investment in Small International Financial Centers // IMF Working Paper, WP/10/38, Feb., 2010.
4. Апель А. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах / А.Апель, В.Гунько, И.Соколов. – СПб. : Питер бук, 2009. – 176 с.
5. Климовец О.В. Международный офшорный бизнес / О.В. Климовец. – Ростов/Д. : Феникс, 2008. – 216 с.
6. Ерицян А.В. Использование офшоров в налоговом планировании / А.В.Ерицян, Р.Г.Азарян. – М. : 2009. – 211 с.
7. Кабир Л. Организация офшорного бизнеса / Л. Кабир. – М. : Финансы и статистика, 2009 – 144 с.
8. Шэкстон Н. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных офшорных зонах / Шэкстон Николас; [пер. с англ. А. А. Калинина]: Эксмо; Москва; 2012. – 281 с.
9. Королев М.В. Офшорные фирмы / М.В. Королев. – М. : Кукша, 2008. – 38 с.
10. Oliver Airlow, Kim Jong-il. Keeps \$4bn «Emergency Fund» in European Banks // Daily Telegraph, 2010, 14 March.
11. Jesse Drucker. U.S. Companies Dodge \$60 Billion in Taxes with Global Odyssey // Bloomberg, 2010, 13 May.
12. Cain P. J., Hopkins A. G. British Imperialism, 1688–1914. Longman Group United Kingdom, 1993.
13. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux. Tax Havens: How globalizations really works? Ithaca: Cornell University Press, 2010. – P. 51.
14. Michael Foot. Final report of the independent Review of British offshore financial centres. HM Treasury, 2009, October.
15. Корнеева Е. Офшорный мир: взгляд изнутри / Е. Корнеева. – М. : Экономика, 2008. – 317 с.
16. Britain Imposes Direct Rule on Turks and Caicos // Associated Press, 2009, August 14.
17. Сайт Агентства Offshore Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.offshore-outlook.com>.
18. Users of «Tax Havens» Abroad Batten Down for Political Gale // New York Times, 1961, February 26.
19. Tax Justice Network «Индекс финансовой секретности» (Financial Secrecy Index) за 2012 г. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.taxjustice.net/>.
20. Дані з журналу The Economist [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/>.
21. Dev Kar, Devon Cartwright Smith. Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002–2006. Washington: Global Financial Integrity, 2012.

УДК 336.74

Шемет Т.С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО ПРАВЛІННЯ В ІНТЕГРАЦІЙНОМУ КОНТЕКСТІ

Статтю присвячено аналізу ролі і значення режиму валютного правління як одного з інструментів досягнення стратегічних інтеграційних пріоритетів валютної політики держави. Увагу сконцентровано на тих особливостях режиму валютного правління, які розкривають його інтеграційний характер. Головний висновок полягає у важливості ролі режиму валютного правління для розвитку інтеграційних процесів на регіональному і глобальному рівнях, розвитку та реалізації інтеграційної складової грошово-кредитної політики.

Ключові слова: режим валютного курсу, валютна рада, валютна інтеграція.

Шемет Т.С. РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО ПРАВЛЕНИЯ В ИНТЕГРАЦИОННОМ КОНТЕКСТЕ

Статья посвящена анализу роли и значения режима валютного правления как одного из инструментов достижения стратегических интеграционных приоритетов валютной политики государства. Внимание сосредоточено на тех особенностях режима валютного правления, которые раскрывают его интеграционный характер. Главный вывод заключается в важности роли режима валютного правления для развития интеграционных процессов на региональном и глобальном уровнях, развития и реализации интеграционной составляющей денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: режим валютного курса, валютное правление, валютная интеграция.

Shemet T.S. CURRENCY BOARD REGIME IN THE CONTEXT OF INTEGRATION

The article deals with the analyses of the role and importance of a currency board as a tool for achieving the strategic integration priorities of monetary policy of a State. The attention is concentrated on those features of currency board which highlight its integration nature. The main conclusion is of the important role of the currency board regime for the development of integration processes at regional and global levels, the development and implementation of an integration component of monetary policy.

Key words: exchange rate regime, currency board, monetary integration.

Постановка проблеми. Валютна політика держави, будучи невід'ємною частиною загальноекономічної політики, містить дві ключові складові: заходи стратегічного характеру та поточні, підпорядковані досягненню стратегічних цілей. Реалізація стратегії євроінтеграції

України вимагає формування адекватної валютної політики на основі всебічного аналізу її теоретичних і практичних аспектів у контексті валютної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Режим обмінного курсу та критерії його вибору – неодмін-

на складова сучасних наукових досліджень, присвячених обґрунтуванню валютної політики держав у різні історичні періоди. Т. Байомі (T. Bayoumi T.), А. Гопш (A. Ghosh), Е. Леві-Єяті (E. Levy-Yeyati), Дж. Острі (J.D. Ostry), К. Рейнхарт (C. Reinhart), А. Роуз (A. Rose), К. Рогофф (Kenneth S. Rogoff), Н. Рубіні (N. Roubini), А. Свобода (A. Swoboda), Дж. Франкель (J. Frankel), М. Фрідман (M. Friedman), Дж. Шамбо (Jay Shambaugh), Ф. Штурценеггер (F. Sturzenegger) та ін. зробили суттєвий вклад у дослідження еволюції валютно-курсових режимів, розробку теоретико-методологічних засад обґрунтування оптимального режиму валютного курсу для трансформаційних економік та нових ринкових країн.

Низка праць відомих вітчизняних учених О. Береславської, Я. Белінської, А. Гальчинського, Ф. Журавки, В. Козюка, З. Луцишин, С. Михайличенка, А. Мороза, В. Міщенко, М. Савлука, С. Яременка та ін. присвячена проблемі вибору оптимального режиму валютного курсу для України та макро-економічним аспектам наслідків такого вибору.

Як зазначає О. Береславська, режим валютного курсу є одним з елементів національної валютної системи і важливою складовою економічної та грошово-кредитної політики кожної країни. Він характеризує довгострокові цілі відносно можливої курсової динаміки національної валюти, які встановлює монетарна влада в країні, а також методи їх досягнення [1, с. 98]. У більшості сучасних наукових праць з проблем валютної політики переважає саме цей підхід, коли режими валютного курсу розглядаються як інструмент реалізації цільових параметрів обмінного курсу. Визначаючи важливість даного напрямку досліджень, вважаємо, що не менш важливим є аналіз ролі і значення валютно-курсових режимів для розвитку інтеграційних процесів регіонального та глобального рівнів, розробки і реалізації інтеграційної складової валютної політики держави.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення ролі і значення режиму валютного правління (*currency board*) як одного з інструментів досягнення стратегічних інтеграційних пріоритетів валютної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні витики режиму валютного правління сформувалися ще у 30-40-х рр. XIX ст. у Великій Британії як результат гострої полеміки навколо валютного регулювання між представниками різних теоретичних шкіл. Зокрема, представники грошової школи – Роберт Торренс (*Robert Torrens*), лорд Оверстоун (*Lord Overstone*) наполягали на обмеженні кількості грошей в обігу та виступали за жорсткий контроль пропозиції грошей, унаслідок чого національна валюта була б прив'язана до курсів іноземних валют. Згідно з їхньою «грошовою доктриною» кількість грошей в обігу повинна бути обмежена величиною, еквівалентною певній кількості цінних паперів, а випуск грошей понад цю величину повинен точно відповідати змінам національних запасів монетарних металів [2, с. 10-18]. Ця ідея започаткувала режим валютного правління.

Вперше валютне правління було впроваджене у 1849 р. на Маврикії. Отже, найбільш очевидним історичним аргументом на користь інтеграційної природи валютного правління є функціонування даного валютного режиму у межах британської колоніальної імперії. С. Моїсєєв відзначає, що у XIX столітті зароджується так зване валютне правління – режим грошово-кредитної політики, в умовах якої колонії зобов'язані підтримувати фіксований обмінний курс

національної валюти до валюти метрополії на основі підтримки балансу між накопиченими резервами валюти, цінними паперами Великобританії та «національними» грошима колоніальної країни. Також валютним правлінням називався грошово-кредитний орган, що забезпечував реалізацію такої політики [3, с. 69-112].

З XIX ст. до завершення процесу деколонізації стерлінгова зона об'єднувала різні території навколо стерлінгів подібно до «серії концен-тричних кіл» [4, с. 66]. Валютна рада була інституціональним грошовим механізмом, який характеризує найближче з цих кіл, включаючи колонії та найбільш залежні території, такі як протекторати і мандати. У більшості незалежних держав, незважаючи на жорстку прив'язку до фунта стерлінгів, не було ніяких валютних рад. Друге коло складалося з самокерованих домініонів Співдружності – Австралії, Нової Зеландії, Південної Африки. Третє коло охоплювало кілька країн, які підтримували безліч торговельних і фінансових зв'язків з Великою Британією. Валютна рада досягла свого піку за часів стерлінгової зони і була ядром останньої, а також основним інструментом валютної інтеграції найбільш залежних територій Британської імперії.

Мережа валютних правлінь, слугувала опорою британському фінансовому сектору. По-перше, резерви валютних правлінь складалися зі стерлінгових активів. Колонії демонстрували стійкий попит на боргові зобов'язання Великобританії і її домініонів. У результаті державні витрати покривалися за рахунок підконтрольних територій. По-друге, за допомогою фіксації обмінного курсу регулювалося співвідношення цін між метрополією і колоніями. Вибираючи рівень фіксації валютного курсу, метрополія визначала ціну на колоніальну сировину. По-третє, валютні правління не виконували функцію кредитора останньої інстанції. На відміну від розвинених країн, де роль кредитора останньої інстанції виконував центральний банк або банківські коаліції, здійснювати підтримку місцевим колоніальним банкам не було кому. У результаті, іноземні банки одержували значні переваги на фінансовому ринку колоній [5, с. 143].

Використання режиму валютного правління досягло свого піку у повоєнному постколоніальному світі, після чого внаслідок прагнення незалежної монетарної політики з боку колишніх колоній відбувся масовий перехід до інституту центрального банку. У 1990-х рр. валютні правління відновилися в перехідних економіках, які обрали німецьку марку за якірну валюту: в Естонії, Литві та Болгарії у 1992, 1994 та 1997 рр. відповідно; у Латвії з прив'язкою до кошика валют – спеціальних прав запозичення; з 1 січня 2011 р. Естонія перейшла на єдину європейську валюту євро (табл.1).

Використання режиму валютного правління зазвичай пов'язується з його здатністю сприяти стабілізації економіки. Режим валютного правління передбачає зобов'язання випускати та погашати свої грошові зобов'язання за фіксованим обмінним курсом, що означає необхідність тримати валютні резерви в сумі не меншій, ніж сукупні грошові зобов'язання. Більш того, це єдині умови, на яких валютне правління може здійснювати обмінні операції за своїми грошовими зобов'язаннями, іншими словами, валютне правління, у своїй чистій формі, не може надавати кредит. За таких умов навіть короткострокові процентні ставки стають повністю незалежними від дій внутрішніх органів грошово-кредит-

Таблиця 1
Впровадження режиму валютного правління

№ з/п	Країни і території	Рік упровадження режиму валютного правління	Валюта прив'язки
1	Маврикій	1849	Англійський фунт стерлінгів
2	Фолклендські острови	1899	Англійський фунт стерлінгів
3	Бермуди	1915	Долар США
4	Гібралтар	1927	Англійський фунт стерлінгів
5	Фарерські острови	1940	Данська крона
6	Джибуті	1949	Долар США (спочатку французький франк)
7	Антигуа і Барбуда	1962	Доллар США
8	Гренада	1965	Долар США
9	Домініка	1965	Долар США
10	Сент-Кітс і Невіс	1965	Долар США
11	Сент-Люсія	1965	Долар США
12	Сент-Вінсент і Гренадіни	1965	Долар США
13	Бруней	1967	Сінгапурський долар
14	Кайманові острови	1972	Долар США
15	Гонконг	1983	Долар США
16	Аргентина	1991	Долар США
17	Естонія	1992	Німецька марка
18	Литва	1994	Долар США
19	Боснія і Герцеговіна	1996	Німецька марка
20	Болгарія	1997	Німецька марка

Джерело: складено автором за [6], [7]

ного регулювання: ринковий арбітраж тісно пов'язує процентні ставки зі ставками за якісною валютою.

З-поміж негативних ефектів режиму валютного правління найчастіше у науковій літературі згадуються такі: по-перше, цей режим вимагає відмови Центрального банку від ролі кредитора останньої інстанції, по-друге, сповільнює адаптацію економіки до зовнішніх шоків та спричиняє дефляційні тенденції.

За умов відсутності кредитора останньої інстанції країни з валютним правлінням обирають високий ступінь відкритості для іноземного капіталу, що зумовлює високий ступінь вразливості банківських систем цих країн і провокує виникнення банківських криз. У Панамі та Аргентині, наприклад, капітал фінансових установ майже повністю належить іноземним банкам. У Європі шведські та фінські банки у пошуках нових ринків повернулися до двох країн Балтії з валютним правлінням – Естонії та Латвії. На хвилі кризи ліквідності 1995 р. Аргентина намагалася йти цим курсом. Після відмови ФРС від інституціоналізації прямих відносин Аргентина розпочала переговори в основному з міжнародними американськими комерційними банками щодо кредитів стенд-бай, які мали забезпечити додаткові ресурси у разі тиску на ліквідність банків.

Аналогічно процедура рефінансування банківської системи в Естонії здійснювалася на скандинавських міжбанківських ринках. Отже, спроба знайти зовнішнього суб'єкта, здатного взяти на себе функцію кредитора останньої інстанції, є рішенням про-

блеми відсутності останнього. Цей механізм нагадує колоніальні валютні правління, у яких місцеві банки, здебільшого відділення комерційних англійських банків і Банку Англії, були непрямыми кредиторами останньої інстанції.

Таким чином, можна зробити перший висновок: упровадження валютного правління веде до зміцнення прямих або непрямих зв'язків з фінансовою системою країни-емітента якірної валюти.

Відсутність свободи поповнення ліквідності за умов валютного правління вимагає ретельнішого з'ясування наслідків даного механізму. Передусім треба взяти до уваги, що для забезпечення зростання повинні дотримуватися деякі конкретні умови. Нееластичність пропозиції грошей впливає на попит та пропозицію кредитних грошей і у цей спосіб негативно впливає на економічну діяльність.

Згідно із загальноприйнятою думкою в економіці з режимом валютного правління комерційні банки зберігають своє право створювати гроші, але ця влада є більш обмеженою порівняно з традиційною системою, яка контролюється центральним банком, проте на практиці органи грошового регулювання не можуть впливати на ліквідність фінансової системи. Суворе дотримання принципу нееластичності пропозиції грошей посилює обмеження ліквідності, пов'язане з банківською практикою. Таким чином, динаміка кредитування може бути значно змінена. Спроможність банківської системи задовольняти попит виробничого сектора на посередницькі послуги обмежується обсягом доларів США, акумульованим банківською системою [8, с. 7-8]. Ділова активність може бути сповільнена через кредитну кризу, спричинену обмеженням ліквідності.

Описана ситуація розкриває рестрикційний характер впливу режиму валютного правління на економіку. За винятком Панамі або Гонконгу, де спостерігався розвиток ринків капіталу та фінансових інновацій, регулярний приплив долара – центральна умова здатності місцевих банків до фінансування потреб бізнесу. Грошова експансія залежатиме від експорту товарів до країни-емітента якірної валюти або залучення інвестицій з цієї країни.

Згідно з поглядами посткейнсіанців відсутність гнучкого постачання грошової маси з боку Центрального банку не впливатиме на обсяг кредитування, але матиме вплив на ціну кредиту [9]. У сучасній капіталістичній економіці головна роль банків у світлі потреби бізнесу у кредитуванні полягає у створенні кредитних грошей «з нічого». Як тільки кредитні гроші створені, банкам необхідно рефінансувати себе, звертаючись до центрального банку. У разі відмови центрального банку, процентні ставки різко зростають. Отже, процентні ставки приречені бути вищими, ніж в економіці з центральним банком. Валютне правління, таким чином, стимулює регулярне зростання економіки у середньостроковій і довгостроковій перспективі та структурні надлишки платіжного балансу. Одним з варіантів є профіцит рахунку поточних операцій, хоча для нової або наздоганяючої економіки це не самий реалістичний сценарій. Від'ємне сальдо поточного рахунку може бути компенсоване стабільним припливом капіталу, наприклад, у формі прямих іноземних інвестицій. Важливо забезпечити чистий приплив доларового (у разі прив'язки до долара) капіталу у довгостроковій перспективі. На нашу думку, це підкреслює дуальну природу режиму валютного правління.

По-перше, якщо економіка здатна забезпечити профіцит рахунку поточних операцій та / або для залучен-

ня іноземного капіталу, то вона має більш сприятливі умови для внутрішнього фінансування діяльності шляхом банківського кредитування та динамічного зростання. Дійсно, згідно із загальноприйнятою точкою зору, збільшення резервів веде до покращення ліквідної позиції банків та, як наслідок, покращує можливості кредитування. Якщо погодитись з посткейнсіанськими поглядами щодо ендогенності кредитних грошей, то вплив профіциту на зростання є позитивним, оскільки сприяє зниженню місцевих процентних ставок.

По-друге, якщо економіка не в змозі забезпечити профіцит рахунку поточних операцій, то поширеним заходом є обмеження кредитних ресурсів (традиційна точка зору) або попиту на кредит (з погляду ендогенності грошей).

Потенціал зростання економіки з валютним правлінням залежить від можливостей експорту її товарів до країни-емітента якірної валюти і залучення інвестицій з цієї країни. Іншими словами, країни з валютним правлінням повинні збільшувати виробництво. В іншому випадку можливості для експорту та зростання можуть бути обмежені. У цьому випадку може виникати потреба реструктуризації економіки для приведення її у відповідність з економікою країни якірної валюти.

Таким чином, можна зробити другий висновок: для забезпечення сприятливої динаміки зростання економіки з режимом валютного правління є необхідним високий ступінь торговельних та інвестиційних зв'язків з країною-емітентом якірної валюти, тобто економічна та фінансова інтеграція.

Незалежна валютна і незалежна грошова політика держави скасовуються за умов валютного правління, отже, уразливість економіки до асиметричних шоків незаперечна. Валютне правління зумовлює значні витрати з точки зору втраченого реального зростання у довгостроковій перспективі, оскільки не в змозі стабілізувати виробництво після асиметричних шоків. Регулювання економічної активності та зайнятості суттєво ускладнюється.

На перший погляд, органи грошово-кредитного регулювання, позбавлені права використовувати гнучкість обмінного курсу та політику процентної ставки, можуть переключитися на фінансову політику. Однак доведено, що і ці можливості за умов валютного правління є обмеженими [10]. Незалежна податково-бюджетна політика неможлива, оскільки немає іншого механізму фінансування дефіциту, крім запозичень за ринковою процентною ставкою. Наприклад, режим валютного правління не дає змоги монетизації дефіциту державного бюджету. Тривалий державний борг збільшує тиск у напрямку девальвації або дефолту і підриває довіру до цього режиму (як в Аргентині). Отже, рестрикційна бюджетна політика має залишатися нормою навіть у період економічного спаду.

Загалом, практично припиняється проведення суверенної валютно-курсової, грошово-кредитної і податково-бюджетної політики. За цих умов тягар коригування головним чином лягає на ціни і заробітну плату. При цьому слід враховувати, що масштаби коригування номінальної заробітної плати, як правило, менші, ніж масштаби коригування цін. Якщо заробітна плата виявляється недостатньо гнучкою, то інструментом регулювання може бути рівень зайнятості, що уповільнює досягнення поставлених цілових параметрів і знижує його ефективність.

Донедавна більшість країн з валютним правлінням поступово «пристосувалися» до обмежень регулювання шляхом пом'якшення наслідків. Рубіні назвав цю стратегію «шахрайською», розробленою з

метою відновлення дискреційних механізмів впливу на грошову масу [11]. Але ці інструменти не є дійсно ефективними, і вони негативно впливають на довіру. Оптимальним варіантом залишається повна інтеграція з країною-емітентом якірної валюти як механізм захисту від шоків. Інша стратегія – розробка інституційних та політичних угод щодо передавання ресурсів або субсидування, тобто певного передавального механізму компенсації негативних наслідків, пов'язаних з асиметричними шоками. Отже, третій висновок з викладеного вище: міцна економічна інтеграція з країною-емітентом якірної валюти є передумовою запобігання негативних наслідків, спричинених внутрішніми та зовнішніми фундаментальними потрясіннями в економіках з валютним правлінням.

Переваги і недоліки режиму валютного правління узагальнено автором у табл. 2.

Таблиця 2

Основні переваги та недоліки режиму валютного правління

Переваги	Недоліки
Довіра до розробки грошово-кредитної політики за трьома напрямками: управління фінансами, стабілізація валютного курсу, стратегія грошово-кредитної політики	Втрата грошового суверенітету
Низькі процентні ставки у зв'язку з низькою ймовірністю девальвації валюти	Відсутність доступних заходів з кризового менеджменту для банків, які мають тимчасові проблеми з ліквідністю
Стимулює реформування банківської системи та державних фінансів у зв'язку з відсутністю кредитора останньої інстанції та монетизації боргу	Неможливість адаптації до зовнішніх шоків, використовуючи номінальний обмінний курс, як інструмент реагування на відхилення реального валютного курсу від його рівноважного рівня. Грошово-кредитні та податково-бюджетні обмеження скорочують можливості управління попитом, отже відповідь на шоки має забезпечуватися інститутами ринку праці, що потребує більше часу і є більш болючим

Джерело: узагальнено і складено автором за [3], [4], [7]

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз особливостей режиму валютного правління як інструменту досягнення стратегічних інтеграційних пріоритетів валютної політики держави дає змогу зробити низку висновків в інтеграційному контексті щодо наслідків введення даного режиму:

- валютне правління зміцнює прямі або непрямі зв'язки з фінансовою системою країни-емітента якірної валюти;
- умовою зростання економіки з режимом валютного правління є високий ступінь торговельних та інвестиційних зв'язків з країною-емітентом якірної валюти, тобто економічна та фінансова інтеграція;
- міцна економічна інтеграція з країною-емітентом якірної валюти сприяє пом'якшенню негативних наслідків дії внутрішніх та зовнішніх шоків в економіках з режимом валютного правління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О.І. Проблеми вибору оптимального режиму валютного курсу / О.І. Береславська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 1 (52). – С. 98–104.

2. Eltis W. Lord Overstone and the Establishment of British Nineteenth-Century Monetary Orthodoxy / W. Eltis // Oxford University Discussion Papers in Economic and Social History. – 2001. – № 42. – С.10–18.
3. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика [Текст]: учеб. пособие / С.Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с. (Университетская серия).
4. Cohen B. The Future of Sterling as an International Currency / B. Cohen. – London: Macmillan, 1971. – 260 с.
5. Коваленко М. Емісійна діяльність Національного банку України: вплив режиму валютного правління / М. Коваленко // Публічне управління; теорія та практика. – 2012. – № 2 (10). – С. 139–148.
6. CIA. The World Factbook 1994-95/ CIA. – Brassey's Inc, July 1994. – 420 p.
7. Ghosh A. R. Currency Boards: The Ultimate Fix? / Atish R. Ghosh, Anne-Marie Gulde, and Holger C. Wolf // IMF Working Paper. – 1998. – № 98/8. – 22 p.
8. Cencini A. What Future for the International and the European Monetary Systems? / A. Cencini // Quaderni di ricerca del «Laboratory of Research in Monetary Economics». – 2001. – № 4. – 27 p.
9. Lavoie M. Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis (New Directions in Modern Economics series) / M. Lavoie. – Aldershot: Edward Elgar Pub, 1994. – 480 p.
10. Izurieta A. Dollarization: A Dead End [Електронне джерело] / A. Izurieta // Jerome Levy Institute Working Paper. – 2002. – № 344. – Режим доступу: <http://128.118.178.162/eps/mac/papers/0203/0203006.pdf>.
11. Roubini N. The Case against Currency Boards: Debunking 10 Myths about the Benefits of Currency Boards. – Stern School of Business, New York University, February 1998 [Електронний ресурс] / N. Roubini. – Режим доступу: <http://home.aubg.bg/faculty/ssullivan/intfin/tenmyths.html>.

УДК 330.341.13

Шульженко Д.Ю.
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університету

ПРЕДПОСЫЛКИ ГЛОБАЛЬНОЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ XXI ВЕКА

Статья посвящена раскрытию предпосылок глобальной научно-технологической революции XXI века; формированию освоения шестого технологического уклада – первого этапа постиндустриального технологического способа производства. Приведены особенности глобальной технологической революции XXI в. по сравнению с предшествовавшими ей технологическими трансформациями.

Ключевые слова: технологический уклад, глобальная научно-техническая революция, трансформация, инновации.

Шульженко Д.Ю. ПЕРЕДУМОВИ ГЛОБАЛЬНОЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ ХХІ СТОЛІТТЯ

Стаття присвячена розкриттю передумов глобальної науково-технологічної революції ХХІ століття; формуванню освоєння шостого технологічного укладу – першого етапу постіндустріального технологічного способу виробництва. Наведено особливості глобальної технологічної революції ХХІ в. порівняно з технологічними трансформаціями, що їй передували.

Ключові слова: технологічний уклад, глобальна науково-технологічна революція, трансформація, інновації.

Shulzhenko D.Y. BACKGROUND OF THE GLOBAL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL REVOLUTION OF THE XXI CENTURY

Article is devoted to the preconditions of the global scientific and technological revolution of the XXI century. Formation development of the sixth technological structure – the first stage of the post-industrial technological mode of production. Are the features of the global technological revolution in the XXI. compared with the preceding her technological transformations.

Key words: technological system, the global technological revolution, transformation, innovation.

Постановка проблемы. Волны трансформаций периодически охватывают весь мир и находят свое выражение в технологических революциях.

В конце XX – начале ХХІ в. наблюдаются новые тенденции в инновационно-технологической динамике: усиление технологического разрыва между прогрессивными и отстающими странами, обострение конкурентной борьбы на мировых рынках, новые вызовы и области энерго-экологического развития, противоречия глобализации в инновационно-технологической сфере.

Анализ последних исследований и публикаций. Концепция технологических укладов является продолжением теории длинных волн Н.Д. Кондратьева. Существенный вклад в разработку концепции технологических укладов внесли в 80-е годы XX века российские ученые С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов. С.Ю. Глазьев [1, с. 10] сформулировал собственную теорию долгосрочного технико-экономического развития, которое рассматривается им как «неравномерный процесс последовательного замещения це-

лостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов». Проблемы в области циклов, кризисов и инноваций, теории, истории и будущего цивилизаций исследуются российским ученым Ю.В. Яковцем [2] Теория трансформации систем наиболее глубоко исследована в трудах А.А. Богданова [3]. Также среди современных публикаций следует отметить труды по трансформации экономики И.И. Лукинова [4] и В.И. Кушлина [5].

Постановка задания. Целью данной статьи является раскрытие предпосылок глобальной технологической революции XXI века.

Изложение основного материала исследования. Структура технологических трансформаций многогранна. По глубине и периодичности они могут подразделяться на четыре уровня:

- модификация техники и технологий производства на базе улучшающих инноваций, повышающих конкурентоспособность уже представленных на рынке товаров и услуг; такого рода модификации осу-

ществляются на микроуровне постоянно в процессе конкурентной борьбы;

- смена преобладающих поколений техники и технологий на основе базисных инноваций, дающих значительный экономический эффект и в фазе диффузии приносящих удачливым инноваторам инновационную сверхприбыль (технологическую квазиренду); обновление поколений техники в лидирующих отраслях и странах происходит примерно раз в десятилетие и служит материальной основой периодических экономических кризисов на этапе, когда уходящее поколение техники уже не дает эффекта, а новое поколение находится на стадии инновационного освоения и еще не приносит прибыли;

- происходящая примерно раз в полвека смена преобладающих технологических укладов, определяющих уровень конкурентоспособности экономики и лежащих в основе нескольких сменяющих друг друга поколений техники, формирования новых производств и отраслей. Это служит материальной базой смены кондратьевских циклов и находит выражение в длительных и глубоких экономических кризисах, развертывании технологической революции в авангардных странах;

- наконец, самая глубокая и длительная технологическая трансформация находит выражение в глобальной технологической революции, реализующей материально-техническую базу общества, технологический способ производства и основанный на нем экономический строй, входящий в генотип следующих одна за другой мировых цивилизаций.

Следовательно, глобальная технологическая революция – это высшая, наиболее глубокая и длительная технологическая трансформация, содержанием которой является смена на базе волны эпохальных инноваций преобладающего технологического способа производства – сперва в авангардных странах, а затем во всем мире [2, с. 196-197].

Новому этапу развертывания научно-технической революции должен соответствовать и новый этап социального состояния общества. В грядущем обществе с точки зрения преобладающих в нем видов деятельности будут доминировать задачи приобретения нового знания, овладения им в процессе непрерывного образования, а также его технологического и человеческого применения (в том числе в медицине и здравоохранении, в воспитании подрастающего поколения и социальном обеспечении, в средствах массовой информации и в сфере досуга и т. п.).

Информатизация общества происходит не в социальном «вакууме». В обозримой исторической перспективе научно-техническая революция будет разворачиваться в мире, в котором сосуществуют различные региональные цивилизации, социальные системы, экономически развитые и развивающиеся страны. Это, несомненно, скажется и на характере и направлениях научно-технического прогресса и его глобальном, общечеловеческом масштабе, причем как в позитивных, так и негативных проявлениях. Прогнозирование будущего и в этом аспекте предполагает учет многокомпонентных факторов, так как именно их взаимодействие определит исторические перспективы научно-технического прогресса и его социальные последствия, их человеческое измерение [6].

Становление постиндустриального технологического уклада требует радикального инновационного обновления мирового производственного аппарата, вложений триллионов долларов в эпохальные и базисные инновации. Устаревшие технологии стремятся к самопроизводству в модифицированном виде.

Нарастает поток псевдоинноваций – улучшений технологий, отслуживших свой срок. Это препятствует осуществлению назревшего технологического переворота – и по объему инвестиций в применение новой технологии, и по срокам и масштабам их освоения и распространения.

Каждый технологический уклад основан и отличается развитием определенной совокупности наукоемких отраслей и технологий (табл. 1). С каждым новым технологическим укладом растет зависимость от деятельности человека, образования и усвоения новых технологий и технических средств. Ценными становятся знания и интеллект, образование кадров. Совокупность этих показателей отражается в новейших достижениях научно-технического прогресса.

Примерно с 20-х годов XXI в. в прогрессивных странах и цивилизациях как реакция на глобальный технологический кризис первой четверти века развернется глобальная технологическая революция XXI века, которая займет пространство второй четверти века, а до отстающих стран и цивилизаций докатится лишь во второй половине века. Эта революция положит начало постиндустриальному технологическому способу производства как материально-технической основе интегрального экономического строя XXI – XXII вв.

Содержанием этой революции будет крупномасштабное освоение шестого технологического уклада – первого этапа постиндустриального технологического способа производства; это и станет эпохальной инновацией, глубочайшей технологической трансформацией XXI века. Переход к последующим технологическим укладам – седьмому, восьмому, девятому, возможно, и десятому на склоне XXII в. – вряд ли будет столь радикальным на разных этапах жизненного цикла постиндустриального технологического способа производства.

Структура шестого технологического уклада: его базовые направления – нанотехнологии, биотехнологии на основе геномной трансформации растений и животных; информационные сети, возобновляемая и альтернативная энергетика преобразования технологической базы сферы производства (орудий труда, источников энергии, материалов, технологий) и сферы личных услуг и личного потребления (медицинских, бытовых, образовательных и культурных услуг, домашнего хозяйства).

По мнению Ю.В. Яковца, можно выделить следующие особенности глобальной технологической революции XXI в. по сравнению с предшествовавшими ей технологическими трансформациями.

Во-первых, она знаменует не смену укладов в рамках преобладающего технологического способа производства, а переход к новому, постиндустриальному, гуманистически-ноосферному технологическому способу производства, инновационному типу развития глобальной экономики. Отсюда следуют большая глубина и сложность трансформации, масштабы и характер эпохальных и базисных инноваций, лежащих в основе этой революции. Из этого следуют также значительно более крупные вложения и радикальное инновационное обновление технической базы всего общества, всех сфер производства.

Во-вторых, в условиях глобализации новейшая технологическая революция с самого начала приобретает глобальный характер, трансформирует материальную базу всей мировой экономики. Но это связано и с определенным риском: возрастает разрыв между прогрессивными, догоняющими и отстающими странами, глобальная технологическая поляризация.

Таблица 1

Периодизация технологических укладов

Технологический уклад	Период	Ключевой фактор
Первый	1770 – 1830 гг.	<p>Уклад основан на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды.</p> <p>Ядро технологического уклада:</p> <ul style="list-style-type: none"> • текстильная промышленность • текстильное машиностроение • выплавка чугуна • обработка железа • строительство каналов • водяной двигатель. <p>Ключевой фактор – текстильные машины.</p> <p>Преимущество технологического уклада заключалось в механизации и концентрации производства на фабриках</p>
Второй	1830 – 1880 гг.	<p>Второй уклад – ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство), возникновение механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя.</p> <p>Ядро технологического уклада:</p> <ul style="list-style-type: none"> • паровой двигатель • железнодорожное строительство • транспорт • машиностроение • пароходостроение • угольная промышленность • инструментальная промышленность • черная металлургия. <p>Ключевой фактор – паровой двигатель, станки.</p> <p>Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, было в росте масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя.</p>
Третий	1880 – 1930 гг.	<p>Третий уклад базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили.</p> <p>Появились крупные фирмы, картели, синдикаты, тресты. На рынке господствовали монополии. Началась концентрация банковского и финансового капитала.</p> <p>Ядро технологического уклада:</p> <ul style="list-style-type: none"> • электротехническое машиностроение • тяжелое машиностроение • производство и прокат стали • линии электропередач • неорганическая химия. <p>Ключевой фактор – электродвигатель.</p> <p>Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, состояло в повышении гибкости производства на основе использования электродвигателя, в стандартизации производства и урбанизации.</p>
Четвертый	1930 – 1970 гг.	<p>Четвёртый уклад основан на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это эра массового производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них, радары. Атом используется в военных и затем в мирных целях. Организовано массовое производство на основе конвейерной технологии. На рынке господствует олигопольная конкуренция. Появились транснациональные и межнациональные компании, которые осуществляли прямые инвестиции в рынки различных стран.</p> <p>Ядро технологического уклада:</p> <ul style="list-style-type: none"> • автомобилестроение • тракторостроение • цветная металлургия • производство товаров длительного пользования • синтетические материалы • органическая химия • производство и переработка нефти. <p>Ключевой фактор: двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия.</p> <p>Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим – массовое и серийное производство.</p>
Пятый	1970 – 2010 гг.	<p>Пятый уклад опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т.п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций.</p> <p>Ядро технологического уклада:</p> <ul style="list-style-type: none"> • электронная промышленность • вычислительная техника • оптико-волоконная техника • программное обеспечение • телекоммуникации • роботостроение • производство и переработка газа • информационные технологии. <p>Ключевой фактор – микроэлектронные компоненты.</p> <p>Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, заключалось в индивидуализации производства и потребления, в повышении гибкости производства.</p>

Вместе с тем это означает необходимость технологического приоритета в процессах глобализации, в новой ее модели, идущей на смену неолиберальной.

В-третьих, в силу действия закона сжатия исторического времени значительно ускорился темп технологических трансформаций, сокращается длительность технологических циклов. Если для распространения по планете достижений промышленной революции потребовалось около столетия, то сейчас темп измеряется десятилетиями. В качестве примеров можно привести скорость распространения персональных компьютеров, мобильной сотовой связи. Скорость трансформации будет нарастать, особенно в переходную эпоху.

В-четвертых, глубина и скорость трансформаций предъявляют повышенные требования к эффективности управления этими процессами со стороны бизнеса, государств и международных организаций, действующих лиц великой трансформационной драмы. Здесь уже опасно полагаться на созидательную силу рыночной конкуренции. Необходимо долгосрочное предвидение этих процессов на всех уровнях – от корпоративного до глобального. Все более опасной становится некомпетентность лидеров, все дороже обходятся допускаемые из-за этого ошибки в технической и экономической политике. Поэтому новейшая технологическая революция будет более управляемой, чем предшествовавшие ей технологические революции индустриальной эпохи, в большей мере ориентированной на принцип инновационного партнерства, чем на принцип жесткой рыночной конкуренции. На принцип партнерства в трех разрезах: между наукой, образованием, бизнесом и государством; между взаимосвязанными отраслями, производителями и потребителями; на партнерство стран и цивилизаций в освоении и рас-

пространении эпохальных и базисных инноваций и в преодолении достигшей критического уровня технологической поляризации в глобальных масштабах [2, с. 223-224].

Выводы из проведенного исследования. Мир пережил пять технологических революций, переход от одного технологического уклада к другому сопровождается кризисом и разрушением старой технологической структуры экономики. Снижается потребность человечества в старых технологиях и произведенной с их помощью продукции. Начиная с пятого уклада, произошла революция, обусловившая переход к качественно новой конструкции, направленной на совершенно новые нано-, био-, инфо- и когнитотехнологии.

Учет особенностей, которые выделены Ю.В. Яковцем, позволит реализовать инновационно-прорывной сценарий глобального технологического развития, в сжатые сроки и в глобальных масштабах освоить достижения новейшей технологической революции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Глазьев С.Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. академика РАН С.Ю. Глазьева и профессора В.В.Харитонов: монография. – М.: «Тривант», 2009. – 304 с.
2. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец: научное издание. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
3. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А.А.Богданов: научное издание. – М.: Экономика, 1998.
4. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов: научное издание. – М.: Экономика, 2002. – 567 с.
5. Фролов И.Т. Введение в философию / И.Т. Фролов – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://eurasia.land.ru/txt/frolov2/144.htm>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.105.42

Александрова Б.В.
аспірант*Кримського інженерно-педагогічного університету*

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

У статті розглянуто питання оцінки конкурентоспроможності Торгово-промислової палати, визначені місія, завдання та статус організації. Матеріали містять інформацію про функціональну специфіку і про основні послуги, які надає організація. Для дослідження рівня конкурентоспроможності використано метод експертних оцінок. В результаті проведеного аналізу розраховано загальний рівень конкурентоспроможності ТПП, виділено перспективні напрямки її розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, Торгово-промислова палата, експерти, сертифікати походження, лобіювання, підприємництво.

Александрова Б.В. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

В статье рассмотрен вопрос оценки конкурентоспособности Торгово-промышленной палаты, обозначены миссия, задачи и статус организации. Материалы содержат информацию о функциональной специфике и об основных услугах, которые оказывает организация. Для исследования уровня конкурентоспособности использован метод экспертных оценок. В результате проведенного анализа рассчитан общий уровень конкурентоспособности ТПП, выделены перспективные направления ее развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность, Торгово-промышленная палата, эксперты, сертификаты происхождения, предпринимательство.

Aleksandrova B.V. COMPETITIVENESS ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

The article is about competitiveness of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry. It is concentrated on the position of organization, its main functions, tasks of the Chamber. It describes the role of the UCCI in the framework of the national economy. In this research method of expert evaluation was used. The rate of the competitiveness of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry was calculated on the basis of the final data and most perspective functions of the organization were identified.

Key words: competitiveness, Chamber of Commerce and Industry, experts, Certificates of Origin, lobbying, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Ключовою послугою Торгово-промислової палати (ТПП) є монопольне право видачі сертифікатів походження товарів, які є необхідним документом для експорту української продукції. Дана функція делегована організації Законом України. Згідно зі статутом, ТПП є неприбутковою організацією, тому вона не має права розподіляти отриманий прибуток своїх членів чи акціонерів. Надходження, отримані в результаті видачі сертифікатів походження, мають бути трансформовані в розбудову інших послуг, що сприятимуть розвитку підприємництва в країні. Але такі послуги ТПП України користуються меншим попитом серед національних підприємств, ніж послуги інших бізнес-асоціацій, що діють на території України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена тематика була досліджена в роботах таких науковців: Г.Д. Чижиковим [1] було досліджено роль бізнес-асоціацій у світовій економіці, Г.М. Болдирем було проведено аналіз чинників впливу на діяльність Торгово-промислової палати України [2]. Вітчизняні науковці Гурняк І.Л., Григоренко Ю.В. опрацювали механізм оцінки ефективності регіональної Торгово-промислової палати [3], Пшонка О.Г. та Кутепова Л.Н. провели експертизу маркетингової специфіки неприбуткових організацій [4] тощо.

Формулювання цілей статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у виявленні сильних та слабких сторін діяльності системи Торгово-промислових палат України та оцінці загального рівня конкурентоспроможності у порів-

нянні з іншими провідними бізнес-асоціаціями, які діють на території України.

Об'єктом дослідження є Торгово-промислові палати України.

Предметом дослідження є конкурентоспроможність ТПП на ринку послуг для підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Мета, завдання та основні функції системи Торгово-промислових палат в Україні є визначеними Законом України «Про Торгово-промислові палати в Україні» [5]. Метою створення даної організації було виконання нею функцій сприяння розвитку національного підприємництва та розбудови економіки, її інтеграції в світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торгівельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку всіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, а також збільшення експортно-орієнтованості національного господарства та активізації міжнародного економічного співробітництва в цілому.

Функціональною специфікою Торгово-промислової палати України є надання послуг суб'єктам господарювання у сфері супроводження їх зовнішньоекономічної діяльності. До них можна віднести монопольну видачу сертифікатів походження та унікальні функції: засвідчення обставин форс-мажору, діяльність Міжнародного арбітражного суду та оформлення карнетів АТА, які є документами, що значно полегшують тимчасове ввезення та вивезення товарів. ТПП видає зразки всіх форм сертифікатів, які згідно законодавства є в Україні (Табл. 1)

Таблиця 1
Форми сертифікатів походження товару,
які видає ТПП України

№ п/п	Форма сертифікату	Призначення	Кількість виданих зразків, 2013
1.	сертифікат походження загальної форми англійською мовою	країни, з якими немає спеціальних двосторонніх угод	
2.	сертифікат походження загальної форми (російською мовою)	для експорту товарів до країн СНД у випадку невиконання умов Правил визначення країни походження	
3.	преференційний сертифікат (СТ-1) для експорту товарів до країн СНД	при виконанні умов Правил визначення країни походження	
4.	преференційний сертифікат (форма «А»)	в рамках Генеральної системи преференцій (країни ЄС, Японія, Туреччина)	
5.	преференційний сертифікат EUR 1	для експорту товарів до Республіки Македонія	
6.	сертифікат походження форми У-1	діє в межах митної території України	
7.	сертифікат походження для преференційних товарів	що експортуються до Мексики	
8.	сертифікат походження послуг	для всіх видів послуг	

*Складено автором за використання [6], [7].

Поряд із зазначеними послугами Торгово-промислової палати здійснюють проведення експертиз товару, вантажу, його декларування, підтвердження від-

повідності вантажу, надають юридичні консультації, організовують публічні міжнародні заходи та ін.

Після появи на українському ринку представників іноземних та національних бізнес-асоціацій, які дублюють функції Торгово-промислової палати України – Американської Торгової палати, Франко-Української та читано-Української Торгових палат, а також Європейської бізнес-асоціації, Української спілки промисловців і підприємців тощо, організація була поміщена в конкурентну середу.

Для визначення рівня конкурентоспроможності ТПП України нами використано метод експертних оцінок. Для цього виділимо функції, які є базовими для Торгово-промислової палати та користуються найбільшим попитом серед підприємництва (Таблиця 2). Беручи до уваги велику долю суб'єктивізму даної методології, анкетування було проведено серед двох експертних аудиторій – представників підприємств та представників ТПП України. За базу для порівняння взято найбільш динамічну іноземну бізнес-асоціацію, яка діє в Україні, – Американську Торгову палату.

Пройти анкетування пропонувалося 50 малим/середнім підприємствам, 10 великим компаніям та керівництву 15 регіональних ТПП. Експерти присвоювали кожному параметру конкурентоспроможності бал (D_i) від 1 до 10, а також визначали величину пайового коефіцієнта (V_i) впливу окремої функції на сукупну оцінку конкурентоспроможності. Отримані результати усереднювались, та заносились у зведену таблицю для подальших розрахунків.

Рівень конкурентоспроможності розраховується за формулою [8]:

$$P_i = \sum_{i=1}^n D_i * V_i, (1)$$

де P_i – середній рівень ризику для i -го чинника, 1,, n , $P_i \leq 10$

D_i – бальна оцінка i -го фактора;

V_i – питома вага i -го фактора в загальній оцінці, $\sum_{i=1}^n V_i = 1$ (2)

Таким чином, величина конкурентоспроможності коливається від 0 до 10 од. (або від 0 до 100%). Про

Таблиця 2

Експертна оцінка конкурентоспроможності послуг ТПП України

Функції ТПП	Послуги	Долевий коефіцієнт	Оцінка	
			Бали	Сума
1. Лобіювання	1.1. Захист інтересів бізнесу (зміна законодавства, регулювання торгівлі)	0,15	6	0,9
	1.2. Забезпечення діалогу між підприємництвом	0,04	7	0,28
2. Нерухомість та виставкова діяльність	2.1. Оренда офісних приміщень	0,02	6	0,12
	2.2. Готельний бізнес	0,01	3	0,03
	2.3. Проведення виставок та ярмарок	0,07	6	0,42
	2.4. Оренда приміщень та обладнання для проведення виставок, конгресів та конференцій	0,01	7	0,07
3. Освітня діяльність	Проведення навчань	0,1	7	0,7
4. Підтримка зовнішньоекономічної діяльності	4.1. Видача сертифікатів походження товарів	0,15	10	1,5
	4.2. Видача карнетів АТА	0,05	8	0,4
	4.3. Засвідчення обставин форс-мажору	0,08	8	0,64
	4.4. Правова експертиза контрактів, угод	0,03	6	0,18
	4.5. Проведення експертизи товарів при їх експорті та імпорті	0,07	9	0,63
	4.6. Декларування зовнішньоторгових вантажів	0,03	6	0,18
	4.7. Оцінка майна та нематеріальних активів	0,04	7	0,05
5. Підтримка інновацій, малого та середнього підприємництва	5.1. Легалізація прав інтелектуальної власності	0,01	5	0,48
	5.2. Послуги третейського суду	0,08	6	0,12
	5.3. Організація залучення інвестицій	0,02	6	0,12
	5.4. Підтримка інновацій	0,02	6	0,9
Сума		1		7,2

рівень конкурентоспроможності можна судити за наступною шкалою: недостатня конкурентоспроможність продукції – 0-2 од. (0-20%), низька – 2-4 од. (20-40%), середня – 4-6 од. (40-60%), висока – 6-8 од. (60-80%) та дуже висока – 8-10 од. (80-100%).

Метод експертних оцінок конкурентоспроможності показав, що послуги Торгово-промислової палати України мають високий рівень конкурентоспроможності (73%). Найвищі оцінки експертів мають монопольні та унікальні послуги Палати. Серед послуг, які є недостатньо розвиненими, можна виділити лобювання, залучення інвестицій та підтримка інновацій.

Висновки. Згідно з отриманими результатами, Торгово-промислова палата в Україні мають високу конкурентоспроможність (73% із 100%). Під час дослідження конкурентоспроможності за окремими функціями можна зробити висновок, що цей високий рівень конкурентоспроможності зберігається лише в наслідок надання деяких окремих функцій, за якими ТПП має попит на рівні всього національного ринку. Таким чином, організація задовольняє потреби українських підприємств і потенціал подальшого розвитку таких послуг є вичерпаним. Серед послуг, які мають потенціал для розвитку, є лобювання, видача карнетів АТА та надання послуг із залучення інвестицій та підтримки інновацій, легалізація прав інтелектуальної власності.

Вищезазначені послуги мають значний потенціал розвитку на базі ТПП України, успішний розвиток

цих напрямків може значно покращити умови та стимулювати розвиток підприємництва та вихід національних виробників на міжнародні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чижигов Г.Д. Економічні інтереси суб'єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство / Г.Д. Чижигов // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 44-47.
2. Болдирь Г.М. Транскордонне співробітництво підприємств Донбасу: організаційні передумови, перспективи та моделі узгодженості систем взаємодії / Г.М. Болдирь, Е.Н. Корень // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4(18). – С. 14-17.
3. Гурняк І.Л., Григоренко Ю.В. Взаємозалежність інвестиційного рейтингу регіонів України з основними статистичними показниками // Сучасні проблеми економіки. – К., 2003. – № 7. – С. 8-13.
4. Экономическая библиотека – <http://economy-lib.com/torgovopromyshlennye-palaty-i-sistemy-vneshneekonomicheskikh-svyazey-ukrainy#ixzz2yK6t4vsC>.
5. Пшонка О.Г., Кутепов Н.Л. Основные принципы построения бизнес-процессов по оказанию услуг в Донецкой ТИШ // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ, 2002. – Ч. 1. – С. 285-288.
6. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80.
7. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua/>.
8. ЗВІТ 2013
9. Наливайченко С.П. Методология научных исследований в МЕД / С.П. Наливайченко. – Симферополь, 2007. – С. 270-284.

УДК 338.439.4

Артеменко О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківського національного технічного університету сільського господарства
імені Петра Василенка

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті проаналізовано вплив стану ресурсного забезпечення на ефективність діяльності аграрних підприємств. Всі об'єкти відтворювального процесу мають певну грошову оцінку. Матеріально-технічні ресурси можуть бути опосередковані у вигляді фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: ефективність, відтворення, ресурси, техніко-технологічне забезпечення, економічна система.

Артеменко А.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В статье дан анализ влияния ресурсного обеспечения на эффективность аграрного предприятия. Все объекты процесса воспроизводства имеют конкретную денежную оценку. Материально-технические ресурсы могут быть опосредованы в виде финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: эффективность, воспроизводство, ресурсы, технико-технологическое обеспечение, экономическая система.

Artemenko A.A. THE ECONOMIC ESSENCE OF RESOURCING IN THE AGRICULTURAL PRODUCTION

The article analyzes the impact of resourcing for the performance of agricultural enterprises. All objects have a specific reproduction process assessments. Logistical resources can be mediated in the form of financial resources of enterprise.

Key words: efficiency, vidvorennâ, resources, technical and technological support, economic system.

Постановка проблеми. Наслідки кризових явищ, нецільорієнтований характер проведення аграрних реформ та низка суб'єктивних причин призвели до суттєвого зниження ефективності основної діяльності, порушення галузевого балансу в агропромисловому виробництві, а також втрат та недостатньої результативності використання потенціалу сільсько-

господарських підприємств. Результатом виникнення цих наслідків стали системні викривлення в протіканні відтворювальних процесів у вітчизняному сільськогосподарському виробництві. Підприємства аграрного сектора економіки України значною мірою збиткові, а отже не мають можливості забезпечити навіть просте відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато провідних науковців-економістів, такі як В.Й. Бакай, П.Т. Саблук, В.Т. Водяников, Ю.П. Кашуба, О.О.Красноручький Н.Я. Спасів, А.А. Григорук, М.С. Палюх, Т.Д. Літвінова, Г.С.Мазнев, М.І. Маниліч, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Олійник, В.М. Трегобчук, І. С. Хомич та інші, працюють над проблемою покращення економічних умов функціонування підприємств АПК. Як зазначає В.Я. Месель-Веселяк, починаючи з 1990 року в галузі рослинництва відбувалося зменшення обсягів виробництва продукції, що є наслідком зниження технічної забезпеченості, зниження сортності посівного матеріалу, кількості внесення органічних і мінеральних добрив, засобів захисту рослин, що у свою чергу, було зумовлено диспаритетом цін, кредитною і податковою політикою, які сформувалися не на користь сільського господарства [1]. Більшість сучасних дослідників виходять з визначального впливу забезпеченості сільськогосподарських підприємств технічними засобами на результати виконання виробничих процесів, зокрема, в рослинництві. Проте для розвитку наукових уявлень щодо економічної сутності та визначення сучасних особливостей техніко-технологічного забезпечення виробництва рослинницької продукції необхідно розглянути генезис наукових поглядів на посилення вказаних процесів.

Постановка завдання. Головною ознакою виробництва будь-якої продукції є його циклічний характер. Виробничий цикл як на макrorівні (в межах національної та світової економіки), так і на мікрорівні (в межах підприємства) має постійно повторюватися. В економічній науці саме безперервне повторення виробничого циклу визначається як відтворення.

Процес відтворення ресурсів в аграрному виробництві, зокрема рослинництві, при реалізації виробничих процесів є досить специфічним у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Процес відтворення носить не тільки грошовий, а й екологічний характер, адже основним ресурсом аграрного виробництва в рослинництві є земельні ресурси, стан яких віддзеркалюється як на ефективності процесів аграрного виробництва, так і на стані зовнішнього середовища взагалі. Отже, відновлення факторів виробництва – нагальна потреба відтворення в сучасних умовах інтенсифікації виробництва, зокрема в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Стадіями суспільного виробництва є: безпосередньо виробництво, розподіл, обмін і споживання продукції. Ці чотири стадії утворюють постійний економічний кругообіг. Для цього процесу необхідне постійне відновлення всіх факторів виробництва. На думку В.Т. Водянікова, процес відтворення є відновленням валового продукту національної економіки, її галузей та підприємств, відтворення робочої сили та виробничих відносин [2].

Обов'язковою умовою відтворювального процесу є відновлення продуктивних сил. При цьому надзвичайного значення набуває проблема пропорційності – певних кількісних співвідношень між складовими суспільного виробничого циклу. Відновлення виробничого циклу потребує дотримання певних пропорцій поєднання факторів виробництва. Порушення пропорційності неминує призводить до зниження ефективності виробництва.

Основні наукові погляди на категорію відтворення в економічній системі та їх еволюція представлені в табл. 1.

Одна з перших схем ведення пропорційного процесу відтворення була розроблена відомим французь-

ким економістом і політичним діячем Ф. Кене ще у XVIII ст. У своїй знаменитій «Економічній таблиці» він намагався показати не індивідуальні акти купівлі-продажу, а оборот сукупного річного продукту між трьома класами: власниками землі, фермерами як безпосередніми виробниками та промисловим класом (підприємцями й робітниками) [3].

Таблиця 1
Еволюція наукових поглядів на економічну категорію «відтворення» та моделі відтворення*

Автор	Характеристики опису категорії «відтворення» або моделі відтворення
Ф. Кене	Опис простого відтворення на прикладі економіки Франції XVIII ст. [3]
К. Маркс	Схеми простого й розширеного капіталістичного відтворення [4]
Л. Вальрас	Модель загальної економічної рівноваги в умовах дії закону вільної конкуренції [5]
В.В. Леонт'єв	Модель «затрати-випуск»
Дж. Кейнс	Модель короткочасної економічної рівноваги [6]
Дж. Нейманн	Модель рівноважної економіки, що розширюється [6]

Хоча спроба Кене проаналізувати відтворення всього суспільного капіталу розцінюється тепер як геніальна, сучасниками вона не була правильно оцінена й тому довгий час не отримувала подальшого розвитку. Лише через сто років К. Маркс, взявши економічну таблицю Кене як відправну модель, побудував свої схеми суспільного відтворення. К. Маркс вперше поділив суспільне виробництво на два підрозділи, а суспільний продукт став розглядати як у вартісній, так і в уречевленій формах, що дало можливість визначити напрями формування сукупного попиту, а на цій основі встановити пропорції, необхідні для того, щоб суспільне виробництво повторювалося безперервно, нарощуючи свій потенціал, тобто щоб ішов процес економічного зростання [4].

К. Маркс розглядав органічну будову капіталу як відображення його технічного складу, індикатором якого є співвідношення змінного та постійного капіталу в сфері виробництва. Основою поглядів Леона Вальраса, лідера лозаннської школи маржиналізму, на відтворювальні процеси в економіці, які зводяться до побудови математичної моделі загальної економічної рівноваги в умовах вільної конкуренції, є теоретичне пояснення досягнення економічною системою стану рівноваги за певних конкурентних умов [5].

Система поглядів на економічне відтворення Дж. Кейнса, яка полягає в моделі короткочасної економічної рівноваги, ґрунтується на тому, що закон ринку, згідно якого пропозиція сама знаходить собі попит, не діє в короткостроковому вимірі. Таким чином, можуть виникнути невикористані засоби виробництва, що, в свою чергу, може спричинити неповну зайнятість, оскільки протягом короткого строку ціни та заробітна плата не є гнучкими. Кейнс також намагався довести, що збільшення доходів населення внаслідок збільшення загального попиту призведе до збільшення заощаджень, але не автоматично до збільшення інвестицій, як це припускалося класиками, оскільки люди очікують кращих можливостей інвестування.

Модель рівноважної економіки, що розширюється, розроблена у 40-х рр. XX ст. Дж. фон Нейманом, базується на концепції сподіваної користі та наукових здобутках теорії ігор. При цьому в основі характеру відтворення також, як і в концепції

Л. Вальраса, лежить конкуренція, однак в цьому випадку конкуренція недосконала, передусім, олігополістична. В свою чергу, рівновага економічної системи зумовлюється розширеним характером відтворення капіталу його суб'єктів, а достатній для цього рівень результативності їх діяльності обирає таку стратегію розвитку, яка враховує найкращі стратегії інших учасників економічних відносин [5].

В економічній науці з часів К. Маркса розрізняються два види відтворення: просте і розширене. Просте відтворення – це відновлення виробництва в незмінних масштабах щодо кількості та якості виготовленого продукту. Фактори виробництва при цьому залишаються незмінними в кожному наступному циклі виробництва, весь додатковий продукт повністю використовується на особисте споживання. Розширене відтворення – це відновлення виробництва в кожному наступному циклі у зростаючому масштабі щодо кількості та якості виготовленого продукту. При цьому, по-перше, завжди зростає кількість виготовленого суспільного продукту; по-друге, часто досягається також поліпшення якості його складових. Для розширеного відтворення в кожному наступному циклі потрібні додаткові чи якісніше ресурси, фактори виробництва. Сучасні дослідники виділяють третій тип відтворення – «звужене відтворення». Цієї думки в своїх дослідженнях дотримуються, В.Й. Бакай, В.В. Баліцька, П.Т. Саблук, В.Т. Водяников, Н.Я. Спасів, І. Хомич, П. Семюелсона, В. Нордгауза та ін.

Однією з найважливіших особливостей відтворення в аграрному секторі економіки є те, що формування виробничого потенціалу цієї галузі здійснюється відповідно до природних і економічних умов, неоднорідності яких, наприклад, в Україні характерна не лише для ґрунтово-кліматичних зон Полісся, Лісостепу, Степу, а й для окремих областей і районів» [8, с. 39]. Отже, для кожного господарства відповідно до спеціалізації важливо встановити таку структуру засобів виробництва, яка б забезпечувала найбільший вихід валової та товарної продукції при низькій собівартості.

Суб'єкти ринкового господарства, які вкладають капітал в сільське господарство, значною мірою обмежені вибором стосовно того, що виробляти, насамперед, умовами природно-кліматичних зон. Загальним правилом є зональна спеціалізація культур і поєднання відповідних напрямів рослинництва і тваринництва. У зв'язку з тим на питання, що виробляти, можна відповісти: виробляти ті продукти, для яких найсприятливіші умови відповідно до зональної спеціалізації і які мають найвищу врожайність.

Якість сільськогосподарських робіт значною мірою визначається досконалістю техніки, що впливає на врожайність культур. У свою чергу, нові, якісніші та більш врожайні сорти культур вимагають більш досконалих і ефективних машин, які слід використовувати в процесі виробництва. Ця відповідність забезпечує максимальний ефект прогресивної технології виробництва, що є основою швидких і сталих темпів відтворення.

Більшість дослідників дотримуються однозначного уявлення, що об'єктами відтворювального процесу є фактори виробництва, а його суб'єктами виступають фізичні та юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність, а також їх об'єднання, сформовані по галузевим, продуктовим, територіальним та іншими принципами. При цьому здатність до здійснення відтворювального процесу зумовлюється потенціалом суб'єкта відтворення, який мобілізує ресурси, залучаючи їх як фактори виробництва.

У свою чергу, всі види ресурсів виробництва мають бути об'єктом грошової або вартісної оцінки. В основі теоретичних концепцій західної економічної думки лежить мінімізація затрат виробничих ресурсів, при якій досягається максимальний обсяг продукції. Зокрема, в трактуванні П. Семюелсона, В. Нордгауза «ефективність означає відсутність втрат, тобто економічні ресурси використовуються настільки ефективно, наскільки це можливо, щоб задовольнити потреби і бажання людей» [6, с. 58].

Узагальнюючи наукові позиції вітчизняних та зарубіжних дослідників, зважаючи на відсутність в науковій літературі однозначного визначення терміну «ресурси», можна ідентифікувати їх як складну, багатогранну та багаторівневу економічну категорію, яка характеризує сукупність засобів та їх джерел, спроможних забезпечити виробництво в контексті задоволення потреб суб'єктів економічних відносин у споживанні всіх видів благ.

В сільськогосподарському виробництві, як і в будь-якому іншому виробничо-комерційному процесі, поєднуються засоби виробництва, предмети праці та процес праці для отримання певного результату, що має забезпечувати розширене відтворення капіталу підприємств-виробників. Основними ресурсами сільськогосподарського виробництва в галузі рослинництва є: земельні ресурси; матеріально-технічні ресурси; трудові ресурси; фінансові ресурси; інформаційні ресурси.

Відтворення родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення при нераціональному їх використанні потребує великих витрат часу та матеріальних ресурсів.

Трудові ресурси є важливим ресурсом виробничого процесу, адже вони являють собою виробничий персонал, що безпосередньо виконує основні та допоміжні технологічні операції. Важливість цього ресурсу зумовлюється демографічними проблемами, а саме невідповідним співвідношенням сільського та міського населення, яке є наслідком масового відтоку кваліфікованих кадрів з сільської місцевості та загальним рівнем старіння населення.

Матеріально-технічні ресурси виробничого процесу опосередковуються в основних та оборотних засобах аграрних підприємств. Склад основних засобів, особливо активної їх частини, визначає можливість виконання необхідних для якісної реалізації виробничого процесу технологічних операцій, а разом з трудовими ресурсами, що залучаються, та організаційно-управлінськими заходами формують рівень технології та культуру виробництва на підприємстві. Оборотні засоби аграрних підприємств втілюються в матеріальних та нематеріальних витратах, основними з яких є витрати на утримання та експлуатацію сільськогосподарської техніки, закупівлю насіннєвих матеріалів, добрив, засобів захисту рослин та оплату праці персоналу підприємства. Безумовно, здійснення виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників потребує відновлення оборотних засобів, формування фондів відновлення складу основних засобів та забезпечення прибутку. Проте в силу дії об'єктивних та суб'єктивних факторів ефективність аграрного виробництва в нашій країні залишається низькою. При цьому одним із факторів об'єктивного характеру, що зумовлює формування негативних результатів, є сезонний характер виробництва та тривалий період між моментами здійснення витрат та отримання результатів. Дія цього фактору може бути успішно компенсована за рахунок використання дієвих та ефективних механізмів кредитування

оборотних засобів аграрного виробництва. Проте на сьогоднішній день в Україні ця система залишається в стадії формування та розвитку й також не відповідає умовам господарської діяльності аграрних товаровиробників, що склалися [9-10]. Тому вирішувати проблеми залучення коштів для фінансування оборотних засобів та коштів для інвестицій в оновлення та вдосконалення складу основних засобів суб'єктам господарювання поки що не вдається.

Інформаційні ресурси аграрного виробництва включають джерела маркетингової, технологічної, виробничо-організаційної, правової та іншої інформації. Зокрема, технологічна інформація має сприяти раціональній роботі агрономічної та інженерної служб підприємства, містити повну картину про стан земельних ресурсів та технологічні можливості підприємства в ході виробництва основної продукції, а також має дозволяти раціональну розстановку та витрачання ресурсів виробничого процесу. Ми поділяємо наукову позицію Бакай В.Й. та Білоусько Я.К., що будь-яке виробництво може успішно розвиватися при достатньо збалансованій ресурсозабезпеченості [11]. Рівень і динаміку показників ефективності виробництва в залежності від ресурсозабезпеченості визначають різними методами. Одним із надійних є метод економічного групування в залежності від ресурсного потенціалу: трудові ресурси, виробничі фонди, сільськогосподарські угіддя. В якості центральної складової ресурсного забезпечення ми розглядаємо фінансові ресурси, які можуть опосередковуватися та формувати всі інші види ресурсів, необхідних для забезпечення протікання виробничих процесів. В цьому контексті актуалізуються питання залучення фінансових ресурсів в виробничу сферу діяльності агропідприємств. Варто зазначити, що в АПК майже зовсім зникло довгострокове джерело фінансування, а короткострокове (кредити) – його відсотки часто перевищують рентабельність виробництва. Фінансовий стан погіршується ще й тому, що в сільському господарстві дуже низька швидкість обороту обігових засобів (1 раз на рік). Значну питому вагу займають виробничі запаси та незавершене виробництво. Господарства не здатні покрити свої борги, а продовження виробництва потребує нових фінансових вкладень. Фактори, які обумовлюють негативні зміни показників економічної ефективності використання таких виробничих ресурсів, як трудові та основні виробничі засоби є, перш за все, незбалансованість окремих ресурсів (сільськогосподарських і силових машин), зменшення рівня оборотності оборотних засобів, незбалансованість виробничих ресурсів, а в зменшенні урожайності – від'ємний баланс гумусу та поживних речовин у ґрунті» [12]. Формування ресурсного, в тому числі і фінансового забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, є процесом реалізації виробничого потенціалу суб'єкта господарювання.

Рівень ефективності використання матеріально-технічних ресурсів в сільському господарстві пов'язаний з пропорційністю цін на ресурси і продукцію. Порушення еквівалентності обміну продукції та ресурсів стало традиційною ознакою вітчизняного аграрного ринку та набуло певних системних характеристик. Як зазначає В.Я. Месель-Веселяк: «за 1991-1993 роки наростаючий індекс зростання цін на матеріально-технічні ресурси становив 4469 рази, водночас на сільськогосподарську продукцію – 1392 рази; на заробітну плату населення України – 622 рази, а на товари народного споживання – 8403 рази. Отже, за три роки був створений диспаритет

цін у 3,2 рази, а ціни на продукцію м'ясної і молочної промисловості зросли відповідно у 10,2 і 10,6 рази не на користь сільського господарства... Такий несприятливий старт для аграріїв дала саме економічна реформа, а не аграрна... Якщо у 1990 році селянин міг придбати за певну суму коштів вісім одиниць техніки, то нині – тільки одну. Таким чином із сільського господарства за 16 років вимито понад 600 млрд. грн» [1, с. 18-19]. Це спонукає до пошуку шляхів раціонального управління використанням ресурсного потенціалу в умовах нееквівалентності обміну продукції та ресурсів.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Розв'язання проблеми досягнення необхідних параметрів рівня ресурсного забезпечення та обсягу виробництва продукції неможливе без допомоги держави. Основними ресурсами, що визначають успіх діяльності аграрного підприємства є фінансові ресурси. Всі об'єкти відтворювального процесу мають певну грошову оцінку, та опосередковуються у вигляді фінансових ресурсів підприємства. Фінансові ресурси підприємств видами ресурсів беруть участь у формуванні елементів техніко-технологічного забезпечення виробництва, яке складає основу реалізації та інтенсифікації виробництва продукції. Неспроможність підприємств АПК самим підвищити рівень ефективності основної діяльності, через порушення галузевого балансу в агропромисловому виробництві, а також втрат та недостатньої результативності використання свого потенціалу, підприємства потребують інвестицій, державної фінансової підтримки та нових наукових інноваційних проектів для впровадження в АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Месель-Веселяк В.Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 18-22.
2. Экономика сельского хозяйства / В. Т. Водяников, Е. Г. Лысенко, А. Г. Лысюк и др.; Под ред. В. Т. Водяникова. – М.: Колос С, 2007. – 390 с.
3. Кенз, Франсуа. Избранные экономические произведения / Франсуа Кенз. – Москва: Издательство социально-экономической литературы, 1960. – 552 с.
4. Маркс, Карл. Капитал / Карл Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1983. – 545 с.
5. Вальрас, Леон. Начала чистой политической экономии или теория общественного богатства / Леон Вальрас. – М.: «Изограф», 2000. – 448 с.
6. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вильям Д. Микроэкономика / пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
7. Хомич І. Тенденції відтворення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах недостатності фінансових ресурсів / І. Хомич // «Наука молода». – № 5. – 2006. – С. 38-42.
8. Спасів Н.Я. Прагматизм фінансування відтворення основного капіталу підприємницьких структур / Н.Я. Спасів // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 129-134.
9. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / [Відп. редактор акад. УААН В.М. Трегубчук]. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2008. – 259 с.
10. Кашуба Ю. П. Техніко-технологічна оснащеність сільськогосподарських підприємств у Львівському регіоні / Ю. П. Кашуба // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 51-54.
11. Бакай В.Й. Проблема відтворення основних фондів у якості основного капіталу на підприємствах України [Текст] / В.Й. Бакай // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 79-83.
12. Ефективність інноваційних агротехнологій в умовах різного ресурсного забезпечення / Мазнев Г.Є., Красноручський О.О., Бобловський О.Ю., Артеменко О.О., Зайка С.О. // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2009. – Вип. 83. – С. 40-48.

Artjemova A.Ju.

PhD,

Associate Professor, Department of Life Safety and Civil Protection
Donetsk National Technical University

Medentseva M.M., Khlestova E.A.

Student

Donetsk National Technical University

INNOVATIVE CONTROL MECHANISM OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF UKRAINE

The purpose of this research is to analyze the problem of the fuel and energy complex of Ukraine, as its condition has influence on the successful development of all sectors of the Ukrainian economy and the standard of living in Ukraine. Over the past few years the domestic energy has faced with a number of challenges, which require effective and rapid solutions to be managed. In this case, we are proposing innovative control mechanism of the fuel and energy complex of Ukraine, which could become a major source of economic growth, especially in the context of the modern paradigm of sustainable development and natural resource scarcity.

Key words: fuel and energy complex, FEC, innovative mechanism, alternative energy sources, energy intensity, energy potential, biomass, GDP, resource saving technologies, modernization.

Артёмова А.Ю., Меденцева М.М., Хлестова О.О. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПАЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАИНЫ

У даній статті розглянуто проблеми паливно-енергетичного комплексу України, оскільки від його стану залежить успішний розвиток всіх галузей народного господарства і, відповідно, рівень життя населення. Протягом останніх років у вітчизняній енергетиці накопичилося чимало складних проблем, які вимагають ефективного і швидкого вирішення. У зв'язку з цим запропоновано інноваційний механізм управління паливно-енергетичним комплексом України, який може стати головним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів.

Ключові слова: топливно-энергетический комплекс, ПЕК, инновационный механизм, альтернативные источники энергии, энергоёмность, энергетический потенциал, биомасса, ВВП, ресурсосберегающие технологии, модернизация.

Артемова А.Ю., Меденцева М.М., Хлестова Е.А. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАИНЫ

В данной статье рассмотрены проблемы топливно-энергетического комплекса Украины, поскольку от его состояния зависит успешное развитие всех отраслей народного хозяйства и, соответственно, уровень жизни населения. На протяжении последних лет в отечественной энергетике накопилось немало сложных проблем, которые требуют эффективного и быстрого решения. В связи с этим предложен инновационный механизм управления топливно-энергетическим комплексом Украины, который может стать главным источником экономического роста, особенно в контексте современной парадигмы устойчивого развития и ограниченности природных ресурсов.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, ТЭК, инновационный механизм, альтернативные источники энергии, энергоёмность, энергетический потенциал, биомасса, ВВП, ресурсосберегающие технологии, модернизация.

Problem definition. The key for the state prosperity and one of the most important structural components of the economy of many countries, including Ukraine, is the fuel and energy complex (FEC). Despite the significant natural resources of coal, high reserve capacity for the production of electricity and fuel Ukrainian Energy today is stagnating, and it does not allow the economy to ensure stable fuel and energy resources at competitive prices and puts it in a substantial dependence on exports. Innovation processes could be the main source of economic growth, particularly in the context of the modern paradigm of sustainable development, and limited natural resources (including energy).

This situation is caused by:

1) high cost of energy, a significant moral and physical depreciation of fixed assets (about 80% of the assets of coal mines and power plants, 60% of the electricity distribution companies are completely depreciated);

2) lack of public financial resources and industry unattractiveness for private investment;

3) low efficiency of electricity generation and transmission (energy consumption in Ukraine is 35% higher, and the level of losses in transmission is twice higher than in Europe) [1];

4) critical financial and economic situation of the

majority of enterprises of mining, smelting, refining and fuel consumption, production, transmission and use of electricity and heating;

5) lack of a competitive market for coal;

6) lack of transparency and inconsistent regulatory policy;

7) high cost of fuel and energy resources.

Analysis of recent research and publications. In the Ukrainian science school these problems are the first on the agenda to be solved, the evidence for this is a number of research papers on the need for system management and the formation of long-term strategic development programs FEC. In this sense we can distinguish the works of such scientists: N.I. Voropai, M.H. Ibragimov, I.A. Bashmakova, V.V. Litvak, V.G. Semenov, V.A. Stennikova, G.V. Agafonova, I.Y. Ivanov, A.D. Sokolova, B.G. Saneeva, M.P. Malahini, E.N. Bizyarkina and several others, whose researches are based on the analysis of foreign and domestic experience, as well as the situation Ukrainian energy sector to create a theoretical and methodological basis for the development strategy of the fuel and energy complex of Ukraine. It should also be noted that there is a growing number of discussions about choosing the best ways of FEC development in the future. The subject of analysis and discussions is the innovative mechanism for devel-

opment of FEC. However, this is not enough theoretical and applied research aimed at developing efficient tools and techniques of the transition to an innovative model of development [2].

The main material. Statistics shows that the Ukrainian economy is one of the most energy intensive in the world: for production of 1 unit of GDP is spent 3-5 times more energy than in Eastern Europe. This fact causes an increase of costs in the state budget because of the need to subsidize purchases of the «excess» amount of energy resources, including gas and increase pollution that creates problems for the competitiveness of the economy in the future, as the inevitable alignment of domestic electricity prices with the world ones [2].

Energy intensity of GDP (operational data for 2013) in our country is now 0,613 kilograms of fuel equivalent to UAH output. The diagram in Figure 1 shows that ten years ago it was 0.82 pounds, five years ago – 0,635 in 2012 – 0,621 kilograms of fuel equivalent products on the 1 UAH [3]. Beginning in 2009, the dynamics of energy efficiency has deteriorated, but still retained the movement, though it goes not as fast as we would like.

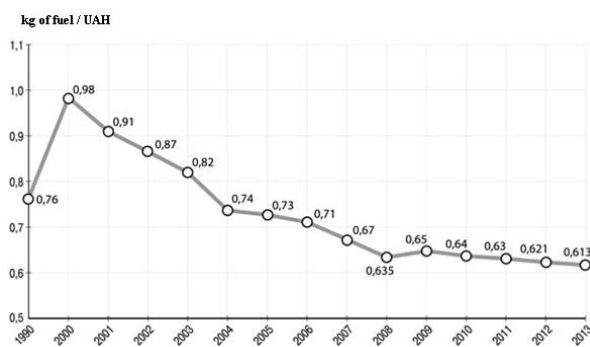


Figure 1. The energy intensity of GDP Ukraine, EF kg. / UAH

However, world stocks of fuel resources are constantly decreasing, so Ukraine to include alternative energy sources in the fuel balance. Ukraine is the decentralization of investment and innovation process. State puts these obligations on business entities. In this way lending dominates under direct financing [4].

In most countries, major energy companies are involved in development of alternative energy processes. They are engaged in the implementation of major investment projects in the alternative energy sector, finance, research and development in this field. However, Ukrainian energy companies do not show an interest in the development of Ukrainian alternative energy [5].

Since the beginning of implementation in Ukraine the «green» tariff in the development of alternative energy sector has been changing. Implemented major energy projects based on alternative, renewable energy sources in Ukraine. Solar and wind power plants are built and successfully operated, and their number is planned to be increased. [6]. However, the development of renewable energy in the country is at the initial level. Their share is only 0.5 % of the total energy potential [7].

Analyzing the European experience of innovative development of FEC, we can see that the energy strategy of the European Union provides two key points: energy saving and increase the share of renewable energy in the energy sector (20%). In Ukraine there is the opposite trend: energy consumption in 2030 will

increase by 51%, while the share of «green» energy will be only 4%. The state relies on the peaceful atom, which is even more dangerous, but more productive [8]. The threat of ecological disaster in this case is very high, even taking into account all the safety measures. For example, Germany has decided to abandon all nuclear energy and switch to renewable energy sources.

There are many opportunities for innovative alternative energy development in Ukraine in areas such as wind power, solar energy, geothermal energy, fuel and non-traditional energy combined systems [9].

Talking about the wind energy the speed of wind should reach from 5 to 10 m / sec for 60% of days annually. These conditions are satisfied in Ukraine territory areas such as: Black Sea region, Mykolayiv and Kherson, Donbass, Polessye, mountainous areas of the Crimea and the Carpathians [9]. But apart from industrial wind power, which can be applied to small towns and cities, today is the use of small wind power in residential homes is more effective [1].

Furthermore, Ukraine has the ability to provide growth of knowledge-intensive, high-tech products through extensive innovation, environmentally friendly and resource-saving technologies, based largely on its own scientific and technical and human resources, the ability of the domestic industry, deepening its cooperation with industry of other countries on the development of joint enterprises with foreign investors [2].

Metallurgy and precision engineering of Ukraine can make a significant contribution to the innovative development of these technologies and capture this important part of the market that is developing dynamically [7].

Ukraine also has opportunities in renewable fuels. According to the State Statistics Committee of Ukraine in the agricultural sector the potential of accumulated biomass energy is estimated at more than 7.5 million tons of fuel/Year. The energy potential of biomass could meet 10% of total energy demand in Ukraine. But now these features are not used at all [4]. Due to the fact that oil prices are rising in the world, the development of the alternative fuel sphere is very important for Ukraine. Ukraine has a clean and environmentally friendly energy sources: solar, wind, water, biomass, agricultural waste and coal methane. Now they are not only attractive resources but also an attractive long-term investment.

Investing in innovation of these resources will allow the state to increase its energy independence, as well as earning a profit even in the beginning of stimulating the development of FEC technology [8].

Findings of our study and the prospects for further development of the topic. Results of the study identified the following trends:

1) the only way to provide progressive development of domestic industrial and agricultural products is the successful modernization of the energy sector;

2) development of the fuel and energy complex should be balanced and aimed at meeting the needs of the national economy and population, ensuring a reliable energy supply of the country;

3) it is important to have additional fuel resources to increase exports.

To maximize the benefits of FEC development, we need to determine the mechanisms of the reconstruction of thermal power plants to adapt their equipment to work on low-grade coal, developed by our scientists, to introduce the latest technology that would allow the successful operation of boilers due to domestic fuel base or alternative energy sources. This will

not only provide real energy independence, but also to open the prospects for solving the complex problems of the Ukrainian economy – the development of the coal industry. And what is very important to provide the full load capacity of domestic engineering, ferrous and non-ferrous metallurgy, chemical industry, instrumentation and construction industry.

In this way, despite the recognition of the necessity of the innovative development of Ukraine economy in general and energy in particular, it's not popular in Ukraine. Although a lot of reasons for this are related to the general poverty of the state and low economic development, not completed market reform, insufficient level of privatization and some other objective factors, there are also significant opportunities to promote this innovative way of development. Current political and economic situation could negatively affect the FEC of Ukraine (and Europe as a whole), because of the dependence of the European countries on Russian gas. At the first quarter of 2014 Ukraine bought fuel from Russia at 268.5 dollars per thousand cubic meters. Since April, the discount provided to Kiev at the end of last year, is no longer valid; then the price of gas will rise. Europe used to face with unplanned interruptions in gas supplies, when Moscow and Kiev had failed to agree on the price of Russian gas supplies to Ukraine. However, due to warm winter in Europe, gas reserves are at a high level, these reserves will weaken the impact of any potential disruption of supplies. According to the organization Gas Infrastructure Europe – a lobby group in Brussels pipeline operators, gas storage facilities located in 28 countries of the European Union, March 2, 2014 are filled at 49%, while a year earlier figure was only 37%. According to Bloomberg analyst Sanford C. Bernstein & Co. Oswald Clint, these reserves are equivalent to the amount of gas supplied to Europe through Ukraine for six weeks [10].

Therefore, in our opinion, in the near future in the energy industry needs:

- 1) to define the sectoral priorities clearly;
- 2) to develop and begin to implement national, sectoral and cross-sectoral, regional innovation programs;
- 3) to establish sectoral and regional information centers of innovative projects in the energy sector;
- 4) to extend the formation and involvement of various sources of financing innovation programs FEC in Ukraine.

REFERENCES:

1. State program revitalization of economic development for 2013-2014 . Cabinet of Ministers of Ukraine on February 27, 2013 № 187 [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Amosha A.I. An innovative way of development of Ukraine : problems and solutions / O. Amosha // Economist. – 2008. – № 6. – P. 28-34.
3. State Statistics Committee of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Analysis of innovative features Ukraine in alternative energy before the second International Forum – «EnergyTech-2011» [[Electronic resource]. – Access mode : <http://patent.km.ua/ukr/articles/i1400>.
5. Nosach V.G. E.V.Sklyarenko Alternative Sources of energy in Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://bioenergy.com.ua/index.php>.
6. «Green» tariff – Ukrainian Specificity [Electronic resource]. – Access mode : http://www.alterenergy.info/officially/57_notes/601-green-tariff-in-ukrainian-way.
7. Ukraine: problems of development alternative energy [Electronic resource]. – Access mode : <http://aenergy.ru/1026>.
8. Kukurdza I.I. Innovatsiyna activities in the region: state, problems and prospects / I. Maize // Journal of Economic Sciences of Ukraine. – 2007. – № 1. – P. 67-70.
9. Innovative uses of wind power [Electronic resource]. – Access mode : <http://ukrinvestnetwork.com/analytics/innovation/11-n..html>.
10. Ministry of Finance of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.minfin.gov.ua/>.

УДК 338.24

Бережанський М.М.*доцент кафедри фінансів і банківської справи,
здобувач кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету***Бондаренко В.М.***кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету,
старший науковий співробітник
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних
і гуманітарних досліджень Національної академії наук України*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Запропоновано практичні рекомендації щодо вдосконалення забезпечення інноваційного розвитку національної економіки на макро- та мікрорівні. На національному рівні проведено адаптацію до українського інституційно-економічного середовища єдиних правил відбору й оцінки інноваційних проектів. На мікрорівні визначено 3 групи економічних агентів, безпосередньо задіяні в інноваційному процесі, для кожної з яких встановлено базові напрямки вдосконалення інноваційного розвитку та заходи, спрямовані на поєднання потенціалів різнотипних суб'єктів. Реалізація зазначених пропозицій сприятиме інтенсифікації інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, інноваційний розвиток, економічний агент, поєднання потенціалів.

Бережанский Н. Н., Бондаренко В.М. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Предложены практические рекомендации относительно усовершенствования обеспечения инновационного развития национальной экономики на макро- и микроуровне. На национальном уровне проведена адаптация к украинской институционально-экономической среде единых правил отбора и оценки инновационных проектов. На микроуровне определены 3 группы экономических агентов, непосредственно задействованных в инновационном процессе, для каждой из которых установлены базовые направления усовершенствования инновационного развития и меры, направленные на объединение потенциала разнотипных субъектов. Реализация указанных предложений будет способствовать интенсификации инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, инновационное развитие, экономический агент, объединение потенциалов.

Berezhanskyy M.M., Bondarenko V.M. IMPROVEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

The paper proposes practical guidelines in order to improve the innovative development of national economy on macro and micro level. The rules of selection and estimation of innovation projects were adapted to Ukrainian economic and institutional environment at national level. At micro level the three groups of economic agents, participating directly in R&D, were determined; for each of these groups base guidelines of improvement of innovative development and also measures aimed to consolidate appropriate opportunities were elaborated. Implementation of those recommendations will intensify the innovative development of national economy.

Key words: national economy, innovative development, economical agent, potentials cooperation.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми визначення інноваційної стратегії України обумовлена потребою у створенні інноваційної моделі економіки, впровадження, розвитку та застосування в економіці високих технологій та інновацій задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Стратегічні напрямки забезпечення інноваційного розвитку економіки України потребують втілення у конкретні управлінські рішення та оформлення їх у вигляді змін до відповідних законодавчих актів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами забезпечення інноваційного розвитку економіки займалися такі західні науковці, як J. Li, Z. Xie [1], B. Godin, C. Dorj [2], R. Griffith [3], Z. Griliches [4], а також спеціалісти міжнародних фінансово-економічних організацій E. Edworthy, G. Wallis, D. Guellec, B. van Pottelsberghe de la Potterie та інші [5-7].

В Україні вдосконалення інноваційного розвитку національної економіки було предметом досліджень таких провідних учених як В. М. Геець, В. В. Семиноженко [8], В. В. Демент'єв, В. П. Вишневський [9], І. Стойко, Л. Мельник [10], Л. Федулова [11].

Постановка завдання. Проте, низка проблемних питань наразі залишаються невирішеними. Зокрема, стосовно національної економіки не запропоновано

чітких механізмів забезпечення інноваційного розвитку економіки України, а наявні підходи не можна вважати такими, що враховують усі інституційні нюанси української економіки.

Тому метою запропонованого дослідження було обрано вдосконалення механізму забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рекомендації з удосконалення забезпечення інноваційного розвитку стосуються змін на національному рівні, проте їх об'єктом є не лише держава – як суб'єкт макроекономічного рівня, а й економічні агенти мікрорівня: виробничі підприємства, науково-дослідні установи та заклади вищої освіти. Також предметом рекомендацій стане збільшення ефективності співпраці різнотипних суб'єктів мікроекономічного рівня (рис. 1).

Більш змістовно запропоновані рекомендації полягають у такому.

Забезпечення інноваційного розвитку на макроекономічному рівні.

1. Впровадження для державних інститутів європейських стандартів управління в сфері інноваційної політики. Аналіз стандартів і норм ефективного державного управління, використовуваних у країнах ЄС

[12], та адаптація їх до інституційних умов України дозволив визначити основні принципи управління в сфері інноваційної політики.

Відкритість. Державні інститути мусять працювати у більш відкритій манері. Оскільки інноваційна політика знаходиться на стику багатьох сфер політики, то особливу увагу варто приділити покращенню надійності системного функціонування інститутів державної влади.

Фінансова відповідальність інститутів, що мають відношення до впровадження та моніторингу інноваційної політики.

Ефективність. Для інноваційної політики це полягає у сукупності таких заходів: встановлення чітких пріоритетів державної політики у сфері досліджень, розробок й інновацій в Україні, а також програмах із трансферу технологій з урахуванням прогностичних досліджень і світових техніко-технологічних й економічних тенденцій; залучення іноземних експертів із метою підвищення об'єктивності оцінок інноваційних програм та проектів, а також прогнозів їх виконання; створення ефективної системи моніторингу результатів з чітким розмежуванням відповідальності керуючих розробкою та/або реалізацією інноваційної політики в Україні органів; забезпечення захисту прав власності відповідно до міжнародних стандартів.

Узгодженість. Інноваційна політика потребує вирішення великої кількості різноманітних завдань, що відносяться до різних сфер діяльності. Також необхідна узгодженість у проведенні інноваційної політики на різних рівнях, насамперед, національному та регіональному.

2. Розвиток непрямих форм підтримки інновацій. Попри відносну простоту надання прямих форм підтримки, слід також розвивати і непрямі форми стимулювання НДДКР. Найчастіше серед непрямих форм підтримки інновацій країни світу використовують різноманітні податкові пільги. Податковим кодексом України передбачено, що податкова пільга надається шляхом:

а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;

б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;

в) встановлення зниженої ставки податку та збору;

г) звільнення від сплати податку та збору.

Головні переваги податкових пільг для стимулювання інноваційної активності в Україні полягають у такому:

- податкові пільги – більш нейтральний інструмент для стимулювання НДДКР за безпосередні гранти з точки зору компаній-отримувачів і відносно розподілення витрат на НДДКР;

- податкові пільги є більш доступними для їх отримувачів, порівняно з грантами, що важливо для підприємств малого та середнього бізнесу;

- непрямі методи стимулювання більш орієнтовані на ринок, бо вони не чинять викривлень при

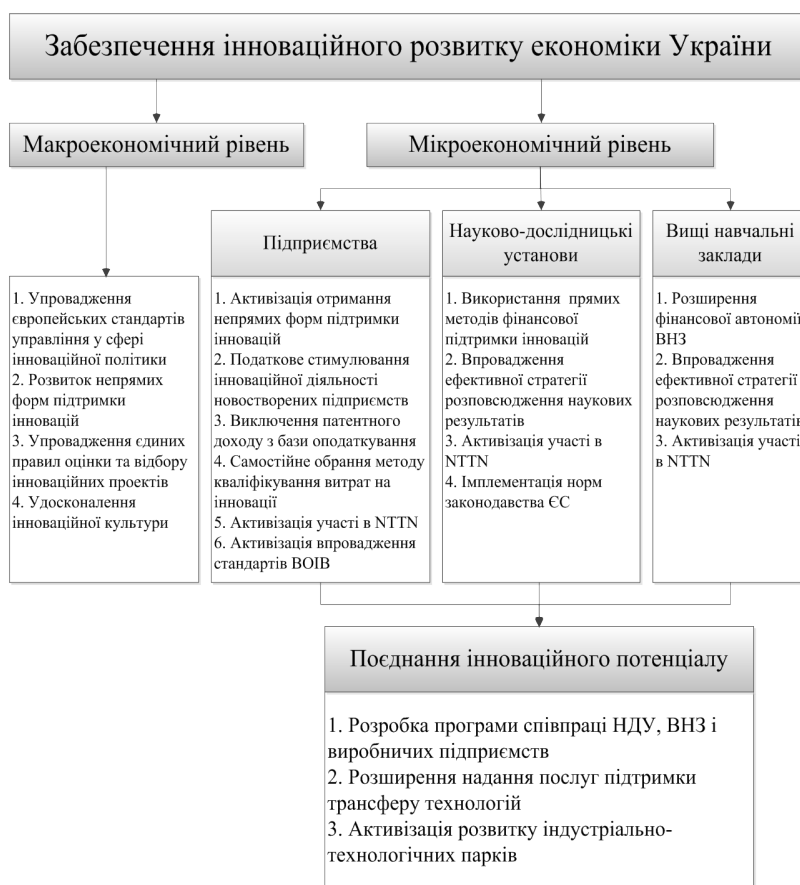


Рис. 1. Напрями забезпечення інноваційного розвитку національної економіки за різними рівнями

розподіленні фондів між різними напрямками досліджень і між різними компаніями;

- використання непрямих методів стимулювання інновацій, порівняно з методами прямої фінансової підтримки, потребує менших адміністративних витрат;

- податкові пільги ефективніші у випадку зростання витратів на інновації.

3. Впровадження єдиних правил відбору і оцінки інноваційних проектів для отримання ними прямої фінансової підтримки. Для забезпечення ефективності відбору і оцінки інноваційних програм і проектів пропонується використовувати принципи оцінки методів фінансової підтримки для інновацій, розроблені Європейською комісією (CREST Expert Group on Fiscal Measures), адаптовані до українсько-го інституційно-економічного середовища.

1. **Чіткість (прозорість) визначення цілей.** Надання податкових пільг для здійснення інноваційних програм і проектів має бути спрямоване на вирішення найважливіших проблем в інноваційній сфері.

2. **Фокусування на безпосередньому прирості,** тобто на тій вигоді, яку принесе реалізація пропонуваного інноваційного проекту. Успіх від надання податкової пільги для здійснення інноваційного проекту значним чином залежить від того, який вплив ця пільга має на інноваційну активність, тобто скільки додаткових НДДКР було створено внаслідок одержання пільги.

3. **Врахування змін у стратегії компаній, поведінкових змін,** зокрема, змін у стратегії компанії, викликаних застосуванням податкових пільг на інновації.

4. Оцінка макроекономічного впливу в контексті комплексу заходів у сфері інноваційної політики. Врахування соціально-економічних вигід на макроекономічному рівні (підвищення продуктивності факторів виробництва, інноваційне зростання тощо). У табл. 1 визначено основні напрями впливу, методи та джерела інформації для оцінки впливу податкових пільг на зростання інноваційної активності.

5. Ідентифікація та збір даних, необхідних для оцінки впливу пільг на рівень інноваційної активності. Враховуючи інституційні та економічні умови України, варто визначити, що цей процес має враховувати такі основні аспекти:

- забезпечення сумісності технології відбору та формування баз даних стосовно інноваційної активності з іншими національними базами даних;
- виключення можливості зміни питань анкетування в процесі роботи з компаніями;
- встановлення ліміту даних, які можна отримувати від компаній із застосуванням адміністративного ресурсу (особливо, це стосується підприємств малого та середнього бізнесу);
- забезпечення доступу до якомога повніших баз даних, оскільки наразі в Україні вибір методу оцінки часто залежить не від того, який метод найкращий, а від того, які дані доступні.

6. Незалежність експертів та процесів оцінювання. Для запобігання неоднозначних результатів експерти мають бути незалежними (в тому числі, і з інших країн) від органів влади, що відповідають за надання пільг на реалізацію інноваційних проектів, і від компаній, які ці пільги отримують.

4. Заходи з удосконалення інноваційної культури. В Україні вдосконалення інноваційної культури доцільно проводити за такими аспектами.

Людський капітал. Наразі основним елементом вдосконалення цього аспекту є запровадження програм підвищення кваліфікації керівного складу підприємств, науково-дослідних установ та закладів вищої освіти з питань розробки та реалізації інноваційної політики.

Інформування із правових питань. В інститутах та організаціях варто запровадити програми з інформування підприємств, науково-дослідних установ і закладів вищої освіти щодо питань охорони інтелектуальної власності та захисту інтелектуального капіталу (семінари, тренінги тощо).

Встановлення зв'язків і взаємодія. Доцільно створити умови для вигідної співпраці між підприємствами та науково-дослідними установами, спрямованої на розвиток інноваційного потенціалу.

Забезпечення інноваційного розвитку на мікроекономічному рівні.

Виробничі підприємства.

1. Стимулювання надання непрямих форм підтримки. Надання непрямих форм підтримки, зокрема, податкових пільг, перш за все, призведе до скорочення адміністративних витрат. Для того щоб отримати пряму фінансову підтримку, наприклад, у формі гранту, компанія має підготувати проект, заповнити форми документів тощо і чекати результату. Якщо результат буде негативним, компанія не отримує ані гранту, ані компенсації за витрачений час та ресурси. Навіть якщо грант отримано, процес підготовки відповідної документації і подальшого виділення коштів, є досить тривалим унаслідок його великої бюрократизованості.

До того ж, ще однією перевагою користування податковими пільгами є можливість самостійного планування компаніями видатків на НДДКР, не підпорядковуючись державному плануванню видатків на інновації.

2. Податкове стимулювання інноваційної діяльності створених нових підприємств, малих та середніх підприємств. В рамках цього аспекту доцільно запровадити на певний період часу пільгове оподаткування доходів інноваційних, наукомістких та високотехнологічних підприємств («start-up»), що утворенні на основі використання результатів наукових досліджень і розробок як базова форма комерціалізації інноваційних технологій. Пільгове оподаткування пропонується, якщо ці новостворені підприємства займаються реалізацією та експортом високотехнологічної продукції, придбанням нових технологій та одержанням доходів в результаті використання інноваційної продукції.

3. Виключення патентного доходу з бази оподаткування з метою скорочення ефективної ставки податку на прибуток. Для України можна запропонувати виключити оподаткування доходу для патентів, що або розроблені у вітчизняних компаніях, або для них передбачається подальша розробка винаходу на вітчизняних підприємствах. Відповідно, доходами, які можуть бути виключеними з оподаткування, вважатимуться ліцензійні платежі та частка від загального обсягу реалізації запатентованих товарів або послуг.

4. Самостійне обрання методу кваліфікування видатків на інновації для отримання податкових пільг. В залежності від того, яку мету переслідує компанія, видатки на інновації можуть кваліфікуватися за такими групами.

Видатки на заробітну платню працівників, що беруть участь у НДДКР. Такий тип кваліфікування видатків доцільний, якщо компанія має потребу у висококваліфікованих трудових ресурсах, слугуючи додатковим стимулом для інвестування у людський капітал.

Таблиця 1

Інструментарій оцінки впливу податкових пільг на інноваційний розвиток

Напрямок впливу	Методи оцінки	Джерела інформації
Безпосередній приріст (зростання інноваційної активності компаній внаслідок застосування податкових пільг)	Економетричні та/або кількісні методи	Дані щодо обсягів податкових пільг, показники рівня інноваційної активності та НДДКР, звітність компаній, дані податкового аудиту
Непрямий приріст (зростання інноваційної активності за рахунок зростання компетентності компаній завдяки більшим обсягам досліджень та розробок та їх якості)	Економетричні та/або кількісні методи	Дані щодо обсягів податкових пільг, показники рівня інноваційної активності та НДДКР, звітність компаній (в тому числі, агреговані показники макrorівня) та результати спостереження
Зміни у стратегії компаній	Ситуаційні дослідження; кількісні та/або якісні методи	Результати спостережень та анкетувань, дані податкового аудиту
Вигоди для компаній та суспільства (вплив на рівень прибутковості компаній та суспільні вигоди, заснований на пільгах на інноваційну діяльність)	Економетричні методи, ситуаційні дослідження, кількісні та/або якісні методи	Дані щодо обсягів податкових пільг, показники рівня інноваційної активності та НДДКР, звітність компаній (в тому числі, агреговані показники макrorівня), національні рахунки

Поточні видатки на НДДКР. Якщо виробничий процес на підприємстві є добре налагодженим, склад поточних витрат на НДДКР є ретельно спланованим, то підприємство може відносити як видатки на НДДКР витрати на заробітну платню та витратні матеріали, використовувані у проектах та спожиті протягом року з моменту придбання. До того ж цей метод краще відображає реальні структури видатків компанії.

Включення *поточних та капітальних видатків на НДДКР* дозволяє з метою отримання пільги враховувати всі видатки, пов'язані з НДДКР. Зокрема, цим методом можуть користуватися підприємства малого та середнього бізнесу з метою включення у витрати на НДДКР витрат, пов'язаних з патентуванням винаходів та примусовим здійсненням патентних прав, а також для стимулювання співпраці між закладами вищої освіти та підприємствами за допомогою включення витрат на аутсорсинг (залучення сторонніх ресурсів).

5. Активізація участі у національній мережі трансферу технологій – NNTN з метою пошуку технологічних рішень, нових технологій і продуктів та співробітництва з міжнародними мережами трансферу технологій, зокрема Європейської мережі передачі інновацій (EEN), Російською мережею трансферу технологій (RTTN) та Національним банком технологій України.

6. Активізація впровадження стандартів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), що стосуються інформації та документації в галузі промислової власності і містять правила та рекомендації щодо уніфікованих методів представлення патентної інформації на різних носіях. Цими Стандартами регламентуються: форма та зміст патентних документів; правила їх індексування, класифікування і кодування; зміст та структура офіційних бюлетенів і покажчиків до них; характеристики матеріальних носіїв інформації тощо.

Науково-дослідні установи.

1. Використання прямих методів фінансової підтримки. Виконання цього пункту безпосередньо залежить від впровадження ефективної стратегії планування бюджетних видатків держави на НДДКР на довгострокову перспективу. Одним з напрямів цього є долучення до положень Лісабонської стратегії, яка рекомендує надання 3% ВВП в формі державних інвестицій на виконання досліджень і розробок [13]. В Україні ці цифри за 2009-2012 рр. склали 0,39-0,4% ВВП [14].

Варто зазначити, що прямі методи фінансової підтримки в умовах України для науково-дослідних установ є більш доцільними внаслідок особливостей національного інституційного середовища.

По-перше, на відміну від підприємств всіх форм власності, науково-дослідні установи в Україні є бюджетними організаціями, які займаються виключно науковою діяльністю, тому ризик використання отриманих коштів не за призначенням є мінімальним.

По-друге, науково-дослідні установи в Україні є неприбутковими організаціями. Це означає, що

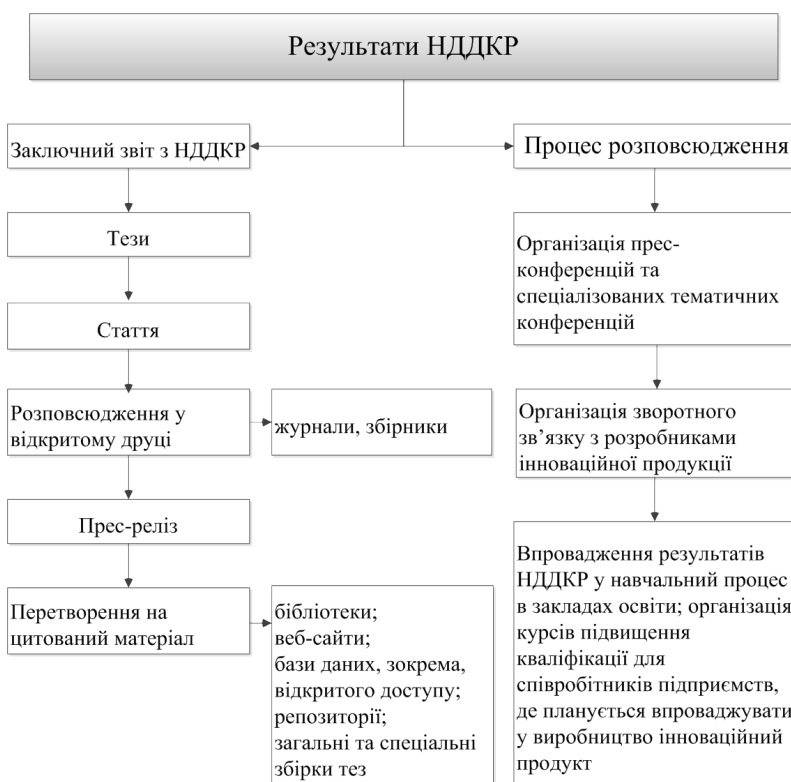


Рис. 2. Організація розповсюдження наукових результатів

вони, відміну від виробничих підприємств, не сплачують податок на прибуток, до якого найчастіше застосовуються податкові пільги на НДДКР.

2. Впровадження ефективної стратегії розповсюдження наукових результатів. Європейським союзом було розроблено Сьому (2007-2013 рр.) [15] та Восьму (2014-2020 рр.) [16] рамкові програми, спрямовані на прискорення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та інтенсифікацію інноваційного розвитку країн об'єднаної Європи. Визначено правила участі у цих програмах підприємств, науково-дослідних установ і закладів вищої освіти, а також умови розповсюдження наукових результатів. Попри те, що зазначені рамкові програми є європейськими, в них активно заохочується участь організацій і установ із країн, що не є членами ЄС.

З метою долучення України до норм і стандартів цих програм, підвищення рівня інформованості суспільства та бізнесу стосовно результатів науково-дослідних розробок, як в Україні так і за її межами, і відтак, до можливої участі у спільних проектах й отримання фінансування, запропоновано схему організації розповсюдження наукових результатів (рис. 2), застосування якої покликане підвищити економічну та соціальну «прибутковість» інновацій та НДДКР.

3. Активізація участі у національній мережі трансферу технологій – NNTN та Національному банку технологій України з метою пошуку партнерів і інвесторів для кооперації при розробці та впровадженні високотехнологічного продукту як в Україні, так і за її межами; активізації співробітництва з міжнародними мережами трансферу технологій, зокрема Європейської мережі передачі інновацій (EEN) та Російською мережею трансферу технологій (RTTN); забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності для розробників на всіх стадіях НДДКР та в процесі подальшого трансферу технологій у виробництво.

4. Імплементация, відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», норм законодавства ЄС щодо захисту авторського права та суміжних прав, зокрема таких Директив ЄС.

Директиви Європейського парламенту та Ради 2001/29/ЄС від 22.05.2001 р. про гармонізацію деяких аспектів авторського права та суміжних прав у інформаційному суспільстві (зокрема ст.5., яка встановлює виключення із заборони на об'єктів інтелектуальної власності, якщо вони використовуються виключно з метою ілюстрування освітнього процесу або наукового дослідження).

Директиви 2006/116/ЄС Європейського парламенту та Ради від 12.12.2006 р. року про гармонізацію терміну охорони авторських і деяких суміжних прав (зокрема, ст. 5 щодо захисту наукових публікацій, яка фіксує пролонгацію терміну захисту прав інтелектуальної власності на наукові твори).

Заклади вищої освіти

Доцільно розширити фінансову автономію вишів. Лісабонська декларація 2007 р. [17], до якої приєдналися всі країни ЄС, визначає положення фінансової автономії університетів. Аналіз декларації засвідчив, що із п'яти положень, що визначають фінансову автономію закладів вищої освіти, наразі в Україні виконуються два: можливість самостійно встановлювати та змінювати плату за навчання (1) українських та (2) іноземних студентів.

Наразі в Україні надходження, отримані за надання платних освітніх та інших послуг, зараховуються до доходів спеціального фонду державного бюджету університету як плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх функціональними повноваженнями, або як надходження бюджетних установ від господарської та/або виробничої діяльності, якщо такі надходження отримані внаслідок зазначеної діяльності [18].

Пропонується дозволити закладам вищої освіти в Україні самостійно розпоряджатись власними надходженнями із здійсненням розрахунково-касового обслуговування банківськими установами. Також ще одним аспектом фінансової автономії може стати право використовувати кошти, що надаються в якості грантів, спонсорської допомоги, ліцензування інтелектуальної власності, патентування винаходів та інших внесків, не дотримуючись процедур державних закупівель, передбачених українським законодавством.

Також, подібно до більшості розвинених країн, із метою стимулювання інноваційної активності доцільно дозволити закладам вищої освіти самостійно визначати потреби для витрачання зазначених надходжень: створення відділів трансферу технологій у ВНЗ, організацію наукових і науково-практичних конференцій, оновлення обладнання лабораторій закладів вищої освіти, публікації статей і журналів, сприяння науково-дослідним програмам ВНЗ, виплата стипендій обдарованим студентам тощо. Проте з метою запобігання нецільового використання коштів слід ввести обмеження самостійності вишів, зокрема, затверджувати їх рішення вищестоящим органом.

В рамках реалізації самостійного розпорядження коштами слід також передбачити, щоби заклади вищої освіти мали можливість виконувати фінансові операції, оминаючи процедури подачі заяв до Державного Казначейства України.

Впровадження подібних змін сприятиме більш гнучкій інноваційній активності закладів вищої освіти

ти внаслідок скорочення часу й адміністративних витрат на співпрацю з Державним Казначейством України.

Поєднання потенціалу.

Збільшення ефективності співпраці різнотипних суб'єктів мікроекономічного рівня включатиме заходи, спрямовані на поєднання їх потенціалу, зокрема, такі.

1. Розробка програм співпраці науково-дослідних установ, закладів вищої освіти та виробничих підприємств, якими передбачено фінансування їх діяльності, спрямованої на розробку та впровадження у виробництво продуктів та технологій, важливих для розвитку національної економіки.

2. Розширення можливостей надання послуг, пов'язаних із підтримкою трансферу технологій покликане забезпечити техніко-технологічну співпрацю науково-дослідних установ, закладів вищої освіти та підприємств. Метою такої співпраці є активізація комерційного (виробництво товарів і послуг, залучення додаткових ресурсів для подальших інноваційних досліджень і розробок тощо) та некомерційного (пошук нових напрямів досліджень, поширення та обмін знаннями тощо) використання результатів НДДКР. При реалізації цього заходу виділяють такі аспекти, як підтримка діяльності із трансферу технологій нещодавно запущеної в Україні Європейської мережі підприємств (Enterprise Europe Network), і запровадження користування послугами технологічних менеджерів і брокерів задля стимулювання інноваційних процесів у сфері технологічного розвитку та створення в Україні інноваційної інфраструктури.

3. Активізація розвитку індустріально-технологічних парків із метою поєднання досягнень науки з виробництвом та прискорення виведення на ринок нових високотехнологічних продуктів. Крім того, вони можуть стати важливим елементом децентралізації управління економікою, оскільки рішення про напрями розвитку конкретного виробництва, фінансування окремих інноваційних проектів приймаються безпосередньо на рівні індустріально-технологічного парку, а не міністерства.

До того ж, на думку експертів ЄС, що протягом 2009-2011 рр. проводили дослідження інноваційного розвитку України, технопарки виявились найбільш успішною формою інноваційного розвитку в сучасній Україні.

В рамках забезпечення функціонування інституційних умов індустріально-технологічних парків спростити процедури утворення інноваційних компаній науково-дослідними установами та закладами вищої освіти з визначенням: джерел формування статутних фондів інноваційної компанії з боку науково-дослідних установ та університетів; процедур оформлення та забезпечення передачі прав інтелектуальної власності прав на інноваційні продукти; процедур передачі дивідендів науково-дослідним установам та закладам вищої освіти.

Висновки з проведеного дослідження. З метою втілення стратегічних напрямів у конкретні управлінські рішення запропоновано практичні рекомендації щодо вдосконалення забезпечення інноваційного розвитку національної економіки на різних рівнях.

Визначено, що на національному рівні в сфері інноваційної політики задля вдосконалення інноваційного розвитку слід передовсім впровадити в державі засновані на принципах відкритості, узгодженості, ефективності, фінансової відповідальності європейські стандарти управління.

Проведено адаптацію до українського інституційно-економічного середовища єдиних правил відбору

й оцінки інноваційних проектів для отримання ними непрямої фінансової підтримки на засадах принципів, розроблених Європейською комісією.

На мікроекономічному рівні визначено три групи економічних агентів, що безпосередньо задіяні в інноваційному процесі: виробничі підприємства, науково-дослідні установи та заклади вищої освіти, для кожної групи встановлено базові напрямки вдосконалення інноваційного розвитку для підприємств. Також з допомогою аналізу інституційного середовища функціонування науково-дослідних установ в Україні визначено специфічні напрямки вдосконалення інноваційного розвитку: активізацію використання прямих методів фінансової підтримки та впровадження норми законодавства ЄС щодо захисту авторського права та суміжних прав.

Задля збільшення ефективності співпраці різнотипних суб'єктів мікроекономічного рівня обґрунтовано заходи, спрямовані на поєднання їх потенціалу, зокрема, розробку програм співпраці науково-дослідних установ, закладів вищої освіти та виробничих підприємств, що передбачають фінансування їхньої спільної інноваційної діяльності.

Перелічені аспекти вдосконалення інноваційного розвитку на різних рівнях можуть бути враховано при формуванні інноваційної політики України шляхом відображення у відповідних законодавчих актах.

Реалізація зазначених пропозицій у сфері інноваційної політики в сучасних умовах інтеграції України до світової господарської системи сприятиме інтенсифікації інноваційного розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Li J. Global R&D Strategies in an Emerging Economy: The Development and Protection of Technological Competencies / J. Li, Z. Xie // *European Management Review*. – 2011. – Vol. 8. – P. 153-164.
2. Godin B. and Doré, C. Measuring the Impacts of Science: Beyond the Economic Dimension / Godin B., C. Doré // *CSIIC Working Paper*. – 2006. – 44 p.
3. Griffith R. How important is business R&D for economic growth and should the government subsidise it? / R. Griffith. – Institute for Fiscal Studies, 2000. – 13 p.
4. Griliches Z. Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth / Z. Griliches // *Bell Journal of Economics*. – 1979. – P. 92-116.
5. Edworthy E. Research and Development as a Value Creating Asset / E. Edworthy, G. Wallis. – In: *Productivity Measurement and Analysis*. – OECD Publishing, 2009. – 554 p.
6. Guellec D. R&D and productivity growth: panel data analysis of 16 OECD countries / D. Guellec, B. van Pottelsberghe de la Potterie // *OECD Economic Studies*. – 2001. – № 33. – P. 103-126.
7. Internationalisation of business investments in R&D and analysis of their economic impact. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2012. – 84 p.
8. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
9. Демет'єв В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В. В. Демет'єв, В. П. Вишневский // *Журнал институциональных исследований*. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 81-95.
10. Стойко І. Український ринок інновацій та його перспективи у стратегії «Європа 2020» / І. Стойко, Л. Мельник // *Соціально-економічні проблеми і держава*. – 2012. – Вип. 1(6). – С. 164-172.
11. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л. І. Федулова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 3. – С. 82-97.
12. European governance. A white paper // Commission of the European communities. – Brussels, 2001. – 35 p.
13. Lisbon Strategy evaluation document // Commission staff working document. – Brussels, 2010. – 21 p.
14. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік // Аналітична довідка. – Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України; Український інститут науково-технічної і економічної інформації, 2013. – 217 с.
15. The Seventh Framework Program (FP7). Taking European research to the forefront // European Communities, 2007. – 10 p.
16. Abeloos B. Introduction to the 8th EU Framework Program – Horizon 2020 / B. Abeloos // European Commission. – Oslo, 2011. – 20 p.
17. Lisbon Declaration // European University Association, 2007. – 36 p.
18. Лист-роз'яснення щодо застосування законодавства у сфері державних закупівель вищими навчальними закладами та науково-дослідними установами № 3302-04/19430-12 від 24.05.2012 р.

УДК 338:242

Білега О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР КЛАСТЕРНОГО ТИПУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті досліджено державні механізми формування мережових структур кластерного типу, визначено умови їх створення. Окреслено стратегії кластерної політики на державному та регіональному рівнях. Показано можливості, які надає формування мережових структур кластерного типу для залучення інвестицій, розвитку підприємництва, впровадження інновацій.

Ключові слова: кластери, державні механізми, формування, мережові структури кластерного типу, структурна державна політика, розвиток малого підприємництва.

Білега Е.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР КЛАСТЕРНОГО ТИПА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье исследованы государственные механизмы формирования сетевых структур кластерного типа, определены условия их создания. Очерчены стратегии кластерной политики на государственном и региональном уровнях. Показаны возможности, которые предоставляет формирование сетевых структур кластерного типа для привлечения инвестиций, развития малого предпринимательства, внедрения инноваций.

Ключевые слова: кластеры, государственные механизмы, формирование, сетевые структуры кластерного типа, структурная государственная политика, развитие предпринимательства.

Bileha O.V. GOVERNMENT FORMATION MECHANISMS OF NETWORK STRUCTURE CLUSTER TYPE IN THE ECONOMY OF UKRAINE

The article investigates the mechanisms of the state of network structures cluster type, the conditions of their creation. Are outlined the strategy of cluster policies at national and regional levels. The possibilities offered by the formation of network structures cluster type to attract investment, entrepreneurship, innovation.

Key words: clusters, public mechanisms of formation, cluster -type network structure, structural public policy, business development.

Постановка проблеми. Актуальність розвитку мережових структур кластерного типу в Україні обумовлена тим, що в умовах світової глобалізації та реструктуризації економіки зростання конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і держави в цілому повинно здійснюватися за рахунок впровадження таких інституційних механізмів, що компенсують деструктивні процеси в економіці держави. У зв'язку з цим питання підвищення конкурентоспроможності національної економіки для України як основного чинника забезпечення належного рівня економічної та національної безпеки є одним з найактуальніших. Дієвим механізмом епохи глобалізації є гнучкі об'єднання суб'єктів господарської діяльності для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту. Такими об'єднаннями є мережові структури кластерного типу. Виникнення мережових структур відбувається еволюційно, що потребує тривалого періоду часу, але й може бути прискорене активною підтримкою держави за допомогою дієвих інструментів і регуляторів економічного характеру, здатних забезпечити реалізацію визначених орієнтирів державної структурної політики. **Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні концептуальні уявлення про мережові структури та теоретико-методологічні основи впливу держави на їхнє формування закладені у фундаментальних роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: А.М. Асаул, В.М. Войнаренко, В.М. Гець, В.І. Захарченко, А. Ермішина, Р.В. Кузьменко, С.І. Соколенко, В.П. Третяк, Г.Р. Хацаєв, Дж. Бакаттіні, Е. Бергман, М. Енрайт, Р. Коуз, А. Маршал, М. Портер, П. Морозіні, К. Кетелс, Дж. Харріс, М. Фельдман, Е. Фезер тощо.

Постановка завдання. Становлення мережових структур як форм самоорганізації та механізму державного й ринкового регулювання обумовлює появу нових можливостей для глобалізації під-

приємницької діяльності, активізації нових форм економічних відносин, що сприяють ефективному управлінню, більш точному прогнозуванню економічної кон'юнктури, ефективному функціонуванню національного господарства. Проте окремі питання щодо державних механізмів формування мережових структур у процесі трансформації національного господарства і його адаптації до існуючих умов є актуальними та потребують подальшого вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластерний підхід у формуванні стратегії конкурентоспроможності країн в умовах сучасної світової економіки займає одне із провідних місць. Головна відмінність мережової структури кластерного типу (МСКТ) від територіально-виробничого комплексу, що як одна із форм організації промисловості на регіональному рівні мала місце в колишньому СРСР, полягає в тому, що, враховуючи принципи ринкового механізму, вона може бути ефективною тільки коли створюється з ініціативи низу, коли самі підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності приходять до усвідомлення необхідності об'єднання в мережову структуру.

Кластерний підхід здатний принципово змінити сутність державної структурної політики. У цьому випадку зусилля Уряду мають бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на створення інституціональних умов для розвитку взаємовідносин між постачальниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між самими виробниками й урядовими інститутами і т. ін. Проте зазначене вимагає зміни організаційної структури державного управління, зміни ментальності, розбудови системи моніторингу інформації про стан справ в економіці на рівні окремих ринків і компаній.

Для того щоб на основі наукових практик нові технологічні рішення могли б переноситися з одних

галузей промислового виробництва в інші, мають бути підготовлені спеціальні платформи, що забезпечують подібне перенесення. З побудовою подібних платформ і пов'язане формування кластерів, оскільки на основі подібних платформ передбачається з'єднувати разом фундаментальну практико-орієнтовану науку, проектно-конструкторські розробки й нові високотехнологічні виробництва [8, с. 3].

В сучасних умовах державне стимулювання створення інноваційних мережових структур господарювання має бути суттєвим фактором зміцнення конкурентоздатності національної економіки й тому до процесу їх формування, крім ринкових механізмів (конкуренція, попит, пропозиція, ціна), включаються і певні державні важелі регулювання. Попри зростаючий інтерес до нових інноваційних шляхів пошуку підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також здійснену низку заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки України, її окремих регіонів та сфер економічної діяльності, мережіві структури кластерного типу в Україні ще не є розвинутою формою [10, с. 11-13]. До сьогодні в українському економічному просторі офіційно не зафіксовано жодної мережі кластерного типу, але поступово виникає так званий спеціалізований відгук на потреби об'єднання і деякі групи підприємств існують, певним чином взаємодіють і неформально можуть розглядатися як певні попередники кластерного типу господарювання.

Розробка оптимальної моделі національних кластерів для України – це здебільшого розробка і реалізація заходів підтримки регіональних інноваційних малих підприємств, здатних генерувати ідеї і на тих або інших умовах, пропонувати підприємствам (інвесторам) – лідерам не тільки свою продукцію, виготовлену за західними зразками, а й свої інноваційні розробки. Більшість вчених [5, с. 109; 6, с. 46; 7, с. 12; 9, с. 155; 10, с. 1-13; 12, с. 56] сьогодні наполегливо заявляють про необхідність реальної (а не декларативної) участі держави у формуванні кластерної організації економічної діяльності із залученням нових «інститутів розвитку» (стабілізаційного та інвестиційного фондів, наукових центрів, особливих економічних зон) для створення відсутніх елементів (перш за все інфраструктурних) для повноцінного існування кластерів. Важливо, щоб кластери сприймалися як мережіві структури, які не зливаються в єдине утворення, а співпрацюють в межах спільної стратегії розвитку. Для того, щоб створювати і розвивати МСКТ, потрібна активна державна кластерна політика, здатна перетворитися на інструмент розбудови економіки країни [14, с. 232; 15, с. 2].

М. Енрайт запропонував розглядати чотири типи кластерної політики, що відрізняються способами її здійснення: 1) каталітична кластерна політика – при цьому уряд зводить зацікавлені сторони (наприклад, приватні компанії та дослідницькі фірми) і надає їм невелику фінансову підтримку; 2) підтримуюча – у цьому випадку каталітична політика доповнюється значними інвестиціями в інфраструктуру і різні важливі сфери (освіта, професійне навчання, маркетинг та ін.), що створюють сприятливе середовище для появи і розвитку кластерів; 3) директивна кластерна політика, що передбачає впливові дії держави в рамках програм трансформації економіки регіону шляхом створення кластерів; 4) інтервенціоналістська – коли уряд активно формує спеціалізацію кластерів за допомогою трансфертів, субсидій, стимуляторів і обмежувачів, а також контролює діяльність кластерів [16, с. 198].

Означене підводить до судження про те, що в українських умовах можливе використання всіх чотирьох названих типів державної кластерної політики з домінуючими акцентами і відповідно зі специфічними особливостями (структурою, рівнем спеціалізації і станом) економіки того чи іншого регіону.

Враховуючи те, що держава не має великого набору політичних інструментів, можемо зробити висновки, що найкращою кластерною політикою уряду буде політика, що не заважатиме природному процесу формування МСКТ. Держава та місцеві регіональні органи влади повинні сконцентрувати свої зусилля саме на підтримці МСКТ: зниження податків, спрощення норми регулювання при створенні нових підприємств, стимулювання інвестицій, страхування можливих ризиків, сприяння розвитку зв'язків з науковими закладами, надання незначних субсидій, залучення інвесторів тощо.

На заваді ефективному впровадженню стратегії розвитку МСКТ є брак фахівців, за відсутності яких стратегії кластерного розвитку не впроваджуються. Тобто слід зауважити, що механізм формування МСКТ в Україні залежить окрім усього іншого від критичної маси фахівців та юридичних осіб, що будуть плідно працювати над формуванням та розвитком даних мереж. Від рівня їхньої кваліфікації залежить успіх як окремо взятих МСКТ, так і потенціал формування кластерів в Україні загалом.

З точки зору чинного законодавства України кластери підпадають під класифікацію «інноваційна структура». Порядок створення і функціонування інноваційних структур регламентується постановою Кабінету Міністрів України від 22.05.1996 року № 549 «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків і інноваційних структур інших типів» (далі – Порядок). Відповідно до абзацу першого пункту 2 Порядку «Інноваційна структура – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка створена відповідно до законодавства (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи і без об'єднання вкладів її учасників (вид Б), з визначеними галуззю діяльності і типом функціонування, орієнтованими на створення і впровадження наукомісткої конкурентоздатної продукції» [3, с. 1].

Організаційне і методичне забезпечення створення і функціонування інноваційних структур здійснюється Комісією з організації діяльності технологічних парків і інноваційних структур інших типів (далі – Комісія), положення про яку затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2003 року № 1219 «Про затвердження Положення про Комісію з організації діяльності технологічних парків і інноваційних структур інших типів».

Відповідно до пункту 4 Порядку ініціаторами створення інноваційної структури можуть бути центральні і місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, організації і установи незалежно від форм власності.

Для реалізації створення МСКТ за запропонованим сценарієм необхідно здійснити наступні кроки:

1. Визначити ініціативну групу відносно створення МСКТ і її Учасників.

2. Розробити і ствердити Комісією проекти програмних документів відносно діяльності МСКТ:

- концепцію функціонування МСКТ;
- стратегію інноваційного розвитку галузі;
- основні інноваційні продукти (товари, види послуги);

- інформація про учасників інноваційної МСКТ;
- бізнес-плани відносно створення і масового виробництва конкретних видів інноваційної продукції.

3. При необхідності отримати в установленому порядку свідоцтво про реєстрацію МСКТ як інноваційної структури.

У інших актах вітчизняного законодавства не існує визначення поняття «кластер» та його похідних, особливостей створення і функціонування. Зокрема, у Господарському Кодексі України відсутнє поняття «кластер» чи «мережева структура» як територіальне об'єднання підприємств. Розробленими, але не затвердженими залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної політики у сфері кластеризації економіки, такі як «Концепція створення кластерів в Україні» (Міністерство економіки України, 2008 р.) [13, с. 2], «Національна стратегія формування та розвитку транскордонних кластерів» (Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2009 р.) [11, с. 68 – 71].

Водночас, підтримка розвитку МСКТ має бути одним з пріоритетів державної економічної політики [1; 2; 3; 4, с. 8]. Розвиток МСКТ визнано одним із найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів, зокрема: відсутність нормативно-правового регламентування створення кластерної організації виробництва, визнання кластерного об'єднання як самоврядного господарського об'єднання підприємств унеможливує поширення на нього існуючих та розробки нових, спеціалізованих програм державної підтримки.

При кластерному підході суттєво змінюється державна політика – від державних інституцій очікується підтримка не самих підприємств, а вплив на взаємовідносини між усіма ланками мережевих структур. Відбуваються значні зміни в апараті управління держави, в місцевих органах влади. Розвиток інфраструктури підтримки МСКТ має два шляхи: формування допоміжних та обслуговуючих груп всередині МСКТ та розробка механізмів підтримки кластерних утворень на регіональному та державному рівнях [5, с. 110].

На інституційному рівні факторами розвитку МСКТ можуть виступати: інформаційне забезпечення бізнесу, а також створення сильної законодавчої бази, всіляких норм та правил, що стосуються політики кластеризації. Крім того, держава може створювати умови для формування платоспроможного попиту на продукцію мережевих структур шляхом державних закупівель та стимулювання політики експорту.

Методи державного регулювання змінюються в залежності від стадій життєвого циклу МСКТ (табл. 1).

Для того, аби кластерна політика була дійсно ефективною, необхідно змінити тактику: держава повинна замінити планування та субсидіювання певних галузей на заохочення створення МСКТ в економіці в цілому. У науковій літературі такі зміни орієнтирів розцінюються як перехід від прямого державного впливу до побічного та від вертикальної політики до горизонтальної, хоча елементи кластерної політики можна зустріти у складі декількох категорій – у промисловій політиці, у політиці заохочення інновацій та у політиці регіонального розвитку (наприклад, регіональні відомства перетворюють мережеві регіональні програми у кластерні ініціативи) [17, с. 219; 18, с. 1142; 19, с. 198].

Таким чином, аби ухвалити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності МСКТ, державі необхідно визначити, які види економічної діяльності

Таблиця 1

Методи державного регулювання розвитку МСКТ з урахуванням різних стадій життєвого циклу*

Стадія життєвого циклу МСКТ	Методи державного регулювання
1. Прецеденти (первинні дії)	Просвіта та популяризація кластерного підходу; активна підтримка ідеї формування мережевих структур.
2. Виникнення (початкові кластерні результати)	Забезпечення «Круглого столу» для конструктивного діалогу між майбутніми учасниками МСКТ; сприяння розвитку інфраструктури; залучення інвестицій; економічне стимулювання співпраці організацій і підприємств.
3. Розвиток (повні кластерні ефекти)	Підтримка підприємництва; фінансування інноваційних проектів; проведення спільних маркетингових досліджень; стимулювання експорту
4. Подальше зростання або трансформація або зникнення	Надання нових можливостей для інвестування; маркетингові дії; створення умов для диверсифікації виробництва.

*Джерело: розроблено автором

варто підтримати, а які відпустити на самостійне існування. Крім того, державні інвестиції в наукову базу або субсидії на науково-дослідні розробки не можуть надаватися абсолютно усім кластерам, тобто, знову-таки державним органам потрібно здійснити вибір – або підтримка та стимулювання високотехнологічних кластерів, або політика, що направлена на збереження традиційного виробництва у низькотехнологічних кластерах.

Слід відзначити, що кластерна політика, як правило, характеризується наступними рисами:

- наголос робиться не на окремі підприємства, а на окреслені регіональні угруповання підприємств;
- основна увага приділяється не великому, а малому та середньому бізнесу;
- передбачається використовувати в основному внутрішні ресурси;
- виокремлення сильних сторін регіональної економіки;
- місцеві органи влади можуть бути посередниками між підприємствами та науковими, освітніми, банківськими установами.

Політика створення державою мотиваційних механізмів для виникнення та розвитку кластерів зводиться до визначення лідерів серед високотехнологічних кластерів і підтримки традиційних низькотехнологічних кластерних об'єднань. Це пов'язано з тим, що держава не володіє такими знаннями та неспроможна розробити такі рішення, що є необхідними для успішного функціонування кластерів. Навіть активна співпраця держави з різними інституціями щодо стимулювання розвитку кластерів не дала б жодних результатів – знову ж таки дається визнає відсутність інформації, необхідної для визначення оптимальної стратегії кластерної політики. В будь-якому місці та в будь-який час оптимальна структура промисловості може виникнути завдяки ринковим механізмам через спроби та помилки. В цілому держава не повинна втручатися в координаційні функції ринку і не обмежувати ті форми, які приймає процес змін (рис. 1).

У зв'язку з цим, як свідчить світова практика, ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи управління, які проводять кластерну політику «зверху», так і регіональна влада або місцева спілка підприємців, що пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку МСКТ «знизу-догори». Такі програми отри-

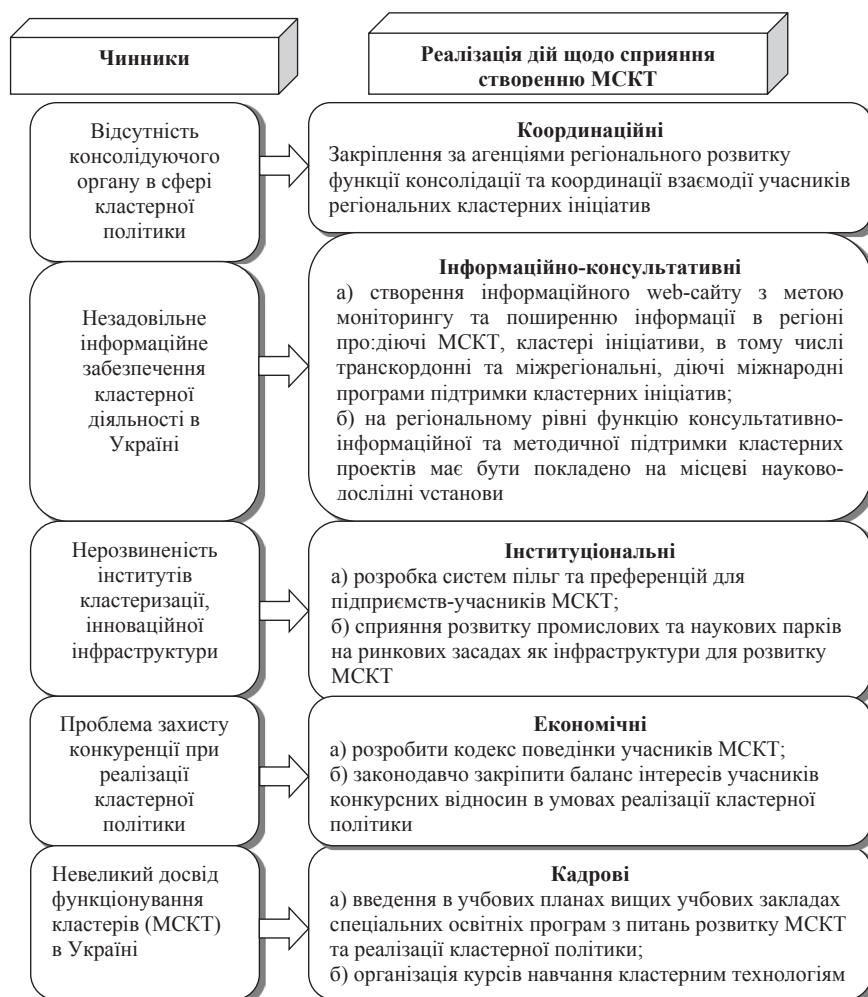


Рис. 1. Державна політика сприяння створенню мережових структур кластерного типу (МСКТ) в Україні*

*Джерело: розроблено автором

мали назву «кластерна ініціатива», яка визначається як організована спроба збільшити темпи росту і конкурентоспроможність МСКТ на певній території, залучаючи до цього кластерні підприємства, державу та інституції.

З огляду на проведений аналіз інституційного забезпечення розвитку МСКТ лише в тому випадку можливо назвати сталим, коли ці структури володіють здатністю ініціювати та створювати нові проекти, які можуть фінансуватися з різних джерел: кредитні інституції, державний або європейський бюджет, фонди прямої участі, тощо. На сьогодні в Україні частина створених МСКТ припиняє своє існування відразу після припинення фінансування первинного гранту. Основною причиною цієї проблеми виступає відсутність програм підтримки розвитку мережових структур на рівні держави. Це стосується не лише фінансової сторони питання, а ще й унеможливує якісне створення та подання проектів на конкурсній основі.

Якщо керівники кластерних структур навчаються працювати з такими проектами на регіональному та державному рівні, то їм буде набагато легше співпрацювати та конкурувати на міжнародному та європейському рівні. У 2008 р. Кабінет Міністрів України напрацював проект постанови про залучення кластерного підходу до потреб розвитку економіки країни.

Але до сьогодні в Україні не існує конкретних затверджених програм з відповідним фінансуванням щодо підтримки розвитку МСКТ. Така ситуація уповільнює та негативно впливає на мотивацію учасників МСКТ стосовно їх об'єднання і також вказує на бездієвість органів державної влади.

Формування кластерної політики в нашій країні приведе до збільшення кількості малих і середніх підприємств, дозволить притягнути прями вітчизняні і іноземні інвестиції, дасть поштовх до прискореного розвитку інноваційного сектора економіки, відкриє можливості зростання несировинного і високотехнологічного експорту товарів і послуг, стимулюватиме соціально-економічний розвиток регіонів базування кластерів. Внаслідок розвитку цих процесів в державі створяться умови для збільшення долі населення, що відноситься до середнього класу. Здорове економічне середовище може утворитися на ґрунті функціонування широкого прошарку малих мережових структур, які спроможні стимулювати конкуренцію, сприяти стабільності суспільства, вирішенню питання створення робочих місць, насиченню ринку товарами та послугами.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищевикладене, слід зауважити, що позитивний ефект від створення мережових структур кластерного типу отримують не тільки підприємства-учасники мережових структур, а й національ-

на економіка в цілому у вигляді соціально значимих зрушень: підвищення зайнятості трудового населення та попиту на кваліфіковані кадри; сприянні розвитку суміжних галузей економіки та ринкової інфраструктури; наповненню місцевого та державного бюджетів; задоволенню попиту населення якісними товарами та послугами тощо.

На існуючому етапі розвитку та функціонування мережових структур кластерного типу в Україні найбільш прийнятною та дієвою буде державна кластерна політика, як напрям активної структурної політики, що включає ідентифікацію мережових структур кластерного типу, визначення широти діяльності фірм-учасників, створення державних установ, які будуть активно підтримувати розвиток кластерного об'єднання, а також розробка плану дій на регіональному та місцевому рівнях, що включають політику підтримки мережових структур кластерного типу у загальному розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємства» Ст. 447 // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51-52.
2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Ст. 79 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 9.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 143.
4. Національна Програма сприяння розвитку малого підприємства в Україні : Затв. Законом України від 21 грудня 2000 р. № 2157-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 45/14 березня. – С. 8-9.
5. Анненкова О. В. Механізм державної підтримки інноваційних кластерів / О. В. Анненкова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. Вип. VI, т. 2. / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2009. – С. 108-112.
6. Броншпак Г. К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально-горизонтальные структуры в АПК / Г. К. Броншпак // Экономика АПК. – 2007. – № 4. – С. 45-49.
7. Воротін В. Є. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
8. Громыко Ю. В. Что такое кластеры и как их создавать? [Електронний ресурс] / Ю. В. Громыко; Сайт «О ситуации в России» // Альманах «Восток». – 2007. – № 1(42). – С. 1-6. – Режим доступу : <http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm>.
9. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / За ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
10. Каніщенко Н. Г. Кластери як фактор інноваційного розвитку регіонів / Н. Г. Каніщенко // Роль інноваційних моделей розвитку у підвищенні конкурентоздатності товарів та послуг : матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених. – Донецьк, 2006. – С. 11-13.
11. Кулик Р. О. Особливості формування кластерних структур / Р. О. Кулик // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 68-71.
12. Онишко Св. В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / Св. В. Онишко, С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 55-61.
13. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», Міністерство економіки України, Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164, Архівовано 13 травня 2009 р. у <http://www.webcitation.org/5gjlB4VYI>.
14. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції». Гальчинський А. С., Геєць В. М., Варналій З. С. та ін. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
15. Ульянченко Ю. О. Концептуальні підходи до державного регулювання розвитку кластерів [Електронний ресурс] / Ю. О. Ульянченко // – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2010_2/doc/2/16.pdf.
16. Enright, M. (1996) «Региональные кластеры и экономическое развитие», in Staber, U., Schaefer, N. And Scharma, B., (Eds.) «Business Networks: Prospekts for Regional Development, Berlin»: Walter de Gruyter, pp. 190-213.
17. Steiner, M. and Hartmann, C. (1998) «Учение о кластерах», «Кластеры и региональная специализация», European research in regional science, 8, pp. (211-225).
18. Swann, G.M.P. and Prevezer, M. (1996) «Сравнение динамики индустриальных кластеров», Research Policy 25, pp. 1139-1157.
19. Van den Berg, L., Braun, E. and van Winden, W. (2001) «Возрастание значения кластеров в Европейских странах: Целый метод», Urban Studies, 38, 1, pp. 186-206.

УДК 330.341

Бояринова К.О.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту**Національного технічного університету України**«Київський політехнічний інститут»*

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ІННОВАЦІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнено та конкретизовано науково-методологічні підходи до саморозвитку і самоорганізації підприємства. На основі експлікації наукових здобутків, синтезу, аналітичного аналізу виокремлено їх квінтесенції. Обґрунтовано змістовність теоретичного підґрунтя інноваційного саморозвитку і самоорганізації.

Ключові слова: інноваційний саморозвиток, самоорганізація, синергетична концепція самоорганізації, організація, що само навчається, «Менеджмент 2.0», теорія «2С-систем».

Бояринова Е.А. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС ИННОВАЦИОННОГО САМОРАЗВИТИЯ И САМООРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обобщены и конкретизированы научно-методологические подходы к саморазвитию и самоорганизации предприятия. На основе экспликации научных достижений, синтеза, аналитического анализа выделены их квинтэссенции. Обоснована содержательность теоретического базиса инновационного саморазвития и самоорганизации.

Ключевые слова: инновационное саморазвитие, самоорганизация, синергетическая концепция самоорганизации, самообучающаяся организация, «Менеджмент 2.0», теория «2С-систем».

Boarynova K.O. THE SCIENCE-THEORETICAL FOUNDATION OF ENTERPRISES INNOVATION SELF-DEVELOPMENT AND SELF-ORGANIZATION

Generalized and specified scientific and methodological approaches to self-development and self-organization of the company. Based on the explication of scientific achievements, synthesis, analytical analyses were singled out their quintessence. Proved theoretical basis of self-innovation and self-organization consistency.

Key words: innovative self-development, self-organization, synergetic concept of self-organization, self-learning organization, «Management 2.0», theory of «2C-systems».

Постановка проблеми. Дослідження щодо інноваційного розвитку промислових підприємств присвячені здебільшого розгляду через призму зовнішніх збурюючих впливів – державних та регіональних програм розвитку, стимулюючі й мотиваційні заходи (спеціальний режим оподаткування, дотації, інвестиційні механізми, формування регіональної кластерної політики формуванню національної та регіональної інноваційної системи, інноваційної інфраструктури і т. ін.). Безпосередньо підприємство у зазначених аспектах визначається як об'єкт, на який спрямована опосередкована управлінська дія. На наш погляд, підприємство має розглядатися як основний суб'єкт впровадження та реалізації інноваційних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні положення саморозвитку та самоорганізації сформовано науковими школами [7; 9; 10-14]. Питання інноваційного саморозвитку та самоорганізації розглядаються у працях [5; 6; 8]. Однак розгляд даної проблематики потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та конкретизація науково-методологічних підходів до саморозвитку і самоорганізації підприємства, виокремлення їх квінтесенції для формування теоретичного підґрунтя інноваційного саморозвитку і самоорганізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Самоорганізація як термін трактується як процес, під час якого створюється, відтворюється або удосконалюється організація складної динамічної системи [1, с. 544]. Б.Н. Пановкіна в поняття системи, що самоорганізується, вкладає спроможність системи постійно підтримувати свою якісну визначеність, а також здійснювати цілеспрямоване, програмне функціонування і саморозвиток, самовдосконалення (в кон-

тексті видозміни своїх програм та способів функціонування) [2]. Згідно з дослідженнями науковців, система, що самоорганізується, є мережею, що складається з множини пов'язаних між собою елементів, яка самостійно під впливом зовнішнього середовища та внутрішніх мікростанів системи на основі накопиченого досвіду підвищує ступінь своєї організації з метою покращення функціонування системи та реалізації закладених в ній функціональних можливостей [3]. З огляду на зазначене, ключовими характеристиками поняття самоорганізації є відтворення, спроможність до саморозвитку, покращення функціонування системи. У ракурсі таких характеристик інноваційна спрямованість самоорганізації має полягати у розширеному відтворенні, здатності до самонавчання, інноваційній адаптивності. Інноваційна самоорганізація є інструментом інноваційного функціонування і реалізується через взаємодію підсистем та елементів внутрішнього активного середовища підприємства. Зовнішні збурюючі впливи при цьому не сприймаються як активатори до дії, а мають трансформуватись через самоорганізаційні процеси для отримання на виході позитивних ефектів. Самоорганізацію на інноваційній основі доцільно позиціонувати з точки зору новітніх підходів до управління та механізмів внутрішньоорганізаційної взаємодії інноваційної інфраструктури, інноваційної системи підприємства, персоналу як носіїв інтелектуального ресурсу, техніко-технологічної підсистеми, креативного управління і т. ін.

О.А. Новікова визначає, що саморозвиток характеризує процес, спрямований на досягнення визначених цілей, що сприяє переходу на новий рівень функціонування [4, с. 66]. Н.Б. Аркатов інноваційну організацію, що саморозвивається, визначає як організацію, що спроможна самостійно відтворювати

організованості нової якості, які характеризуються особливою цілісністю, що забезпечує її стійку конкурентну перевагу та стратегічну готовність адекватно і своєчасно реагувати на виклики ринку [5, с. 25], а інноваційність саморозвитку організації підкреслює вищий рівень організації як наявність спроможності здійснювати інновації як середовища саморозвитку суб'єкта управління, нелінійність актів переходу з одного рівня організаційного розвитку (зрілості) на більш високий, пов'язаний з «творчим руйнуванням» попередніх організаційних основ [6, с. 745]. Реалізація інноваційного саморозвитку підприємства потребує формування передумов переходу на вищий рівень зрілості організації та наявності комплексу організаційно-економічних основ: філософії, ідеології та політики інноваційного управління, спрямованості на випереджальний розвиток, використання інноваційних управлінських методів та підходів до інноваційної адаптивності, комунікативної взаємодії як підсистем підприємства так і середовищ функціонування, розгляд організації як системи, що перебуває у динамічному стані не тільки під впливом зовнішнього середовища, але й внутрішніх процесів, що в свою чергу впливає на безпосереднє і опосередковане зовнішнє середовище (як на клієнтів, постачальників тощо, так і на загальні економічні процеси – реалізація економічної політики корпораціями, холдингами, фінансово-промисловими групами).

Для визначення теоретичного підґрунтя інноваційної самоорганізації та саморозвитку розглянемо концепції та теорії предметом наукових положень яких є дана проблематика (табл.1). Синергетична концепція самоорганізації базується на розгляді процесів організації та самоорганізації, де останні можуть вклю-

чатись у попередні процеси. Зокрема, системою, що самоорганізується, вважається така, яка без специфічного впливу ззовні набуває певної просторової, часової або функціональної структури, під специфічними зовнішніми впливами розуміються такі, що нав'язують системі структуру або функціонування, у разі систем, що самоорганізуються, – зовнішній вплив має неспецифічну дію [7, с. 28-29]. Як зазначають дослідники цієї концепції – В.В. Прохорова, С.А. Мушнікова, процеси самоорганізації відбуваються в середовищі поряд з іншими процесами та можуть в окремі фази функціонування системи як переважати над останніми – прогрес, так і уступати їм – регрес [8, с. 139]. Тобто, згідно з розглядуваною концепцією у випадку акумуляції процесів самоорганізації, їх активності підприємство набуває спроможності до розвитку. Зазначена концепція також визначає динамічність елементів середовища, у якому функціонує підприємство, передбачає їх взаємодію та вплив на саму організацію, а безпосередньо самоорганізація визначається властивостями, що притаманні саме цій організації. З точки зору синергетичного підходу, реалізація інноваційної самоорганізації та саморозвитку спроможна забезпечити інноваційно орієнтовані процеси в підсистемах, які не належать до інноваційного середовища підприємства.

Відкритість підприємства як динамічної системи також притаманна концепції «відкритих інновацій». За інноваційної відкритості рішення щодо інновацій приймаються на колегіальній основі комерційно зацікавленими сторонами, а партнерські відносини протягом інноваційного процесу здійснюються на засадах самоорганізації та агентської взаємодії, учасниками є суб'єкти як зовнішнього так і внутрішньо-

Таблиця 1

Наукове підґрунтя інноваційного саморозвитку та самоорганізації в теоріях та концепціях

Квінтесенції наукових підходів	Наукові теорії та концепції			
	Синергетична концепція самоорганізації (Г. Хакен, І.Р. Пригожин, В.І. Арнольд, М.М. Моїсєєв)	Концепція організації, що навчається (П. Сенге, М. Гилл, М. Диксон, М. Педлер)	Менеджмент 2.0 (Г. Хемел)	Теорія «2С систем» (А.В. Молодчик, Н.Ю. Бухвалов, С.В. Комаров, К.С. Пустовойт, І.В. Елохова)
Концептуальне поле	Організаційна взаємодія. Взаємодія елементів середовища функціонування організації. Постійний обмін знаннями. Використання підходів самоуправління поряд з традиційною управлінською системою.	Взаємодія з середовищем для формування нових здатностей. Випереджальне навчання.	Зміна філософії управління, відмова від ієрархії, спільний з керованою системою розвиток організації.	Зміна традиційних принципів управління. Саморозвиток через самоорганізацію.
Фокус самоорганізації	Ґрунтування на не-класичних моделях організації: біологічній, гетерархічній і т.ін. Агентно-орієнтований підхід	Самостійне автономне функціонування в нестабільних умовах завдяки набутим здатностям	Залучення до управління та врахування інтересів працівників. Виокремлення людського чинника у самоорганізації	Взаємодія персоналу та керівництва, активні внутрішні функціональні зв'язки.
Фокус саморозвитку	Формування структури нової якості. Розвиток через точку біфуркації. Еволюційний розвиток. Перевага процесів самоорганізації над іншими процесами.	Випереджальний розвиток на базі прогресивного стратегування та набутих конкурентних переваг.	Зміна мети діяльності підприємства з отримання прибутку на інші результати, які забезпечать її перехід на новий якісний рівень. Надання значущості процесу досягнення мети.	Трансформаційний стрибок до бажаного перспективного бачення організації.
Застосування положень як наукових передумов інноваційного саморозвитку та самоорганізації	Формування здатностей і набуття властивостей до саморозвитку та самоорганізації, притаманних певному підприємству, самоуправління та самоорганізація агентів в межах інноваційної системи підприємства.	Розгляд саморозвитку та самоорганізації крізь призму креативного й інноваційного суспільства як вищої стадії розвитку економіки.	Забезпечення процесуальної динаміки через інновації та нововведення для забезпечення синергетичного ефекту у напрямку кумулятивного зростання і продукування інновацій.	Формування умов функціональної взаємодії підсистем і суб'єктів в інноваційному середовищі підприємства, реалізація саморозвитку через інноваційно орієнтовану самоорганізацію

го середовища підприємства. Така взаємодія носить комплексний характер, предметом якої є ресурси та потенціал як підприємства ініціатора та інших суб'єктів інноваційної відкритості системи.

Концепцію організації, що самонавчається, також доцільно розглядати в контексті інноваційного саморозвитку та самоорганізації. Згідно з нею, організацією формується новий досвід в процесі взаємодії організації з середовищем, до основних ознак підприємств, що самонавчаються належить і спроможність організаційної структури до автономного функціонування в швидкозмінному середовищі завдяки корпоративному досвіду, оперативному сприйняттю змін та використанню прогностичних стратегій [9]. Стадія розвитку економіки – економіка знань, відповідно сучасним науковим дослідженням, змінюється на «креативне або інноваційне» суспільство, тобто відбувається переорієнтація з ресурсного підходу, за якого знання є ресурсним забезпеченням, до продуктивного – використання сформованих ідей та розроблених інновацій, що можуть бути втілені та комерціалізовані.

Враховуючи нестабільність зовнішнього середовища, прояв в ньому ознак турбулентності зорієнтувало науковий світ на пошук нових підходів до розвитку організацій, який акумулювався в теорії «2С-систем». Відповідно досліджень С.В. Комарова, теорія «2С-систем» – це концепція побудови системи управління організації та усвідомленого управління процесами її розвитку завдяки використанню її внутрішнього динамічного потенціалу [10]. Дослідники теорії «2С-систем» С.В. Комаров, А.В. Молодчик в розуміння 2С організації включають організаційно-мотиваційні механізми та процеси змін в організації, що відбуваються за ініціативою знизу в поєднанні з ініціативою зверху. Крім цього змінюються принципи управління з традиційних: спеціалізація, стандартизація, планування, контроль, ієрархія, винагорода на різноманітність, ініціатива та адаптація, гнучкий розподіл влади, делегування влади, внутрішні мотиви [11, с. 199]. Розвиток має розумітися як саморозвиток за умови того, що джерелом змін є не зовнішні, а внутрішні причини [12]. Під саморозвитком розуміється певне представлення розвитку деякого об'єкту, яке обумовлене внутрішніми зв'язками. Категорія «самоорганізація» означає формування таких внутрішніх функціональних зв'язків, які обумовлюють генезу об'єкта, тобто процес його розвитку (саморозвитку) [12]. М.А. Молодчик саморозвиток визначає як трансформаційний стрибок до бажаного бачення компанії, що включає тактичні процеси самоорганізації і визначає результати стратегічного управління компанією, а самоорганізацію – внутрішні трансформаційні процеси компанії, що виникають без втручання ззовні, що забезпечують ефективне управління тактичними змінами в компанії [13]. Таким чином 2С організації – це організації, що функціонують та розвиваються на основі внутрішнього потенціалу, активної взаємодії персоналу та керівництва компанії в умовах інтеграції саморозвитку та самоорганізації на методологічному та практичному рівнях. Ядром розвитку організації вважається поєднання самоорганізації та саморозвитку. В межах положень теорії «2С-систем» організація, що самоорганізується на засадах інноватики, є спроможною до інноваційного саморозвитку.

Зміна парадигм управління обґрунтована новими умовами функціонування підприємств, що характеризуються як динамічні. Серед новітніх підходів до управління доцільно виділити програму «Ме-

неджмент 2.0», автором якої є Г. Хемел [14], який зазначає, що компанії, які побудовані на теоріях управління минулого століття, розроблених під час промислових революцій, вже приречені. Порівняно з моделлю «Менеджмент 1.0», «Менеджмент 2.0» в ланцюгу моделі «організація-людина-прибуток» остання ланка «прибуток» замінюється на «вплив», відповідно до підходу Г. Хемела, а за уточненням В. Смірнова, саме «ривком», «перемогою» [15], тобто прибуток є другорядним під час використання моделі «Менеджмент 2.0». Крім цього, «перемога» може означати, що компанія створює продукт, якого немає у конкурентів, або виробляє його швидше, дешевше і т. ін. [15] Така першочерговість перемоги змінює мету діяльності підприємства, де на перший план виходять цілі: забезпечення конкурентних переваг, залучення інвестиційних ресурсів, забезпечення економічної стійкості, стійкого розвитку підвищення вартості підприємств і т. ін. В кінцеву мету закладається не просто результат, але й процеси досягнення цих результатів через внутрішні процеси їх досягнення. З точки зору інноваційного саморозвитку та самоорганізації, ці процеси мають здійснюватися через новачі та нововведення в підсистеми підприємства, що завдяки синергетичному ефекту спроможні забезпечити кумулятивне зростання і продукування інновацій. Крім зазначеного, слід звернути увагу, що в концепції «Менеджмент 2.0» закладено зниження ієрархічної підпорядкованості діяльності організації, де на перший план замість впливу керованої системи на керуючу через директиви виходить формування середовища діяльності в середині організації, взаємодії між суб'єктами якого забезпечує її функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. В руслі сучасних наукових досліджень теорії управління та концепцій менеджменту актуалізуються питання формування методологічних основ саморозвитку та самоорганізації, що в контексті інноваційного зростання промислових підприємств набуває особливого значення. Основними положеннями, адаптованими до використання у формуванні наукових передумов інноваційного саморозвитку та самоорганізації, слід вважати: формування здатностей і набуття властивостей до саморозвитку та самоорганізації, притаманних певному підприємству, самоуправління та самоорганізація агентів в межах інноваційної системи підприємства; розгляд саморозвитку та самоорганізації через призму креативного й інноваційного суспільства як вищої стадії розвитку економіки; забезпечення процесуальної динаміки через новачі та нововведення для забезпечення синергетичного ефекту для кумулятивного зростання і продукування інновацій; формування умов функціональної взаємодії підсистем і суб'єктів в інноваційному середовищі підприємства, реалізація саморозвитку через інноваційно орієнтовану самоорганізацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юдин Б.Г. Самоорганизация / Б.Г. Юдин // Большая Советская Энциклопедия. – Т. 22. – 1975. – С. 544.
2. Пановкин Б.П. Принципы самоорганизации и проблема происхождения жизни во Вселенной / Б.П. Пановкин // Проблема поиска жизни во Вселенной: тр. Таллинского симпозиума. – М.: Наука, 1986. – С. 60-63.
3. Кузнецова В.Л., Раков М.А. Самоорганизация в технических системах / В.Л. Кузнецова, М.А. Раков. – Киев: Наук. думка, 1987. – 200 с.
4. Новікова О.А. Формирование инновационного контура саморазвития металлургического предприятия / О.А. Новікова //

- Научные ведомости. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – № 15(158). – Выпуск 27/1. – С. 66-72.
5. Акатов Н.Б. Методология управления переходом к саморазвивающимся инновационным организациям : монография / Н.Б. Акатов. – Перм. гос. нац. исслед. политехн. ун-т. Пермь, 2012. – 258 с.
 6. Акатов Н.Б. Инновационное саморазвитие организации как объект управления и критерий конкурентоспособности в современном менеджменте / Н.Б. Акатов // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 11-3. – С. 744-749.
 7. Хакен Г. Информация и самоорганизация: макроскопический подход к сложным системам: пер. с англ. / Г. Хакен. – М.: Мир, 1991. – 240 с.
 8. Прохорова В.В. Синергетическая концепция в формировании управленческих инноваций на предприятиях / В.В. Прохорова, С.А. Мушнікова // *БІЗНЕС ІНФОРМ*. – 2011. – № 12. – С. 138-141.
 9. Тарасов В.Б. Самообучающиеся предприятия / В.Б. Тарасов // *Проблемы управления и моделирования в сложных системах. Труды VI международной конференции*. – Самара : Самарский научный центр РАН, 2004. – С. 113-122.
 10. Комаров С.В. Смена парадигмы менеджмента: саморазвивающиеся самоорганизующиеся системы / С.В. Комаров // *Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки*. – 2013. – № 20(48). – С. 82-97.
 11. Комаров С. В. Понятие саморазвивающейся локальной организации и новая теория менеджмента / С. В. Комаров, А. В. Молодчик // *Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса*. – 2012. – № 3(20). – С. 197-201.
 12. Бухвалов Н.Ю. Методологические основы теории 2С-систем / Н.Ю. Бухвалов, С.В. Комаров, А.В. Молодчик, К.С. Пустовойт // *Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки*. – 2012. – № 14(38). – С. 56-76.
 13. Молодчик М.А. Самоорганизация и саморазвитие компании: анализ успешных практик [Электронный ресурс] / М.А. Молодчик // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки Humanities, social-economic and social sciences Научный журнал*. – 2012. – № 4. – Режим доступа : http://www.online-science.ru/m/products/economi_science/gid184/pg0/.
 14. Gary Hamel's Management 2.0. Empowered Individuals and Empowering Institutions / G. Hamel's // *The Wall Street Journal*. – 2010. – April 20.
 15. Смирнов В. Менеджмент 2.0» не прилетит к нам из космоса [Электронный ресурс] / Смирнов В. // «Е-хеситив» Сообщество менеджеров. Новости, знания, работа.–2013. – Режим доступа : <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1895089/>.

UDK 338.24.01:334.024

Gaidey D.A.

*Assistant of the International Economics Department
Donetsk National University*

INSTITUTIONAL MECHANISMS OF COUNTER-CYCLICAL POLICY OF INNOVATIONAL TRANSFORMATIONS

Defined methods and tools for institutional impact on nonlinear periodic fluctuations of the economy. Considered the mechanisms of fiscal, monetary, financial countercyclical policy. Substantiated the necessity to improve institutional policy of countercyclical regulation in a global transformation of economic development.

Key words: economic cycle, monetary policy, fiscal policy, crisis, economic fluctuations.

Гайдей Д.О. ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ АНТИЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Визначено методи та інструменти інституційного впливу на нелінійні періодичні коливання економіки. Розглянуто механізми фіскального, монетарного, фінансового антициклічного регулювання. Обґрунтовано необхідність удосконалення інституційної політики антициклічного регулювання в умовах глобальних трансформацій економічного розвитку.

Ключові слова: економічний цикл, монетарна політика, фіскальна політика, криза, коливання економіки.

Гайдей Д.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Определены методы и инструменты институционального влияния на нелинейные периодические колебания экономики. Рассмотрены механизмы фискального, монетарного, финансового антициклического регулирования. Обоснована необходимость совершенствования институциональной политики антициклического регулирования в условиях глобальных трансформаций экономического развития.

Ключевые слова: экономический цикл, монетарная политика, фискальная политика, кризис, колебания экономики.

Statement of the problem. According to the National Bureau of Economic Research, there have been 11 business cycles from 1945 to 2009, with the average length of a cycle lasting about 69 months, or a little less than six years. The average expansion during this period has lasted 58.4 months, while the average contraction has lasted only 11.1 months.

The implications of the sharp international economic, financial and balance-of-payments cycles experienced by the global economic community since the 1970s have highlighted the importance of institutional sector in the propagation of economic disturbances.

Analyses of latest studies and publications. The attempts to analyze the nature of business cycles represented in works of A. F. Burns, W. C. Mitchell, A. Sullivan, J. W. Forrester, A. Telecote and others.

The problems of counter-cyclical policy are widely analyzed in publications of the National Bureau of Economic Research (NBER), Organization of Economic Co-operation and Development (OECD), Federal Reserve Bank of Chicago, Federal Reserve Bank of San-Francisco. But despite the intense attempts of economists to work out effective counter-cyclical policy mechanisms this question is still in need for scientific consideration.

Unsolved aspects of the problem. Due to significant variability of display areas, scope and duration of economic cycles there is consistent approach to understanding of the factors shaping cycles and the developments leading into the recent crisis, changes that have shaped room for manoeuvres and the effectiveness of policy and, finally what is required to avoid and to cope

with large adverse shocks, which explains the need for further study of the issue.

The objective of the article is to investigate different institutional approaches to the mechanism of countercyclical policy.

Presentation of the basic materials. Severe economic fluctuations which had recently hit the entire world economy after relatively prosperous decades despite numerous institutional efforts to control them have recalled an interest to the theory of economic cycles.

The term economic cycle refers to economy-wide fluctuations in production or economic activity over several months or years. These fluctuations occur around a long-term growth trend, and typically involve shifts over time between periods of relatively rapid economic growth (expansion or boom), and periods of relative stagnation or decline (contraction or recession) [1, 15].

These fluctuations in economic activity are usually measured by the growth rate of real gross domestic product and despite being recurrent they do not follow any strict harmonic pattern.

The widely accepted definition of business cycles refers to Arthur F. Burns' and Wesley C. Mitchell's definition: «Business cycles are a type of fluctuation found in the aggregate economic activity of nations that organize their work mainly in business enterprises; a cycle consists of expansions occurring at about the same time in many economic activities, followed by similarly general recessions, contractions, and revivals which merge into the expansion phase of the next cycle; in duration, business cycles vary from more than one year to ten or twelve years; they are not divisible into shorter cycles of similar characteristics with amplitudes approximating their own» [2, 8].

There are two widely acknowledged key characteristics of the cycle. First, a large number of macroeconomic variables appear to move together; i.e., there is a co-movement of economic series over the cycle. Second, fluctuations in economic activity exhibit *persistence*; deviations from the average or trend level of activity are typically maintained for a considerable length of time. Taken together then, the business cycle alternations between expansion and recession are fairly slow and are broadly diffused throughout the economy [3].

The recent economic and financial crisis has challenged some presumptions about the forces shaping economic cycles and the effectiveness of policy that had developed during last years. There is considerable interest in devising government policies and institutions to influence prospects for economic growth and mitigate the distress associated with economic downturns. Proper evaluation of the benefits and costs of a given policy proposal requires knowledge of the determinants of growth and business cycles [4].

Fiscal policy can influence cyclical developments through the operation of the automatic stabilisers, discretionary policy and institutional settings.

Fiscal rules can help avoid the building up of debt and may lead to swifter consolidation of fiscal positions following a downturn. By assisting fiscal policy being counter-cyclical during the expansion phase of the cycle, they will also allow a stronger response to cope with large adverse shocks. But inappropriate fiscal rules can be destabilizing and fiscal rules may also lead to behavior aimed at respecting the letter but not the spirit of the rule. The ability of discretionary fiscal policy to affect economic activity following shocks depends on how private agents react.

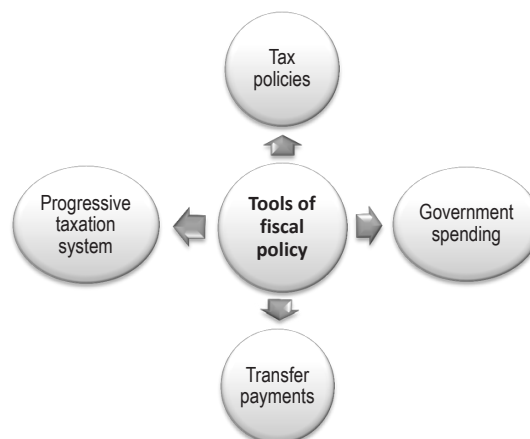


Figure 1. Basic tools of fiscal policy

Tax policies are an example of a discretionary counter-cyclical fiscal policy, meaning the government can choose whether to use tax policy to counter cyclical changes in the economy. By lowering the tax rate, the government puts more money into the hands of consumers, thereby increasing demand for goods and services and encouraging business growth. By raising taxes, the government decreases the amount of money available to consumers, thereby reducing demand and helping to slow an expanding economy.

Another discretionary fiscal policy tool used by the government is *government spending*. The government is a significant consumer of goods and services from the private sector. To increase overall demand and stimulate the economy, the government can increase its levels of spending. Similarly, to slow down the economy, the government can cut back on government spending.

Unemployment benefits are a form of *transfer payment* and an example of automatic counter-cyclical fiscal policy. Automatic policies, as opposed to discretionary policies, take effect on their own, without the need for government action. When the economy is stagnating, more and more people will be out of work and collecting unemployment benefits. This money allows these consumers to make purchases they may not otherwise have been able to make, meaning that recessions are softened.

A common kind of ongoing countercyclical policy is *progressive taxation*. This is a system in which the percentage of taxes on income increases with the rise of the economy. An increase in taxes tends to decrease demand, which helps to ensure that the rise in prosperity will not be too dramatic. This policy can be applied to an entire population or to people at a certain income level.

Institutional aspects of fiscal policy are also important drivers of fiscal deficits. Fiscal policy in countries with dispersed political power is less influenced by the electoral cycle but tends to be more procyclical over the business cycle because political fragmentation can lead to poorer fiscal policy decisions. In addition, political dispersion and a lack of political consensus may act as a break for fiscal consolidation after elections.

Factors that can affect the effectiveness of countercyclical fiscal policy include timeliness, the scope of the policy, and the citizens' reactions. If a policy is introduced too late, it can exacerbate the problem it is meant to remedy. When a fiscal policy is too dramatic or not bold enough, it can also destabilize the economy. In some cases, citizens may not react as desired. For example, while a significant tax refund may be meant

to stimulate the economy, there is the risk that citizens who are unnerved by the poor economy will save the money rather than increasing spending.

Monetary policy has been reactive to the cycle and countries with better inflation control can generally react more forcefully to cyclical developments. While monetary policy has largely responded to inflation and output developments there have been some large and persistent deviations. Estimated monetary policy reaction functions suggest that the weight assigned to inflation and the output gap can differ significantly across countries. Usually interest rates react more than proportionally to changes in the inflation rate.

Differences in the size and completeness of financial markets can imply a different pass through from policy rates to market rates and will also lead to differences in consumption and investment smoothing. However, better developed financial markets may also mean that it is harder to rein in economic activity that is strongly influenced by asset price developments. Furthermore, greater financial integration and cross-border capital flows can influence long-term interest rates and imply different weights to transmission via the exchange rate as opposed to other transmission channels. When policy rates change, the determinants of financial market conditions such as long-term interest rates, credit conditions, exchange rate movements and asset price-related wealth effects can offset or amplify the intended policy impulse.

Asset price developments provide a particular challenge for policymakers. Asset prices played an important role in the build up to the crisis, but containing them with monetary policy could entail large collateral damage to activity and inflation. Besides the precautionary approach of avoiding an unnecessarily lax monetary policy stance that can stoke misalignments and considering a longer horizon for the inflation target, the incorporation of asset prices into the central bank's mandate faces many problems. While detecting the emergence of large asset price misalignments may be feasible, it remains difficult to identify them early and to predict turning points. Reacting to false alarms about turning points can imply large welfare costs, although there may be a case for leaning against the wind, if an asset price bubble is driven by a credit boom and prudential regulation is not judged to be sufficiently robust.

Table 1
Potential channels through which monetary policy can affect the economy

Chanel	Way of affection
The interest rate channel	changes in the nominal interest rate, in the presence of price stickiness, change the real short-term interest rate and thus can influence real long-term rates. Changes in real long-term interest rates will affect investment and consumption boosting or depressing aggregate demand. The interest rate channel includes the effects of monetary policy on term premia through its communication and on risk premia through feedbacks from asset prices.
Credit channels:	
The narrow bank lending channel	a change in monetary policy can prompt a change in deposits. This can influence the supply of bank credit if banks are required or wish to hold a fraction of reserves or if other funding sources are imperfect substitutes for deposits.

The bank capital channel	monetary policy can influence bank capital (either through profitability or the market valuation of bank assets) and therefore bank lending in the presence of capital adequacy requirements.
The balance-sheet channel	the presence of asymmetric information, adverse selection and moral hazard problems can inhibit lending. A rise in asset prices raises the available collateral and lenders will extend credit more easily when the clients have healthier balance sheets.
The exchange rate channel	with floating exchange rates and greater internationalisation of financial markets, a cut in interest rates can lead to a depreciation of the currency. A depreciation will underpin net exports, thus boosting aggregate output and will also have effects on inflation and balance sheets.

Crisis of 2008-2008 years put into question the understanding of the impact of financial markets on the cycle and the cycle on financial markets.

A major aim of **financial market regulation** is to prevent financial instability and banking crises, which can lead to severe downturns. Banks and capital markets influence real activity and pro-cyclicality in financial markets can amplify cycles in the real economy.

Capital, provisioning, liquidity and maturity mismatch in the banking sector can generate pro-cyclical behavior in credit supply for a number of reasons including the regulatory setup, the nature of risk assessment and the prevailing incentives to take risks. In the available empirical work, there is little consensus on the degree of pro-cyclicality of the banking system. However, estimation results based on aggregate and bank-level micro datasets show a pronounced pro-cyclicality of the banking sector for most countries, even without taking into account the shadow banking system.

Recent international initiatives suggest ways to reduce the pro-cyclicality of the financial system by raising its shock absorption capacity, dealing with incentive problems and by adding an overarching macro-prudential layer to the supervision of the financial system.

A major aim of financial sector regulation is to prevent the failure of financial institutions that could destabilise the whole financial system and the economy. Prudential regulatory measures are set to maintain sufficient levels of capital, liquidity and provisions for bad loans of individual institutions to cope with unexpected macroeconomic or more specific (regional or sectoral) shocks and to maintain confidence of the public vis-a-vis the system via deposit insurance schemes to avoid bank runs [5].

Structural policies are not primarily set to strengthen the resilience of an economy, but they can directly and through their interaction with macroeconomic policies influence how shocks affect the economy. For example, during a downturn unemployment benefits rise and tax revenues diminish, implying automatic fiscal stabilisation. While the automatic stabilisers have an important place, particularly with respect to demand shocks, the fiscal policy instruments that underpin them are usually designed in the first instance to cater for equity or efficiency objectives, with automatic stabilisation arising as a side-benefit.

Other structural policies can influence the vulnerability of an economy to shocks. For example, reforms to housing and tax policies offer potential means to damp volatility.

Tax incentives supporting homeownership, in particular mortgage interest rate deductibility, tend to raise the leverage of households, making them more vulnerable to shocks. Property taxes that are linked to current house price valuations, on the other hand, have some potential to stabilise the housing market.

Tax policy that favours debt over equity financing provides incentives for increased leverage of firms making them and banks or other creditors more vulnerable to shocks.

The macroeconomic role of the financial sector has been subject to a long-standing debate that, with the recent financial crises, has attracted new attention. A central topic is the financial sector's contribution toward the cyclical nature of innovation and growth in real sectors. There are two mechanisms that amplify fluctuations in innovation:

the skill channel;

the competition channel

The skill channel. When the diffusion of a new technology favors product development in a particular sector, financial firms enter the sector because they anticipate higher funding volume and increased revenues. Since specialized financial firms have superior skills in project selection, they crowd out less skilled market participants.

The increase in skill on the investor side in turn accelerates innovation in the sector. On the other hand, when product development in a sector reaches a state of technological saturation, a corresponding decline in growth may be amplified by financial firms' decisions to stop paying attention to the sector, because specialization cost can no longer be amortized. Since the remaining investors in the financial market are less skilled in evaluating projects in the sector, the drop in growth is amplified.

In reality, innovative firms may not only be constrained by incentive problems between managers and investors, but also by a lack of investors who are sufficiently knowledgeable to evaluate projects that build on a new technology. In sectors with new technologies, project evaluation is typically a difficult task since, by definition, no past data exist on inventions and their future impact. In order to estimate a project's future cash flows, a financial firm has to exert effort to acquire knowledge on the industry's competitive environment, technological developments, consumer demand, and other aspects. The skill channel in the model covers this economic rationale. Time-varying technological conditions alter financial firms' business opportunities and skill levels across sectors, which in turn feed back into real growth.

The competition channel. The model's second propagation channel, the competition channel, operates through an interaction between financial market competition and patent races in product markets. Financial firms' clients compete in patent races they strive to develop new products that displace current industry incumbents. Financial firms in turn compete in attracting clients with good prospects in product development.

The temporary nature of financial firms' competitive advantages in access to new ventures generates market segmentation: Financial firms maximize the surplus the clientele they can currently attract generates, taking competing financial firms' future entry and funding decisions as given.

New technologies give startups opportunities to enter existing industries, because they facilitate the development of new products that can displace those

that current incumbents offer. When agents anticipate that opportunities for further product improvements based on a new technology are going to be exhausted in the near future, financial firms with access to the funding of these "last opportunities" increase their investment because clients that successfully develop the latest leading-edge product at that time will have a safer incumbency position with less competition in the future. These firms are most likely to weather the remaining time of rapid product turnover and to become established incumbents once high-growth times are over. Through this mechanism, an anticipated end to improved technological and financial conditions can feed an investment boom just before the decline.

If financial firms and product developers were able to merge into one large conglomerate and eliminate competition, the described form of amplification would cease to exist. Similarly, if competitive advantages in the financial sector were not just temporary, but instead, one financial firm had a perpetual competitive advantage, this financial firm could align

diverging interests. In this environment, competition has the potential to generate the described amplification effects.

So the skill channel operates through financial firms' endogenous acquisition of sector-specific knowledge. The competition channel originates in an interaction between competition in the financial sector and patent races in product markets. The competition channel generates overinvestment in sectors with temporarily improved technological conditions; excessively high growth in these sectors comes at the cost of lower growth in the economy as a whole. Procyclical variation in technological conditions is less subject to amplification because it induces less variation in the value of financial firms' business opportunities across sectors [6].

Cycle of innovation reflects the growth of knowledge in society: innovation is based on the knowledge base of a society and expands this knowledge base. Different types of innovation along the cycle of innovation are realized with different forms of entrepreneurship, which are constrained or enabled by different institutions. One of the key roles of governments is to design, change or destruct institutions in order to improve welfare in society.

The translation of scientific insights into the world of policy practice has several caveats.

First, the success of institutional design in the context of innovation policy remains uncertain due to unforeseen interdependencies and unintended side-effects. Bringing the nuances and contingencies in the effects of institutional change centre stage might constrain the adoption of these insights into the world of policy practice.

The second caveat concerns the dangers of evidence based policy. Evidence based in social sciences means building on academic publications in social science fields. In contrast to for example the medicine field of research, replication research is not greatly valued in social sciences. There is a tendency to publish success studies thus undersampling failures or zero-effect outcomes. This means that the social science knowledge base on the effects of institutions on entrepreneurship and innovation more broadly is not likely to be an unbiased pool of insights for the design of institutions. In order to become a reliable pool of insights, social sciences should become more like the medical sciences and emphasize replication studies (over time and different contexts) and to engage as scholars with the actors in-

volved in order to uncover the ways in which institutions affects their behavior [7].

In general, policies and institutions that reduce labour and product market frictions may sharpen the initial impact of a shock but also reduce its persistence, by allowing faster reallocation, which can help speed the return to trend growth after a temporary shock or the adjustment to a permanent shock [8].

In economic downturns, countercyclical policies increase government indebtedness, raising future debt service obligations. And these new expenditure commitments must be financed by some mix of higher taxes, lower spending, and higher money growth in the future. Expectations of how future policies will adjust change current savings rates and can matter for the efficacy of countercyclical policies. Indeed, it is possible for responses to expected future policies to exacerbate and prolong recessions.

Countercyclical fiscal policies necessarily create dynamic links between current and future policies. Although the ultimate response of the aggregate economy to countercyclical policies must include an intertemporal dimension, many analyses break this intertemporal link and place the implications of expectations of future policies in the background.

Macro policies affect both intratemporal and intertemporal margins. Three findings emerge:

- Through the expectations channel, countercyclical policies may be counterproductive by creating a business cycle when there would be no cycle in the absence of countercyclical policies.

- Nontrivial fractions of variation in investment and velocity can be explained by variation in macro policies alone—without any nonpolicy sources of fluctuation.

- Persistence in key macro variables can arise solely from expectations of policy.

These findings do not necessarily contradict the view that on net countercyclical policies have been effective. But given the counterproductive effects stemming from expectations effects, countercyclical policies dampen the cycle, the intratemporal effects must be

substantially more powerful than earlier studies have claimed [9].

Findings. An important conclusion from the severity of the recent recession is that policy in various areas will have to be more prudent during upswings and to build in greater safety margins to be able to react to large adverse shocks. Moreover, policy settings need to be reconfigured to damp unnecessary volatility, while they should facilitate necessary adjustment. Such a reconfiguration needs to take a broad view as macro and microeconomic policy settings both react to and influence the cycle and they are often inter-related.

REFERENCES:

1. Sullivan A. Economics: Principles in action / A. Sullivan, S. M. Sheffrin. — Upper Saddle River, New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2003. — P. 502.
2. Burns A. F. What happens during business cycles: A progress report / A. F. Burns, W. C. Mitchell. — New York : National Bureau of Economic, 1951. — P. 34.
3. Diebold F. X. Five Questions about Business Cycles/ F. X. Diebold, G. D. Rudebusch. — FRBSF Economic Review. — 2001 [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.frbsf.org>.
4. Fisher J. D. M. The new view of growth and business cycles/ J. D. M. Fisher. — Economic Perspectives: Federal Reserve Bank of Chicago. — Vol. 23, No. 1 — 1999 [Electronic resource]. — Access mode : www.chicagofed.org.
5. Sutherland D. Counter-cyclical economic policy / D. Sutherland, P. Hoeller and others. — OECD Economics Department Working Papers, No. 760, OECD Publishing [Electronic resource]. — Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5kmfw36tj97h-en>.
6. Opp C. G. Cycles of Innovation and Financial Propagation / C. G. Opp. — Working Paper. — 2010 [Electronic resource]. — Access mode : finance.wharton.upenn.edu/~opp/pdfs/cifp.pdf.
7. Stam E. Entrepreneurship, Innovation and Institutions/ E. Stam, B. Nooteboom. — Utrecht School of Economics, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series 11-03 — 2010 [Electronic resource]. — Access mode : dspace.library.uu.nl/handle/1874/218744.
8. OECD «Counter-cyclical economic policy» / OECD Economics Department Policy Notes, No. 1, May 2010.
9. Gordon D. B. Are countercyclical fiscal policy counterproductive? / D. B. Gordon, E. M. Leeper Working Paper 11869. — 2005 [Electronic resource]. — Access mode : www.nber.org/papers/w1186.

УДК 338.23:331.5

Грициняк О.І.

*аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ОСНОВНОГО ІНСТИТУТУ РОЗВИТКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

У даній статті розглядаються питання вдосконалення регулювання системи охорони здоров'я як основного інституту розвитку робочої сили. Автор зазначає, що показники, що характеризують сферу охорони здоров'я населення України, впродовж останнього десятиріччя мали негативну динаміку. Автор пропонує систематизувати в наступні блоки напрямки вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я, а саме: політичні, організаційні, правові та економічні. Крім того, з метою збільшення обсягів фінансування сфери охорони здоров'я доречним є запровадження механізмів інноваційного фінансування.

Ключові слова: ефективність, державне регулювання, робоча сила, охорона здоров'я.

Грициняк О.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ОСНОВНОГО ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В данной статье рассматриваются вопросы совершенствования регулирования системы здравоохранения как основного института развития рабочей силы. Автор отмечает, что показатели, характеризующие сферу охраны здоровья населения Украины, на протяжении последнего десятилетия имели отрицательную динамику. Автор предлагает систематизировать в следующие блоки направления совершенствования повышения эффективности государственного регулирования системы здравоохранения, а именно: политические, организационные, правовые и экономические. Кроме того, с целью увеличения объемов финансирования здравоохранения уместно внедрение механизмов инновационного финансирования.

Ключевые слова: эффективность, государственное регулирование, рабочая сила, здравоохранение.

Hrytsyniak O.I. IMPROVING THE REGULATION OF HEALTH CARE AS A BASIC INSTITUTION OF LABOR

This article focuses on improving the regulation of health care as a basic institution of labour. The author notes that the indicators that characterize the field of public health in the last decade, Ukraine had a negative trend. The author proposed to organize these blocks directions for improving the efficiency increase government regulation of health care, namely: political, institutional, legal and economic. In addition, in order to increase funding for health care appropriate to introduce mechanisms for innovative financing.

Key words: efficiency, government regulation, labour, public health.

Постановка проблеми. Аналіз державного регулювання відтворення робочої сили в умовах ринкової трансформації економіки України засвідчив, що цей процес потребує значних змін в напрямку підвищення його ефективності. Адже від того, наскільки ефективно держава впливає на відтворення робочої сили, залежать як темпи економічного зростання, так і поступальний розвиток всього суспільства. Крім цього, вдосконалювати ефективність відтворення робочої сили необхідно з переорієнтації державою поточних пріоритетів і цілей свого розвитку. Все це вимагає формування високої якості управлінського середовища і затвердження нового типу соціальної взаємодії, заснованого на пріоритеті знань, інтелекту й рівня освіченості громадян при безпосередній участі держави, бізнесових структур та громадських організацій. Однією з ключових проблем підвищення ефективності державного регулювання відтворення робочої сили є вдосконалення регулювання системи охорони здоров'я як основного інституту розвитку робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти дослідження ефективності державного регулювання сфери охорони здоров'я та відтворення робочої сили розглянуто в працях наступних вчених: М. Білинської, О. Виноградова, Л. Жаліло, Д. Карамішева, О. Кундицького, В. Лехана, Є. Лібанової, В. Рудого, Г. Слабкого та інших.

Постановка завдання. Основним завданням наукової статті є надання напрямків вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я з метою вдосконалення відтворення робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здоров'я населення є одним із визначальних чинни-

ків розвитку робочої сили будь-якої країни, показником її благополуччя та індикатором проведення соціальних перетворень.

За даними наукових досліджень, вплив системи охорони здоров'я на зменшення загальної смертності у віці до 75 років становить 23% у чоловіків і – 32% у жінок; а смертності від ішемічної хвороби серця – на 40-50% [1, с. 4]. Показники, що характеризують сферу охорони здоров'я населення України, впродовж останнього десятиріччя мали негативну динаміку. Особливо це стосується групи людей працездатного віку – основи робочої сили. Ми погоджуємося з думкою про те, що основними проявами даної ситуації є:

- неузгодженість та суперечність законодавчої бази, що регламентує діяльність сфери охорони здоров'я України, особливо щодо питань фінансово-економічної і господарської діяльності цієї галузі;
- відсутність єдиної послідовної науково обґрунтованої політики щодо кардинального реформування галузі;
- недосконала, з управлінського погляду, і неефективна, з економічного, система охорони здоров'я в нових економічних умовах України, як результат – безсистемність та стихійність упровадження платних послуг в державних та комунальних закладах з охорони здоров'я;
- неузгоджене, здебільшого ситуативне управління галуззю;
- неефективність державного регулювання соціально-економічних питань кадрового забезпечення галузі, як результат – диспропорція в забезпеченні кадрами, плинність кадрів;
- низький рівень соціально-економічного захисту медичних працівників;

- хронічне недофінансування галузі та нецільове використання бюджетних і програмних коштів;
- надмірні особисті витрати населення на послуги з охорони здоров'я тощо.

Тому реалії сьогодення вимагають вдосконалення напрямів підвищення державного регулювання системи охорони здоров'я, що в свою чергу неодмінно позначиться на ефективності відтворенні робочої сили. Метою підвищення ефективності державного регулювання охорони здоров'я в Україні повинно стати:

- збільшення чисельності населення;
- збільшення тривалості життя громадян;
- зниження показника загальної смертності;
- формування пріоритетів здорового способу життя населення;
- підвищення якості і доступності медичних послуг населенню.

Напрямки вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я доречно, на наш погляд, систематизувати в такі блоки:

- 1) політичні – передбачають гарантоване забезпечення населення якісною медичною допомогою;
- 2) організаційні – передбачають реформування медичної галузі з метою вдосконалення організаційної системи підготовки медичних кадрів і розвиток інфраструктури та ресурсного забезпечення;
- 3) правові – передбачають забезпечення нормативно-правової основи реформування системи охорони здоров'я шляхом розробки і прийняття необхідних законодавчих актів;
- 4) економічні – передбачають реформування фінансового забезпечення системи охорони здоров'я.

Слід зазначити, що всі блоки перебувають в тісному взаємозв'язку і доповнюють один одного.

Вдосконалення гарантованого забезпечення населення якісною медичною допомогою повинно включати конкретизацію державних гарантій надання безкоштовної медичної допомоги, її стандартизацію, організацію, забезпечення лікарськими засобами тощо.

Організаційні напрямки підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я передбачають перш за все приведення чисельності та структури медичних кадрів у відповідність з обсягами діяльності персоналу і перспективними завданнями; усунення дублювання функцій, перерозподіл функцій між різними професійними групами (лікарі і середній медичний персонал, медичні сестри і молодші медичні сестри); підвищення професійного рівня працівників охорони здоров'я на основі подальшого розвитку системи безперервної освіти медичних і фармацевтичних працівників; удосконалення умов праці і її оплати; приведення системи оплати праці у відповідність зі складністю, кількістю і якістю надання медичної допомоги; модернізація робочих місць, підвищення технічної оснащеності праці медичних працівників; уніфікація оснащення медичних організацій обладнанням відповідно зі стандартами і порядком надання медичної допомоги; розробка комплексу заходів, направлених на підвищення статусу лікаря і середнього медичного персоналу, на усвідомлення медичним персоналом потенціалу професії і її перспектив та значущості для суспільства; підготовка спеціалістів у сфері управління охорони здоров'я. З метою вирішення вищепоставлених завдань пропонуємо:

- формувати державне замовлення з підготовки фахівців у цій сфері на підставі подання регіональними органами охорони здоров'я;

- розробити ефективний механізм розподілу випускників медичних вузів, які навчалися за кошти держави, та встановити чіткий контроль за його порушення з відповідними компенсаторними механізмами;

- запровадити механізми обов'язкового медичного страхування, що зробить медичні послуги більш доступними для населення, оскільки, як показує досвід, медичне страхування виступає ефективним джерелом фінансування сфери охорони здоров'я. Це можливо завдяки територіальному акумулюванню фінансових ресурсів у відповідних страхових фондах, які виступають як економічно самостійні некомерційні структури з відповідними обов'язками та повноваженнями та функцією контролю за обсягом і якістю медичної допомоги.

Щодо правового вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я, то це передусім удосконалення нормативно-правової бази, яка визначає професійну діяльність медичного і фармацевтичного персоналу, а також створення правових і економічних умов для формування системи, яка забезпечує мотивовану ефективну роботу медичних служб кожного рівня, спадкоємність їх дій на всіх етапах лікування для досягнення найкращого результату. Зокрема, на сьогоднішній день нагальною стала потреба у комплексному врегулюванні всіх аспектів нормативно-правової бази сфери охорони здоров'я шляхом розроблення базового документу – Кодексу законів України про охорону здоров'я [2, с. 62]. Важливою складовою даного Кодексу має стати Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування». Сьогодні невизначеність правових питань загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування робить цю галузь суспільних відносин непривабливою і неперспективною як в інвестиційному, так і в маркетинговому аспектах. Це призвело до того, що практично ринок медичного страхування з існуванням конкуренції між страховальниками на сьогодні відсутній.

Прийняття вищезазначеного Закону дозволить визначити правові, соціальні, фінансово-економічні та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування населення з метою реалізації встановлених Конституцією України прав усіх громадян на охорону здоров'я, медичну допомогу і медичне страхування [3, с. 262-264].

Економічні напрямки вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання системи охорони здоров'я передбачають адекватне фінансове забезпечення цієї сфери. В сучасній економічній літературі навколо моделей фінансування системи охорони здоров'я ведеться безліч суперечок. В той же час, як показує наше дослідження, сьогодні медична галузь в основному фінансується з державного бюджету, обсяг видатків якого з кожним роком зростає, проте залишаються невеликими відносно ВВП та не в змозі забезпечити надання кваліфікованої медичної допомоги для всіх верств населення. Це призвело до того, що станом на сьогоднішній день державні зобов'язання галузі охорони здоров'я мають декларативний характер і їх подальше збереження на задекларованих засадах є також нереальним. Як показує досвід, навіть економічно розвинуті країни, до яких Україна, як відомо, не відноситься, не можуть собі дозволити такі високі соціальні категорії щодо безоплатної медичної допомоги [4, с. 165]. Для виходу з ситуації, що склалася, ВООЗ рекомендує наступну перехідну структуру фінансування медичної галузі

для України, що характеризується такими відсотковими ставками за трьома джерелами фінансування, поданими на рис 1, а саме:

- державний бюджет – 60%;
- медичне страхування – 30%;
- платні послуги – 10%.

Отже, ми погоджуємося з думкою про необхідність створення механізму послідовного переходу на багатоканальну (з різних джерел), бюджетно-страхову модель охорони здоров'я, фінансування якої складалося б з трьох основних джерел: державне фінансування, обов'язкове та добровільне медичне страхування.

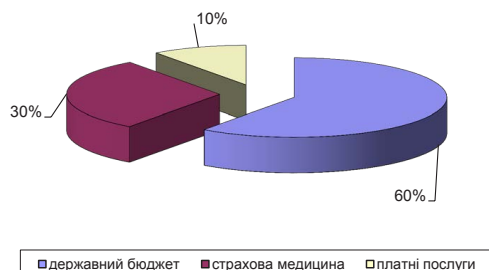


Рис. 1. Структура фінансування ефективної вітчизняної системи охорони здоров'я за даними ВООЗ, % [5]

Проте, як показують дослідження, невідповідність між реальним прожитковим мінімумом і середньостатистичною заробітною платою, а також високі податкові ставки на доходи підприємств не дозволяють залучати додаткові ресурси в систему добровільного медичного страхування [6, с. 146]. Тому важливо акцентувати на загальнообов'язковому державному соціальному медичному страхуванні. З цією метою на державному рівні необхідно розробити і запровадити нормативно-правову базу, про яку йшлося вище.

Крім того, з метою збільшення обсягів фінансування сфери охорони здоров'я доречним є запровадження механізмів інноваційного фінансування. Зокрема, доречним є розроблення і запровадження механізму, який би дозволяв залучати частину ак-

цизних зборів від тютюнових та алкогольних виробів для фінансування державних програм, пов'язаних з формуванням здорового способу життя. Адже відомо, що спосіб існування людини оцінено як 60-відсотковий фактор ризику захворювання і смертності. Вплив на спосіб життя і формування здорового способу життя може покращити основні медико-демографічні показники на 10-20% [7, с. 8].

Висновки з проведеного дослідження. З метою підвищення ефективності пропаганди здорового способу життя слід вжити таких заходів: по-перше – на законодавчому рівні забезпечити споживання екологічно-чистої продукції; по-друге – за допомогою засобів масової інформації та інших пропагандистських заходів насаджувати ідеологію здорового способу життя; по-третє – проводити розбудову спортивних майданчиків, басейнів та інших площадок, які дозволяють займатися фізкультурою і спортом тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір [Електронний ресурс] / В. М. Лехан, Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко. – К., 2009. – 34 с. – Режим доступу : <http://www.uiph.kiev.ua/index.asp?p=development>.
2. Ціборовський О. М. Шляхи систематизації законодавства України у сфері охорони здоров'я / О. М. Ціборовський, С. В. Істомін, В. М. Сорока. – К., 2011. – С. 62.
3. Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» від 06.03.2001 р. № 61-52-1 // Збірник нормативно-директивних документів з охорони здоров'я. – К. : МОЗ України. – 2001. – С. 260-279.
4. Григор'єва Л. О. Реформування системи фінансування охорони здоров'я як чинник позитивних зрушень у людському розвитку / Л. О. Григор'єва // Формування ринкової економіки. – К., 2007. – С. 163-168.
5. Офіційний веб-сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я, Європейське регіональне бюро. – Режим доступу : <http://www.euro.who.int/aboutwho?language=Russian>.
6. Тулай О. Медичне страхування в системі фінансування охорони здоров'я / О. Тулай // Вісник ТНЕУ. – № 1. – 2009. – С. 136-147.
7. Аналіз системи охорони здоров'я України – 2011 / Л. Тарантіно, С. Чанкова, Е. Прібл, Дж. Розенфелд, С. Раут Бетесда. – MD : Проект Системи охорони здоров'я 20/20, Abt Associates Inc. Abt. – 179 с.

УДК [338.439:339.13](477)

Дзюбенко Н.О.

*аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Стаття присвячена висвітленню основних проблем функціонування вітчизняного продовольчого ринку та окресленню конкретних шляхів удосконалення системи виробництва, реалізації та споживання продовольчої продукції в Україні. Зокрема, розглянуто такі проблеми, як занепад дрібних фермерських та одноосібних селянських господарств, брак вітчизняного насіннєвого матеріалу, енергозалежність країни, відсутність достатньої кількості органічної продукції на ринку, невідповідність вітчизняних норм якості та безпечності харчової продукції нормам міжнародних стандартів та інші.

Ключові слова: продовольчий ринок, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, органічна продукція, продовольчі банки, система холодних ланцюгів.

Дзюбенко Н.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена освещению основных проблем функционирования отечественного продовольственного рынка и обрисовке конкретных путей совершенствования системы производства, реализации и потребления продовольственной продукции в Украине. В частности, рассмотрены такие проблемы, как упадок мелких фермерских и единоличных крестьянских хозяйств, недостаток отечественного семенного материала, энергозависимость страны, отсутствие достаточного количества органической продукции на рынке, несоответствие отечественных норм качества и безопасности пищевой продукции нормам международных стандартов и другие.

Ключевые слова: продовольственный рынок, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, органическая продукция, продовольственные банки, система холодных цепей.

Dzyubenko N.O. PROBLEMS OF DOMESTIC FOOD MARKET OPERATION AND SOLUTIONS

The article is devoted to the basic problems of the domestic food market and outlining specific ways to improve the system of production, distribution and consumption of food products in Ukraine. In particular, the problems such as the decline of small farms and individual peasant households, lack of domestic nasinevocho material energy dependence of the country, the lack of a sufficient number of organic products on the market, the disparity of national standards of quality and food safety standards and other international standards.

Key words: food markets, agricultural service cooperatives, organic products, food banks, cold chain system.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняного продовольчого ринку, на жаль, характеризується відсутністю важливих товарних сегментів, низьким рівнем розвитку інфраструктури, насиченістю ринку іноземною продукцією, існуванням неефективних зв'язків у ланцюжку «земля–людина–виробництво–зберігання–розподіл–збут» та наявністю інших негативних явищ, що гальмують його розвиток. З огляду на це, виникає гостра необхідність пошуку шляхів удосконалення системи функціонування продовольчого ринку, чим і пояснюється актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування і функціонування продовольчого ринку, дістали висвітлення в економічній літературі у роботах таких вітчизняних дослідників, як Баранчик І., Бойко В., Березін О., Воробйов Є., Гайдуцький П., Горькавий В., Губський Б., Дерев'яно Є., Заєць Є., Задворний А., Імас І., Лазня В., Ревенко М. та інші. Проте, динаміка розвитку сучасного продовольчого ринку вимагає постійних наукових досліджень з метою пошуку шляхів його удосконалення.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є висвітлення важливих проблем функціонування продовольчого ринку та окреслення основних напрямків удосконалення його системи виробництва, розподілу та споживання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний продовольчий ринок потребує комплексного удосконалення усіх систем, що визначають його функціонування і розвиток. У широкому розумінні для досягнення бажаного стану продовольчого ринку необхідно удосконалити систему виробництва, реалізації та споживання продовольчої продукції.

Необхідність розвитку власного виробництва харчової продукції продиктована тим, що збільшення імпортозалежності країни за групами продовольчих товарів не лише призводить до економічних втрат, але й становить загрозу стабільності та безпеки продовольчого ринку країни. Тому, проаналізувавши систему вітчизняного виробництва сільськогосподарської та продовольчої продукції, виділено такі основні проблеми:

1. В сучасних умовах на аграрному ринку активно розвиваються великі агрохолдинги, а дрібні фермерські та одноосібні селянські господарства поступово занепадають, внаслідок чого українське село все частіше залишається осторонь від великомасштабного сільськогосподарського виробництва. Село занепадає, зростає рівень безробіття, падає купівельна спроможність населення, гальмується розвиток країни.

2. У системі вітчизняного сільськогосподарського виробництва практично повністю відсутній такий важливий товарний сегмент як органічна продукція. Органічне землеробство в Україні по цілому ряду причин й досі перебуває у зародковому стані, внаслідок чого активно зростаючий попит населення на дану продукцію мусить покриватися за рахунок дорогого імпортного товару.

3. Незважаючи на активну діяльність Національного банку генетичних ресурсів України, який входить до десятки найбільших генетичних банків світу, суб'єкти великого та середнього агробізнесу віддають перевагу закупівлі імпортного зерна. Так, за словами заступника голови правління одного з найбільших агропідприємств України «Сварог Вест Груп» Геннадія Груздя, близько половини соняш-

нику, кукурудзи на зерно, озимого рапсу, цукрових буряків вирощується на основі імпортного насіння. При цьому 80-90% імпортного насіння закупляється у США, Європі та Канаді [3, с. 59]. Таким чином, окреслюється важлива проблема – брак вітчизняного якісного і конкурентоспроможного насіння, що змушує аграріїв купувати дорогий імпортний насіннєвий матеріал та посилювати залежність аграрної галузі від економіки інших держав.

4. В Україні, незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення, державна підтримка сільськогосподарського виробництва є недостатньою. Якщо у США рівень державної підтримки аграріїв становить 40% від вартості виробленої сільськогосподарської продукції, у країнах ЄС – 35%, в Японії та Франції – 72%, то в Україні вона становить лише 8,3% і це при тому, що багато заходів на підтримку сільського господарства недофінансовується.

5. Більшість вітчизняної продукції виготовляється відповідно до державних стандартів, які суттєво відрізняються від європейських не лише своїм по-благливім ставленням до харчових добавок і ароматизаторів, але й вимогами до технології, упакування, маркування, внаслідок чого українським товаровиробникам складно збувати надлишки своєї продукції на зовнішньому ринку, а особливо, у країні Європи. Невідповідність вітчизняних норм якості та безпечності харчової продукції нормам міжнародних стандартів призводить до застосування нетарифних технічних бар'єрів торгівлі, що завдає значних економічних збитків вітчизняним товаровиробникам. Ситуацію ускладнює й те, що у національному законодавстві не врегульовано питання безпечності приправних речовин, внаслідок чого харчова продукція становить потенційну небезпеку для здоров'я людини. Все це посилює недовіру українського споживача до безпеки та якості вітчизняної продукції, стимулюючи його до задоволення своїх потреб за рахунок імпорту. Проте й імпортна продукція не завжди відповідає європейським стандартам якості.

6. Україна щороку споживає близько 200 млн. т умовного палива, з якого лише 53% – власного виробництва, і належить до енергодефіцитних країн. Її паливо-енергетичний комплекс базується на імпорті енергетичної сировини, ціна на яку постійно зростає. За прогнозами науковців негативна тенденція цінового зростання буде посилюватися з року в рік, оскільки видобуток викопних джерел енергії скорочується і у найближчій перспективі запаси енергоресурсів будуть вичерпані [7, с. 6]. При цьому зазначимо, що поряд з тенденцією зростання імпортозалежності України по енергоресурсам існує тенденція неефективного і неповного використання виробничих потужностей вже існуючих в Україні заводів, що здатні виробляти альтернативні види палива. Так, спиртова галузь в Україні працює на 37% своїх можливостей. Окрім цього, надлишок виробничих потужностей створює ряд проблем, які зумовлені природним бажанням споживачів спирту купувати його за найнижчою ціною, змушуючи спиртові заводи працювати практично з нульовою рентабельністю. Схожа ситуація із цукровими заводами, із 99-ти наявних в Україні заводів у 2012 р. працювало лише 63, залишаючи виробничі потужності 36-ти заводів нереалізованими [5]. Консервація заводів і неповне використання виробничих потужностей діючих заводів призводить до зменшення кількості робочих місць, збільшення відстаней перевезень цукросировини, зменшення посівних площ цукрових буряків,

порушення сівозміни в сільському господарстві та створення соціальної напруги в регіонах. З огляду на ці та ряд інших причин, доцільним стає розвиток в Україні виробництва альтернативних видів енергії із сільськогосподарської сировини і відходів, що дозволить вбити одразу двох вовків – знизити залежність країни від імпортних енергоресурсів та підтримати вітчизняне агровиробництво.

7. У зв'язку з глобалізацією торгівлі на внутрішній ринок країни потрапляє все більше іноземних товарів, які поступово за деякими групами харчової продукції витісняють вітчизняне виробництво. Тому в сучасних умовах економічного спаду вітчизняного виробництва продовольчих товарів та обмежених можливостей експорту важливого значення набуває протекціоністська політика держави, оскільки без державного захисту багато вітчизняних підприємств збанкрутують, не витримавши конкуренції із закордонними компаніями.

8. За роки незалежності України, на жаль, не відбулося поліпшення структури експорту вітчизняної аграрної продукції. Україна й досі переважно експортує сільськогосподарську сировину, а частка готової продукції у структурі експорту аграрної і продовольчої продукції не перевищує 30%. Окрім цього, протягом останніх років спостерігається тенденція зниження частки готової продовольчої продукції у структурі експорту. Так, якщо у 2005 р. частка готової продукції у структурі експорту продовольства, розрахована у вартісному вимірі, становила 30%, то у 2008 р. вона знизилася до 23%, а у 2012 р. її значення становило лише 20%. Дана тенденція зумовлена недостатнім рівнем розвитку переробної галузі і віддаленістю переробних заводів від сировинного виробництва. Тому з метою отримання більшого економічного ефекту від аграрного виробництва, необхідно стимулювати розгортання діяльності переробних підприємств поблизу місць виробництва сільськогосподарської сировини.

З огляду на вищесказане, з метою покращення системи функціонування вітчизняного виробництва продовольчої продукції доцільно здійснювати діяльність у восьми основних напрямках: перший – розвивати сільськогосподарське виробництво дрібними фермерами та одноосібними селянськими господарствами; другий – розвивати органічне землеробство; третій – активізувати селекційну діяльність та забезпечити виробництво вітчизняного конкурентоспроможного насіннєвого матеріалу; четвертий – активізувати державну підтримку сільськогосподарського виробництва; п'ятий – привести вітчизняну продовольчу продукцію у відповідність до міжнародних стандартів; шостий – розвивати виробництво альтернативних видів енергії із сільськогосподарської сировини; сьомий – посилювати захист вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку країни; восьмий – розвивати систему переробки продукції безпосередньо у місцях виробництва сировини.

Важливим кроком на шляху до розвитку сільськогосподарського виробництва дрібними фермерськими та одноосібними селянськими господарствами є створення системи сільськогосподарської кооперації на селі, а саме системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК), що об'єднують особисті селянські господарства та дрібних фермерів у єдину структуру з повним циклом виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції.

Як свідчить світовий досвід, система сільськогосподарської кооперації є дуже ефективною. За даними Б. В. Губського, у США кооперативи збувають

до 40% усієї фермерської продукції, в тому числі молока 85%, зерна – 43%, овочів і фруктів – 30%, бавовни – 35%, худоби і м'яса – 10%. В Японії через кооперативи реалізується щорічно 60% рису, 85% – інших зернових, 45% – молока, 90% – фруктів, 44% – овочів, 80% – яловичини, 38% – свинини. В Австралії та Новій Зеландії таким способом збувається 50% молока і до 20% вовни [1]. У Євросоюзі через кооперативи реалізується 60% товарної продукції аграрного сектору, у скандинавських країнах – 80%, у Китаї – 90%.

В Україні ж сільськогосподарський кооперативний рух розвивається надзвичайно повільно. Якщо до революції в Україні в кооперативи було об'єднано понад 60% сільського населення, то на даний момент до кооперації залучено не більше 0,3% сільського населення [1]. Так, у 2013 р. було офіційно зареєстровано лише 953 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, з яких, за оцінками фахівців, працювало лише 618 [8].

Звернемо увагу, що у сучасному устрої вітчизняного сільськогосподарського виробництва, де домінують великі латифундії, які монополізували ринок, дрібних виробників кинуту напризволяще. Це в той час, коли від їх діяльності фактично залежить продовольча безпека та стабільність нашої держави, адже саме селяни виробляють близько 60% валової сільськогосподарської продукції. Селяни змушені продавати свою продукцію прямо з поля і практично за безцінь. Згідно даних джерела [2], особисті селянські господарства реалізують переробникам молоко на 30% дешевше за сільгосппідприємства, овочі – дешевше на 20%, а м'ясо – на 15%.

З огляду на це, вважаю, що саме активізація кооперативного руху в Україні здатна вирішити проблеми бідності на селі, підвищити рівень вітчизняного виробництва продовольчої продукції та покращи-

ти функціонування сучасного продовольчого ринку. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здатні забезпечити реалізацію сільськогосподарської продукції селян за вигідною ціною і у зручний для них спосіб, оскільки кооперативи, акумулюючи продукцію своїх членів, мають можливості створювати великі товарні партії, що можна реалізувати як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Окрім цього, кооперативи здатні налагодити первинну переробку продукції, створити належні умови її зберігання та надати дрібним товаровиробникам іншу необхідну допомогу у веденні бізнесу.

Варто зауважити, що без дієвих державних стимулів активний розвиток СОК по всіх куточках України неможливий. Тому пропоную:

1. Встановити для членів кооперативів нульову ставку податку з фізичних осіб на період в 5 років. Після завершення пільгового періоду проаналізувати стан розвитку СОК і у разі досягнення бажаного стану кооперативного руху прийняти рішення про поступове введення податку, чи, у разі недостатнього розвитку СОК, прийняти рішення про продовження пільгового періоду.

2. Зробити пільгові кредити та фінансовий лізинг доступним для усіх сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

3. Розробити державну програму розвитку СОК та забезпечити її фінансування у повному обсязі. Відмітимо, що у 2009 р. була прийнята державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року на яку було виділено 6,5 млрд. грн. з державного бюджету, проте у 2011 р. чиновники припинили її функціонування. Таким чином, нині кооперативи фінансуються в основному з кишень своїх членів.

4. Розробити дієву систему співпраці СОК із вищими навчальними закладами, науково-дослідними установами, провідними агрофірмами, міжнародними організаціями та іншими підприємствами й установами, що володіють передовими досягненнями в галузі аграрної науки.

5. Удосконалити законодавчу базу сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

6. Проінформувати суспільство у простій і доступній формі про можливості, переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

Реалізація даних положень сприятиме активізації кооперативного руху в Україні, який в свою чергу, призведе до збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва, залучення дрібних фермерів і одноосібних селянських господарств до великомасштабного сільськогосподарського виробництва на основі сучасних технологій, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, зростання доходів сільського населення, зниження безробіття, покращення пропозиції вітчизняних товарів на продовольчому ринку.

Наступним напрямком покращення стану продовольчого ринку Укра-



Рис. 1. Схема удосконалення системи реалізації продовольчої продукції

Власна розробка автора

їни є удосконалення системи реалізації продовольчої продукції. Для реалізації даного завдання доцільно: активізувати діяльність зі створення та функціонування продовольчих банків; розгорнути великомасштабне будівництво високотехнологічних складів зберігання продовольчої продукції; запровадити дієвий державний контроль за тарифами та якістю продукції на оптових продовольчих ринках; посилити державний контроль за рівнем торгової націнки; розвивати систему фірмових магазинів сільськогосподарських кооперативів та великих аграрних підприємств; розвиток системи постачання продовольчої продукції на основі холодних ланцюгів; привести у відповідність номенклатуру й асортимент продовольчої продукції до сучасних смаків і вподобань споживачів; прийняти закон про обов'язкову наявність у торгових точках України продукції місцевого виробника. Схематичне зображення запропонованих заходів наведено на рис. 1.

Варто зазначити, що на даний момент в Україні гостро стоїть проблема збереження вирощених фруктів та овочів. За оцінками експертів, Україна щорічно втрачає до 27% зібраних овочів, що в цифровому вираженні становить близько 2-3 млн. т продукції, без урахування картоплі. Найважливіша причина втрати кожного четвертого кілограму вітчизняних овочів – відсутність належної кількості високотехнологічних сховищ. На даний момент потужності овочосховищ в Україні оцінюються в 1,3-1,5 млн. т і це при мінімально необхідній кількості 4 млн. т [6, с. 61]. Таким чином, неможливість зберегти власну продовольчу продукцію призводить до того, що виробники змушені в сезон практично за безцінь продавати свою продукцію, а в певні місяці року держава, щоб забезпечити необхідною продукцією населення, змушена імпортувати навіть ту продукцію, яку виробляє в більш ніж достатній кількості.

Отже, для оптимізації процесу реалізації продукції в Україні необхідно побудувати нові високотехнологічні сховища сумарною потужністю у 3 і більше млн. т, які б прийшли на заміну деяким зношеним радянським сховищам і забезпечили можливість якісного і довгострокового збереження усієї виробленої в Україні продовольчої продукції.

За оцінками фахівців, сховища дають змогу фермерам продовжити термін реалізації продукції приблизно на 30%. Відповідно, побудова овочевих і фруктосховищ дозволить українцям споживати українську продукцію, а товаровиробникам – збільшувати рівень свого прибутку, внаслідок реалізації своєї продукції протягом цілого року за вигідними цінами.

Зверну увагу, що для забезпечення вітчизняним продовольством населення України недостатньо лише зберегти дану продукцію у сховищах, необхідно її вміти транспортувати до споживача без пошкоджень. При цьому варто підкреслити, що на сьогодні більшість вітчизняної сільськогосподарської продукції у процесі транспортування внаслідок вільної тари (сітки чи мішків) та недотримання температурних режимів зазнає різного роду пошкоджень, що призводить до часткового псування продукції та втрати її товарного вигляду. Натомість європейські товаровиробники постачають на вітчизняний ринок продукцію у зручній для транспортування тарі, що захищає її від пошкоджень і забезпечує циркуляцію холодного повітря. Як наслідок, споживачі, незважаючи на вищу вартість, віддають перевагу імпортній, добре упакованій, на вигляд свіжій і непошкодженій харчовій продукції. Дану негативну тенденцію можна ліквідувати за допомогою холодного ланцюга, який являє

собою процес попереднього охолодження сільськогосподарської продукції та дотримання температурного режиму в процесі доставки продукції від виробника до кінцевого споживача [4, с. 127]. Холодні ланцюги широко застосовуються у сільському господарстві Індії, Китаю та європейських країн. Вони передбачають наступну схему обігу товару: сільськогосподарська продукція від фермерів надходить до оптовиків, які передають продукцію у центри охолодження, де відбувається охолодження, обробка та пакування продукції. Потім продукція в охолодженому стані за допомогою спеціально обладнаних транспортних засобів надходить в розподільчі центри роздрібної торгівлі, а з них – у конкретні роздрібні точки.

Холодні ланцюги дають можливість уповільнити процес старіння, підтримувати поживну цінність і смак продукту, уповільнити пожовтіння зелених тканин, усунути проблеми пов'язані з надмірною вологістю, скоротити зневоднення і втрату ваги продуктів [4, с. 128].

Також для покращення ситуації із забезпеченням населення продовольством, необхідно активізувати діяльність зі створення та функціонування продовольчих банків, які для України, на відміну від країн Європи, є достатньо новими організаційними структурами. Так, в Європі продовольчі банки функціонують з 1984 р. При цьому зауважимо, що у 1986 р. було створено Європейську Федерацію Продовольчих Банків (FEBA), яка на даний момент об'єднує 253 продовольчих банки у 21 країні Європи [9]. Метою FEBA є дати кожній людині в Європі доступ до достатнього і збалансованого харчування, через боротьбу з харчовими відходами та заклик до солідарності.

Зазначу, що продовольчі банки являють собою неприємницькі, неприбуткові організації, які виступають сполучною ланкою між виробниками харчової продукції та малозабезпеченими верствами населення, які не здатні купувати дану продукцію при звичайних умовах. Дані організаційні структури виступають своєрідними складами, де збирають пожертвовані харчові продукти, а вже потім ці пожертви скеровують безпосередньо до тих, хто їх потребує.

Загалом відмітимо, що діяльність даних організаційних структур на продовольчому ринку рік за роком набуває все більших масштабів. Так, у 2011 р. Європейська федерація продовольчих банків розподілила 400 тис. т харчів між 5 млн. європейців, які живуть у злиднях [9]. Збалансований розподіл харчів був можливий завдяки співпраці 30 тис. європейських асоціацій та зладженій роботі 800 співробітників FEBA і 10 тис. волонтерів.

Вважаю, що в Україні необхідно активізувати діяльність зі створення та функціонування продовольчих банків, оскільки в нашій країні проблема бідності населення є дуже серйозною. За статистикою, майже кожний четвертий українець перебуває за межею бідності. Тому продовольчі банки повинні стати координаційними центрами, які співпрацюючи з виробниками та реалізаторами продовольчої продукції, повинні накопичувати продовольство у достатній кількості, з метою подальшого його постачання благодійним та/або громадським чи іншим неприємницьким організаціям, закладам для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, установам соціального обслуговування, реабілітаційним установам для дітей-інвалідів та інвалідів, закладам охорони здоров'я, іншим відповідним закладам та установам для їх безкоштовного розподілу серед громадян, які потребують соціального захисту.

Останнім напрямком удосконалення продовольчого ринку є діяльність з підвищення як кількісних так і якісних характеристик рівня споживання продовольчої продукції населенням. Для цього вважаю за доцільне створити ефективну систему компенсації частини витрат на харчування для окремих категорій населення з низьким рівнем доходу; вживати дієві заходи зі зниження та стабілізації цін на продовольство; активно збільшувати поінформованість населення про стан продовольчого ринку та безпечність вітчизняних харчових продуктів; поширювати знання серед населення про здоровий спосіб життя та здорове харчування; сформувати настільки ефективну систему контролю якості і безпечності харчової продукції, щоб повернути довіру українців до вітчизняного продовольства.

Проте, відмічу, що найбільшим визначником кількості і якості споживання продовольчої продукції є рівень платоспроможності населення. Без стабільного платоспроможного попиту неможливого досягнути європейського рівня розвитку продовольчого ринку. Тому для того, щоб вітчизняний ринок розвивався, необхідно створити робочі місця у достатній для подолання безробіття кількості, підвищити рівень оплати праці та стабілізувати інфляційні процеси в країні. Без виконання даних положень решта способів удосконалення діяльності продовольчого ринку будуть малоефективними. Хоча, з іншого боку, удосконалення процесу виробництва й реалізації продовольчої продукції напряму пов'язане із збільшенням зайнятості, зниженням собівартості виготовленої продукції і підвищенням платоспроможності. А отже, виробництво, реалізація і споживання тісно взаємопов'язані один з одним і збільшення ефективності одного з елементів, призведе до зростання ефективності всієї системи. Хоча для того, щоб вітчизняний продовольчий ринок перейшов на якісно новий еволюційний рівень, ми вважаємо, необхідне удосконалення усіх складових даної системи.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, слід зауважити, що покращення ситуації на продовольчому ринку України можливе у випадку підвищення ефективності виробництва й переробки сільськогосподарської продукції, покращення системи її реалізації та забезпечення усіх необхідних умов для зростання рівня її споживання. Тому на основі аналізу сучасного стану продовольчого ринку запропоновано такі основні напрямки його

удосконалення: активізація діяльності із виробництва продовольчої продукції у кожному регіоні України із одночасним підвищенням продуктивності виробничого процесу на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, досвіду зарубіжних країн, системи кооперації тощо; розвиток системи складування та зберігання виробленої продукції на європейському рівні; оптимізацію зв'язків у ланцюжку «виробництво–розподіл–споживання» з метою зниження собівартості реалізації продукції, покращення її якісних споживчих властивостей, тощо; приведення державних стандартів якості продукції у відповідність до європейського законодавства та розвиток мережі центрів сертифікації і лабораторій безпеки та якості харчової продукції на основі удосконалених стандартів; збільшення номенклатури та асортименту вітчизняної продовольчої продукції в торгових мережах та підвищення платоспроможності населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вернигора М. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи / М. Вернигора // Національний прес-клуб Українська перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.
2. Вернигора М. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація потребує сприятливого оподаткування / М. Вернигора // Національний прес-клуб з аграрних та земельних питань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cure.org.ua/ua/novini/slsgospodarska-opodatk.html>.
3. Гузенко Н. Семеноводы / Н. Гузенко // Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – М. : Экономика. – 2012. – № 3. – С. 58-59.
4. Капінос С. С. Логістичні принципи постачання сільськогосподарської продукції на основі холодних ланцюгів / С. С. Капінос // Економіка та управління АПК. Зб. наук. праць. Білоцерк. нац. ун-т. – Біла Церква : 2012 – № 9(97) – С. 126-129.
5. Матеріали Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків». – К. : «Цукор України», 2013. – 199 с.
6. Пирожок О. Борщ без навару / О. Пирожок // Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – М. : Экономика. – 2013. – № 3. – С. 60-61.
7. Роїк М. В. Роль і місце фітоенергетики в паливо-енергетичному комплексі України / М. В. Роїк, В. Л. Курило, М. Я. Гументик, О. М. Ганженко // «Цукрові буряки». – 2011. – № 1. – С. 6-7.
8. «Україна у цифрах» : статистичний збірник за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 248 с.
9. European Federation of Food Banks (FEBA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurofoodbank.eu/portail/index.php?lang=en>.

УДК 332.122 (477)

Єгорова О.О.

*старший науковий співробітник
Регіонального філіалу Національного інституту
стратегічних досліджень в м. Ужгороді*

СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ УКРАЇНИ: РЕЗУЛЬТАТИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто основні офіційні статистичні дані щодо результатів діяльності спеціальних економічних зон в Україні за період 1998-2013 рр. та визначено ефективність цього економічного інструментарію. Визначено основні проблеми, які завадили спеціальним економічним зонам досягти планових результатів, та розкрито їх причини. Також окреслено перспективи подальшого застосування спеціальних економічних зон та внесено пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази їх застосування для забезпечення їх використання для стимулювання економічної діяльності в регіонах України.

Ключові слова: спеціальна економічна зона, спеціальний режим економічної діяльності, державна підтримка.

Егорова О.А. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ УКРАИНЫ: РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрены основные официальные статистические данные о результатах деятельности специальных экономических зон в Украине за период 1998-2013 гг. и определена эффективность этого экономического инструментария. Определены основные проблемы, которые помешали специальным экономическим зонам достичь плановых результатов, и раскрыто их причины. Также определены перспективы дальнейшего применения специальных экономических зон и внесены предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы их применения для обеспечения их использования для стимулирования экономической деятельности в регионах Украины.

Ключевые слова: специальная экономическая зона, специальный режим экономической деятельности, государственная поддержка.

Ehorova O.O. SPECIAL ECONOMIC ZONES IN UKRAINE: RESULTS, PROBLEMS AND PROSPECTS

The article reviews the main official statistics on the performance of special economic zones in Ukraine for the period 1998-2013 and indicates the efficiency of this economic instruments. It also deals with main problems that prevented special economic zones to achieve planned results and revealed their reasons. Also outlines the prospects for further usage of special economic zones and proposals to improve the legislation of their usage for the economic stimulation in the regions of Ukraine.

Key words: special economic zones, special economic regime activities, state support.

Постановка проблеми. Світовий досвід показує, що спеціальні економічні зони (СЕЗ) є одними із основних організаційно-економічних форм залучення інвестицій та стимулювання інноваційної економічної діяльності регіонів, галузей та економіки країни в цілому. Ключовими умовами дієвості цього економічного інструментарію є стимулюючий для їх суб'єктів господарювання спеціальний режим економічної діяльності та планова і послідовна політика його застосування. Відчутний ефект в масштабах країни настає не раніше ніж через 10-15 років після початку їх застосування. Україна пішла шляхом наслідування світових тенденцій та досвід своїх країн-сусідів і з 1995 р. СЕЗ фактично функціонують в нашій країні. Таким чином, Україна має вже власний близько 20-річний досвід їх функціонування. Оцінки ефективності застосування цього економічного інструментарію в науковій літературі, періодичних виданнях та урядових документах та/або супровідних документах до них є неоднозначними – від негативних до позитивних. Однією з причин такої ситуації є те, що функціонування СЕЗ в Україні з перших днів супроводжувалося інформаційними кампаніями по дискредитації цього економічного інструментарію, які спиралися на недостовірні статистичні дані щодо їх результативності. Тому наразі очевидно є необхідність об'єктивного підведення підсумків їх застосування, визначення основних проблем та окреслення перспективи, що і визначає актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Джерельною базою дослідження стали офіційна статистична інформація Державної служби статистики України, нормативно-правові акти та їх проекти щодо створення та функціонування СЕЗ в Україні та їх окремих функціональних одиниць, наукові до-

робки вітчизняних вчених та інформація в ЗМІ. Серед вітчизняних вчених варто виділити праці Чмир О.С., Пили В.І., Бобух І.М., зокрема [1-3], які досить детально розкрили проблематику створення та функціонування СЕЗ в Україні. Підтримуючи позицію авторів зазначеної колективної монографії Чмир О.С., Пила В.І. та інших авторів щодо ефективності та доцільності застосування СЕЗ в Україні, наведено в цій статті додаткові аргументи щодо цього, а також представити результати їх діяльності більш детально – в розрізі окремих функціональних одиниць.

Постановка завдання. Об'єктивне підведення підсумків та визначення основних проблем функціонування СЕЗ в Україні має вирішальне значення для визначення подальшої долі застосування цього економічного інструментарію в Україні. Тому метою статті є представлення офіційної статистичної інформації щодо результатів діяльності СЕЗ 1998-2013 рр. в розрізі окремих функціональних одиниць, визначення їх ефективності та проблем у застосуванні цього економічного інструментарію, а також напроцювання рекомендацій для забезпечення подальшого більш ефективного їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Загалом в Україні було створено 12 СЕЗ в 8 регіонах України. Станом на 01.01.2014 р. законодавством України передбачено функціонування 11 СЕЗ на локальних територіях в 8 регіонах, які були запроваджені в період 1998-2000 рр. (термін дії однієї СЕЗ – «Сиваш», створеної в 1995 р. завершився в 2001 р.). Їх площа коливається від 27 га до 2000 га і загалом складає 5484,33 га (або 54,8 кмІ), що становить 0,001% території країни. Локальний характер мають більшість СЕЗ, крім таких як «Славутич» та «Курортнополіс Трускавець», які займають адміністративно-територіальні межі

міст Славутич і Трускавець, а також «Яворів», яка займає адміністративно-територіальні межі Яворівського району Львівської області. Термін діяльності функціональних одиниць СЕЗ коливається від 20 до 60 років, а відтак, враховуючи відмінні дати початку діяльності та періоди функціонування, передбачений граничний період їх функціонування може тривати до 2058 р.

В таблиці 1. наведено перелік наразі чинних СЕЗ України (місце розташування), їх площа, визначений термін діяльності, фактичний період реалізації інвестиційних проектів та мінімальний обсяг інвестиційних проектів.

Наразі основні загальні для всіх СЕЗ умови створення та діяльності є наступними:

- створення Законами України за ініціативою Президента України, Кабінету Міністрів України або місцевих Рад народних депутатів України та місцевих державних адміністрацій;
- функціонування на індивідуально визначеній локальній території;
- функціонування впродовж індивідуально визначеного періоду (терміну дії спеціального режиму економічної діяльності);
- дія організаційних стимулів таких як державні гарантії захисту інвестицій суб'єктів господарювання, право на вивезення своїх прибутків і інвестованого капіталу, а також можливість приймати участь у конкурсах на державні замовлення;
- можливість застосування фіскальних стимулів в рамках загальної системи оподаткування;
- дотримання вищого від мінімально визначеного по Україні розміру заробітної плати працівників;
- здійснення додаткового спеціального щоквартального звітування суб'єктів господарювання перед Державною службою статистики України.

Особливими умовами діяльності суб'єктів господарювання деяких СЕЗ є, зокрема, встановлення індивідуальної кошторисної вартості інвестиційних проектів.

Наразі фактична реалізація проектів здійснюється лише у 6 СЕЗ в 5 регіонах України. При цьому діяльність однієї СЕЗ («Інтерпорт Ковель») так і не розпочалася (нормативно-правова база забезпечення її функціонування у цілому напрацьована, однак, проект Закону України «Про спеціальну економічну зону «Інтерпорт Ковель» [4] Верховною Радою України не прийнятий), а ще чотирьох («Порт Крим», «Миколаїв», «Курорттополіс Трускавець», «Азов») завчасно припинилася.

Найвищі результати за основними показниками досягнуті СЕЗ «Закарпаття», а найнижчі – «Порт Крим». Так, зокрема, доля СЕЗ «Закарпаття» в загальному обсязі залучених інвестицій всіма СЕЗ України складає 40%, в загальному доході від реалізації продукції – 64%, в загальному обсязі платежів до бюджетів та державних цільових фондів – 64%. Найбільшу роль у вирішенні соціально-економічних проблем та задач регіонів функціонування СЕЗ відіграли такі СЕЗ як «Закарпаття», «Яворів», «Курорттополіс Трускавець», «Миколаїв», «Порто-франко» та «Славутич» (Таблиця 2).

Загалом за весь період функціонування станом на 01.01.2014 р. суб'єктами господарювання СЕЗ було досягнуто наступних результатів:

- залучено інвестицій на суму майже 1 млрд. дол. США;
- створено 18980 нових робочих місць;
- отримано дохід (виручку) від реалізації продукції на суму понад 56,9 млрд. грн. (або 9 млрд. дол. США враховуючи середньорічні курси валют; станом на 01.01.2013 р., оскільки на 2013 р. відповідні статистичні спостереження не були передбачені та не велись);
- сплачено до бюджетів різних рівнів та державних цільових фондів понад 7,5 млрд. грн. (або 1,2 млрд. дол. США враховуючи середньорічні курси валют);
- отримано податкових та митних пільг на суму 1,8 млрд. грн. (або близько 300 млн. дол. США враховуючи середньорічні курси валют).

Таблиця 1

СЕЗ в Україні

№	Назва (місце розташування)	Площа (га)	Визначений термін діяльності	Фактичний період реалізації проектів (роки)	Мінімальний обсяг інвестицій (млн. дол. США)
1.	Славутич (м. Славутич)	2000	30.06.1999 01.01.2020 рр.	1999-2013	≥0,2
2.	Азов (м. Маріуполь)	314,8	21.07.1998- 21.07.2058 рр.	2001-2012	обмеження відсутні
3.	Донецьк (м. Донецьк)	466	21.07.1998- 21.07.2058 рр.	2000-2013	обмеження відсутні
4.	Закарпаття (Ужгородський та Мукачівський р-ни)	737,9	09.01.1999- 09.01.2029 рр.	1999-2013	обмеження відсутні
5.	Яворів (Яворівський район)	116	17.02.1999- 01.01.2020 рр.	1999-2013	≥0,5
6.	Курорттополіс Трускавець (м. Трускавець)	774	01.01.2000- 01.01.2020 рр.	2000-2011	≥0,5
7.	Інтерпорт Ковель (Ковельський район та м. Ковель)	56,77	01.01.2000- 01.01.2020 рр.	н/з	обмеження відсутні
8.	Порто-франко (м. Одеса)	32,5	01.01.2000- 01.01.2025 рр.	2001-2013	≥0,1
9.	Порт Крим (м. Керч)	27	01.01.2000- 01.01.2030 рр.	2004-2009	≥0,1
10.	Миколаїв (м. Миколаїв)	865	01.01.2000- 01.01.2030 рр.	2001-2009	≥0,5
11.	Рені (м. Рені)	94,36	17.05.2000- 17.05.2030 рр.	2001-2013	≥0,2

Примітка: складено автором на основі чинних нормативно-правових актів щодо СЕЗ та даних Державної служби статистики України.

Умовне позначення: н/з – реалізація інвестиційних проектів не здійснювалася.

Рівень середньомісячної заробітної плати працівників СЕЗ був в 2,5-3,5 рази вище мінімального визначеного рівня по Україні (див. Таблицю 3).

Одним із опосередкованих ефектів для держави від реалізації інвестиційних проектів в рамках СЕЗ є заощадження державних коштів на суму щонайменше 1,4 млрд. грн. [5] на створенні нових робочих місць з огляду на середню вартість одного робочого місця в різних галузях економіки (72 тис. грн.) згідно з відповідними нормативами станом на 2004 р. Наразі зміни до офіційних нормативів вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки з 2004 р. не уточнювалися. Чиновники та експерти називають різні актуальні вартості створення одного робочого місця (більше 400 тисяч гривень [6]).

Основні результати діяльності СЕЗ свідчать про високу економічну ефективність [7] цього економічного інструментарію. Так, коефіцієнт виробничої віддачі інвестицій за період з початку реалізації інвестиційних проектів по 2012 р. склав 9 (по Україні – 1,7 за період 2001-2012 рр.), а коефіцієнт бюджетної віддачі залучених інвестицій за період з початку реалізації інвестиційних проектів по 2013 р. склав 1,1 (по Україні – 0,5 за період 2000-2011 рр.).

Основними недоліками функціонування СЕЗ в Україні є:

- переважно нижчі від планових фактичні результати діяльності (крім рівня середньомісячної заробітної плати) по всіх функціональних одиницях;
- недосконалість системи додаткової спеціальної звітності, яка упускає результати завершених інвестиційних проектів із узагальнених показників функціонування СЕЗ, а також є закритою для широкого загалу користувачів;
- нормативна незавершеність засад створення та функціонування СЕЗ «Інтерпорт Ковель», що унеможливило діяльність цієї функціональної одиниці;
- негативна динаміка результатів діяльності в останні роки аж до завчасного припинення реалізації проектів в 4 з них.

Останній недолік набрав руйнівного для СЕЗ України характеру через наступні головні причини:

- невиконання державою задекларованих гарантій щодо незмінності (непогіршення) умов функціонування СЕЗ;
- погіршення умов інвестиційної діяльності з наростанням обмежень, зобов'язань і додаткової звіт-

Таблиця 2

Основні загальні результати функціонування СЕЗ станом на 01.01.01.2014 р.

Назва / показники	Залучені інвестиції, млн. дол. США		Створені нові робочі місця		Платежі до бюджету та державних цільових фондів, млн. грн.		Обсяг отриманих пільг зі плати податків та мита, млн. грн.		Дохід від реалізації продукції, млн. грн.	
	по 2005*	загалом	по 2005*	загалом	по 2005*	загалом	по 2005*	загалом	по 2005*	Загалом**
Славутич	33,7	49,7	455	1204	21,4	141,3	28,5	29,169	209,3	1213,6
Азов	7,5	23,1	120	228	27,4	78	1,5	6	139,5	294,7
Донецьк	6,8	6,8	588	695	79,3	174,4	43	549,8	867,8	1996,8
Закарпаття	75,7	358,1	2006	7538	475,5	4770	100,6	890	4899,5	36078,1
Яворів	82,6	208,7	4760	6440	147,4	1112,2	83,4	161	1885,1	11110,7
Курортотопіс Трускавець	79,2	116,7	526	1442	39	106,4	15,6	15,9	305,5	791
Порто-Франко	17,2	58	303	476	16,5	313	19	73,3	94,6	1331,7
Порт Крим	0,3	0,9	3	4	6,1	6,4	0	0	0	0
Миколаїв	59,4	65,5	634	756	247	785,9	83,5	83,5	1266,1	3803
Рені	3,1	14,3	134	197	1,4	18,6	0,2	0,2	14,7	127,9
Загалом	365,5	901,8	9529	18980	1061	7506,2	375,3	1808,9	9682,1	56887

Примітка: таблицю складено автором на основі статистичної інформації Державної служби статистики України. Умовні позначення: * – наростаючим підсумком з початку реалізації проектів по вказаний рік включно по 2005 р. включно; ** – дані наведені станом на 01.01.2013 р.

Таблиця 3

Динаміка обсягів середньомісячної заробітної плати працівників СЕЗ (факт/план), грн.

Назва / роки	2005		2006		2007		2008		2009	
	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план
Порт Крим	14	1048	42	1048	1728	1154	2422	1861	2414	2142
Азов	966	867	1308	1010	1552	1357	426	1435	0	–
Донецьк	1054	557	1404	557	1540	557	1793	508	997	508
Закарпаття	1015	688	1438	741	1599	764	1897	1156	2003	1275
Славутич	793	1034	1011	1096	1423	1020	1762	1334	1797	1412
Курортотопіс Трускавець	375	305	433	404	913	584	1345	488	443	596
Яворів	765	471	953	518	1252	822	1586	952	1531	1116
Миколаїв	894	1288	1167	1163	925	1394	2192	1614	2092	1658
Порто-Франко	1634	3525	1598	3691	2110	3798	3019	4123	4601	3118
Рені	519	2574	615	2501	820	907	901	878	1139	1095
Загалом	816	952	1031	839	1222	1003	1794	1278	1897	1359
Довідково: мінімальна зарплата по Україні	262-332	350-400	400-460	515-605	605-744	869-922	941-1004	1073-1134	1147-1218	

Продовження таблиці 3

Назва / роки	2010		2011		2012		2013	
	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план
Порт Крим	н/з	н/з	н/з	н/з				
Азов	0	–	3552	0	3118	0	0	–
Донецьк	179	508	0	–	0	–	н/з	
Закарпаття	2710	1161	2743	952	2665	1008	3764	1434
Славутич	2186	1927	3097	2958	6650	3135	1950	0
Курортнополіс Трус-кавець	1317	605	0	–	н/з	н/з		
Яворів	1864	939	2287	896	2588	923	3122	926
Миколаїв	н/з	н/з	н/з	н/з				
Порто-Франко	4191	3253	4709	2537	4670	2928	4926	3355
Рені	1400	913	1859	1038	2109	1113	1958	1675
Загалом	2294	1151	2684	1121	2820	1216	3538	1473
Довідково: міні-мальна зарплата по Україні								

Примітка: таблицю складено автором на основі даних Державної служби статистики України.

Умовне позначення: н/з – реалізація інвестиційних проектів не здійснювалася у вказаний рік; – – відсутні дані за звітами підприємств, що реалізують інвестиційні проекти.

ності та нівелюванням організаційно-фінансових стимулів;

– невчасне відшкодування і не відшкодування і повному обсязі із бюджету сум ПДВ, заявлених до відшкодування;

– відсутність СЕЗ як інструменту стимулювання залучення інвестицій та розвитку регіонів в Державній стратегії регіонального розвитку [8], Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [9] та ін.

Руйнація СЕЗ України розпочалася в квітні 2005 р. з завчасної та з порушенням нормотворчих правил (вилучення положень про податкові пільги із законів про спеціальні економічні зони відбулося без якого-небудь офіційного обґрунтування на підставі внесення змін до «Закону України «Про державний бюджет на 2005 р.», хоча по суті закони «Про Державний бюджет» не можуть скасовувати дії інших законів) і державних гарантій ліквідації законодавчо передбачених для суб'єктів господарювання СЕЗ податкових та митних пільг. Основними офіційними аргументами такого рішення щодо СЕЗ були, начебто, їх негативний вплив на конкурентне середовище, бюджетна неефективність та певні зловживання. Однак, при ретельному аналізі, такі аргументи виглядають непереконливо. Оскільки точкова локальність СЕЗ по суті не може викривлювати конкурентне середовище в регіонах їх розташування та в країні в цілому. Щодо тези про бюджетну неефективність, то слід взяти до уваги, що суми нарахуваних суб'єктам господарювання спеціальних економічних пільг є суто умовними платежами, які не передбачали безпосереднього фінансування з боку держави, тому порівняння їх з фактичними надходженнями до бюджетів та фондів є некоректним. Тим не менше, станом на 01.01.2005 р. загальний бюджетний баланс за весь період реалізації проектів в СЕЗ (різниця між обсягами сплачених платежів до бюджетів та державних цільових фондів та обсягами отриманих податкових та митних пільг) був позитивним і складав 1,1 млрд. грн. Загальний обсяг отриманих податкових та митних пільг на загальних умовах оподаткування за період 2006-2013 рр. склав 1,4 млрд. грн. (або 225 млн дол. США враховуючи середньорічні курси валют). Структура та обсяги отриманих податкових пільг в період з початку реалізації проектів по 2013 р. включно наведені в таблиці 4.

Таким чином, в структурі отриманих суб'єктами господарювання пільг в цей період найбільша частка належить пільгам зі сплати податку на додану вартість. Загалом, пільгами зі сплати цього податку, а також податку на прибуток, ввізного мита та плати за землю користувалися суб'єкти господарювання СЕЗ з початку їх функціонування тільки до 31.03.2005 р.

Використані аргументи про те, що суб'єкти СЕЗ зловживали пільгами, виявилися хибними. Проведений аналіз показав, що порушень законодавчих норм щодо податкових пільг не було. Положення чинних на той час законів щодо податкових пільг не до кінця врегульовували систему застосування податкових та митних пільг, зокрема щодо обмеження їх обсягів. Тому першопричиною певних небажаних ефектів були законодавчі прогалини. До того ж цифри, які наводилися в ЗМІ з посиланням на Міністерство економіки України, не відповідають офіційній статистичній інформації. Підґрунтя такої інформаційної кампанії було більш політичним, ніж економічним. Зауважимо, що закиди щодо зловживань в СЕЗ торкалися тільки одного суб'єкта господарювання СЕЗ «Донецьк» – ТОВ «СП П «Відродження», діяльність якого була зорієнтована на м'ясопереробку. Так, в ЗМІ була поширена інформація про те, що в 2005 р. суб'єктами господарювання СЕЗ «Донецьк» було отримано пільг зі сплати ввізного мита на суму 274,2 млн. грн. [10], а як видно з офіційної статистики, за період 2000-2005 рр. було отримано пільг на суму лише 94 тис. грн. Але на підставі цієї дезінформації було ліквідовано всю систему спеціальних пільг для суб'єктів господарювання СЕЗ. Законодавче ж врегулювання відповідної проблеми з імпортом м'ясопродуктів було здійснено тільки в кінці 2006 р. з прийняттям постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорту яких підлягає ліцензуванню, та обсягів квот у 2007 році», якою, зокрема, запроваджувалося ліцензування імпорту деяких видів м'ясопродуктів [11]. Запущений у 2005 р. руйнівний механізм щодо СЕЗ України продовжує нищити їх і досі.

За умови стабільної політики або ж оперативно-го і якісного оновлення спеціального податкового режиму для їх суб'єктів господарювання, ефект від застосування цього економічного інструментарію міг бути в рази вищим. За нашими підрахунками, за весь період функціонування станом на 01.01.2014 р.

Таблиця 4

Динаміка та структура непрямой державної підтримки суб'єктів господарювання СЕЗ, млн. грн.

Назва/ роки	2005*	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Загалом	пільги зі сплати
Азов	0,8	-	-	4,5	-	-	-	-	-	5,3	ПДВ
	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	податку на прибуток
	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	інші
Донецьк	42,7	40,6	94,4	-	-	-	-	-	-	177,7	ПДВ
	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	податок на прибуток
	0,094	-	371,8	-	-	-	-	-	-	371,9	ввізного мита
Закарпаття	69,6	14	44,5	36	64,2	134,4	142,4	171,1	182,8	859	ПДВ
	0,9	-	-	-	-	-	-	-	-	0,9	податку на прибуток
	30	-	-	-	-	-	-	-	-	30	ввізне мито
	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	інші
Миколаїв	37	-	-	-	-	-	-	-	-	37	ПДВ
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4	податку на прибуток
	17,6	-	-	-	-	-	-	-	-	17,6	ввізне мито
	24,9	-	-	-	-	-	-	-	-	24,9	плати за землю
Яворів	32,2	3,2	2,2	5,7	7,3	8,1	14,4	17,9	15,7	106,7	ПДВ
	41,9	1,9	1,8	0,3	0,8	-	-	-	-	46,7	податку на прибуток
	8,2	-	-	0,04	0,014	0,02	-	0,0001	-	8,3	ввізного мита
	0,08	-	-	-	0,068	0,1	0,04	0,04	0,03	0,358	плати за землю
	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	інші
Славутич	11,1	-	-	0,2	0,1	0,3	-	-	-	11,7	ПДВ
	2,6	-	0,003	-	-	-	-	-	-	2,603	податку на прибуток
	14,7	-	-	-	-	-	-	-	-	14,7	ввізного мита
	0	-	0,008	-	-	-	-	-	-	0,008	плати за землю
	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	інші
Курортпо- ліс Трускавець	6,4	0,3	-	-	-	-	-	-	-	6,7	ПДВ
	5,7	-	-	-	-	-	-	-	-	5,7	податку на прибуток
	2,4	-	-	-	-	-	-	-	-	2,4	ввізного мита
	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	1,2	плати за землю
Порто- Франко	13,3	-	-	-	-	-	-	30,6	-	43,9	ПДВ
	3,4	-	-	-	-	-	-	0,8	-	4,2	податку на прибуток
	2,3	-	-	-	-	-	-	-	-	2,3	ввізного мита
Загалом	213,1	58,1	141,1	46,4	71,6	142,8	156,8	219,6	198,5	1248	ПДВ
	59,2	1,9	1,8	0,3	0,8	-	-	0,8	-	64,8	податку на прибуток
	75,3	-	371,8	0,04	0,014	0,02	-	0,0001	-	447,2	ввізне мито
	26,2	-	0,008	-	0,07	0,1	0,04	0,04	0,03	26,5	плати за землю
	1,3	-	-	-	-	-	-	-	-	1,3	інші

Примітка: таблицю складено автором на основі статистичної інформації Державної служби статистики України.

Умовні позначення: * – з початку реалізації проектів по 2005 р. включно; - – пільга не передбачена законодавством про СЕЗ та не застосовувалася а рамках загальнонаціонального режиму економічної діяльності; н/з – реалізація інвестиційних проектів не здійснювалася.

суб'єктами господарювання СЕЗ могло бути досягнуто хоча б наступних результатів:

- залучити інвестицій вдвічі більше від фатичного результату (на суму майже 2 млрд. дол США);
- створити більш як в двічі нових робочих місць від фатичного результату (38174 нових робочих місць).

Експертні пропозиції та законодавчі ініціативи останніх років щодо покращення умов діяльності суб'єктів господарювання чинних СЕЗ, що стосуються, головним чином відновлення або оновлення системи фіскальних стимулів, були відкинуті або залишаються на рівні проектів відповідних нормативно-правових актів без розгляду і належного опрацювання. Так, зокрема, пропонувалося наступне:

- обмежити термін функціонування окремих СЕЗ на рівні 25 років [12];
- забезпечити набуті права інвесторам, які уклали договори на реалізацію інвестиційних проектів до моменту ліквідації податкових пільг [13];
- оновити спеціальний пільговий режим оподаткування для суб'єктів господарювання із застосуванням різних наборів фіскальних стимулів (звільнення від сплати податку на прибуток підприємств, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття та податку на землю і обмежити сумарний обсяг наданих пільг для одного суб'єктана перехідний період (до 01.01.2010 р.) 75-а % від обсягу освоєних ним інвестицій станом на кінець звітного періоду, після 01.01.2010 р. 50-а % від обсягу освоєних ним інвестицій станом на кінець звітного періоду, для інвесторів, що були зареєстровані до 01.01.2005 р., на перехідний період – 100% від обсягу освоєних інвестицій [12]; введення митного режиму спеціальної митної зони, справляння податку на додану вартість становить за „0” відсотковою ставкою до бази оподаткування, сплата 50 % податку на прибуток від реалізації інвестиційних проектів, не включення до валового доходу сум інвестицій, отриманих згідно з інвестиційним проектом, звільнення від сплати земельного податку [14-15]; звільнення від сплати податку на додану вартість [16]; надання низки пільг суб'єктам господарювання СЕЗ шляхом включення їх до розділу XIX «Прикінцеві та перехідні положення» проекту Податкового кодексу України пункту «Спеціальний режим оподаткування у спеціальних (вільних) економічних зонах» [17];
- удосконалити систему моніторингу та державного контролю за діяльністю суб'єктів господарювання СЕЗ, виконання ними умов інвестиційних договорів [16];
- створити нові функціональні одиниці СЕЗ «Євро регіон Буковина» в Чернівецькій області [18], «Ахілія» [19] на о. Зміїному Одеської області та на всій території Автономної Республіки Крим [20].

Слід зазначити, що розгорнута дезінформаційна кампанія проти СЕЗ стала на заваді відновлення або ж реконструкції спеціального податкового режиму для їх суб'єктів господарювання. Зокрема, пропозиція про застосування спеціального податкового режиму до суб'єктів господарювання СЕЗ з прийняттям Податкового кодексу України була відхилена Верховною Радою України через хибні дані щодо обсягу отриманих податкових пільг суб'єктами СЕЗ за останній повний рік дії спеціального режиму оподаткування (2004 р.), які в разі спотворюють дані Державної служби статистики України. Так, в 2004 р. суб'єкти господарювання СЕЗ отримали пільг на суму 33,3 млн. грн. (а не 1 млрд. грн., як зазнача-

ється в обґрунтуванні до законопроекту) і сплатили до бюджетів та державних цільових фондів 245,7 млн. грн., отже позитивний бюджетний баланс склав 212,4 млн грн [21]. Фактичний обсяг сплачених у 2009 р. платежів до бюджетів та державних цільових фондів від реалізації діючих 123 інвестиційних проектів склав 587,3 млн. грн. (а не 54 інвестиційних проектів на суму 461,9 млн. грн. як зазначається у обґрунтуванні) [22].

Щодо проектів зазначених нормативно-правових актів, то в них також містяться і суперечливі або недоречні положення. Так, недоречним є запровадження нової СЕЗ «Євро регіон Буковина» у межах адміністративних кордонів всієї Чернівецької області, що не узгоджується з умовами локальності. Рішення про створення СЕЗ «Ахілія» на о. Зміїному в 2008 р. та на території АР Крим в 2014 р. є більш політичними, ніж економічними. В першому випадку обмежена віддалена територія острова з проблемами забезпечення енергоресурсами та питною водою вірогідно не зацікавила б інвесторів, однак розвиток цієї території розглядався в той час як аргумент України у територіальних суперечках щодо острова з Румунією. Як відомо, рішенням Міжнародного суду ООН в Гаазі від 3.02.2009 р. о. Зміїний було визнано чистою територією Румунії. В другому випадку створення СЕЗ на всьому півострові також суперечить принципу локальності і таке рішення продиктовано анексією півострова та заявами російських очільників про надання цій території статусу економічної зони в складі Російської Федерації.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного аналізу функціонування СЕЗ в Україні можна стверджувати, що вони в перші роки свого функціонування підтвердили свою дієвість як інструменти забезпечення швидкого ефекту та високої результативності в інвестиційній та інноваційній сфері. Їх ефективність по стимулюванню інвестицій є вищою порівняно із загальнонаціональним рівнем. Однак, незважаючи на досягнуті в цілому позитивні результати, СЕЗ наразі безпідставно ігноруються і дискредитуються як економічні інструменти. Суттєве наповнення спеціального режиму СЕЗ вже 9 років позбавлене стимулюючого механізму, що перетворило їх на формальні та недієві економічні інструменти. З огляду на загальну несприятливу інвестиційну ситуацію в Україні та функціонування аналогічних форм в суміжних країнах з цілою низкою стимулів та преференцій, призводить до фактичного їх занепаду в Україні. Відсутність об'єктивної та доступної широкому загалу інформації щодо результатів діяльності суб'єктів господарювання СЕЗ дозволяє спекулювати на недостовірній інформації. Більше того, СЕЗ як економічні інструменти безпосередньо не фігурують в ключових стратегічних та програмних документах соціально-економічного розвитку країни або їх проектах. На сьогодні потенціал СЕЗ як економічного інструментарію в Україні не розкрито і не використано в повному обсязі. Наведений аналіз ключових показників СЕЗ показує, що обсяги державної підтримки та головні соціально-економічні показники їх діяльності прямо залежать один від одного. Різне скорочення державної підтримки для суб'єктів господарювання СЕЗ змінило позитивну динаміку соціально-економічних показників на різко негативну. Вирішальну роль у досягненні позитивних результатів їх діяльності відігравали саме заходи щодо надання непрямої державної підтримки. За збереження чинних умов СЕЗ не зможуть відігравати роль стимулятора економічної діяльності в регіонах

їх розташування. Враховуючи викладене вище, очевидно, що подальша реалізація інвестиційних проєктів продовжуватиметься тільки в тих СЕЗ, суб'єкти господарювання яких зможуть скористатися податковими пільгами. У 2013 р. пільги на загальних умовах оподаткування отримали суб'єкти господарювання тільки двох СЕЗ – «Закарпаття» та «Яворів».

Таким чином, СЕЗ як ефективні економічні інструменти мають залишитися в економічній політиці країни і застосовуватися в майбутньому з урахуванням набутого вже власного досвіду їх використання. Подальше їх застосування в Україні залишається актуальним й надалі, оскільки загальне зниження номінальних ставок основних податків не забезпечило бажаного рівня інвестування, передусім у високотехнологічні галузі економіки та в депресивні регіони. Очевидно, що їх подальше застосування потребує переосмислення і відновлення на якісно новій основі відповідно до поточний реалій, що дасть позитивний сигнал інвесторам і сприятиме відновленню довіри до цього економічного інструментарію в Україні. Вбачається доцільним застосування цього економічного інструментарію для формування «точок регіонального розвитку».

Першочерговими завданнями державної політики для подальшого ефективного застосування СЕЗ в Україні є наступні:

- підпорядкувати їх застосування (форми, кількість, географію розташування) системі організаційно-господарського забезпечення реалізації Державних загальнонаціональної та регіональної стратегій економічного розвитку;
- запровадити систему державної підтримки, головним чином непрямої, для їх суб'єктів господарювання;
- удосконалити чинну систему їх звітності шляхом акумулювання в узагальнених показниках також і результатів діяльності завершених інвестиційних проєктів;
- забезпечити відкритість основних узагальнених результатів діяльності суб'єктів господарювання СЕЗ;
- запровадити систему гарантій з боку держави та органів місцевого самоврядування стабільності спеціального режиму економічної діяльності на весь період дії угоди суб'єкта господарювання СЕЗ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чмир О. С. Аналіз результатів функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР та перспективи її подальшого розвитку / О. С. Чмир, В. І. Пила, В. М. Хілько // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / наук. ред. І. Г. Манцура. – К. : НДЕІ, 2011. – № 10. – С. 173-185.
2. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР [Текст] : [монографія] / О. С. Чмир [та ін.] ; [за наук. ред. О. С. Чмир]. – К. : Вістка, 2013. – 251 с.
3. Спеціальні економічні зони в Україні: теорія і практика [Текст] / І. М. Бобух ; НАН України, Рада по вивченню продукт. сил України. – К. : Наукова думка, 2004. – 252 с.
4. Про проєкт Закону України про спеціальну економічну зону «Інтерпорт Ковель» : Постанова Верховної Ради України [прийнята 8.07.1999 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/880-xiv>.
5. Про затвердження Нормативів вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки : Наказ Державного комітету України з будівництва та архітектури від 19.07.2002 із змінами від 09.11.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0628-02>.
6. Нові робочі місця з завдання соціального партнерства та бізнесу // Ліра. Блоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/gorkovenko/article/9923.aspx>.
7. Перелік показників щодо визначення ефективності функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності : наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та інших органів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0217-05>.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : Постанова КМУ від 21.07.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>.
9. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 2.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
10. Крата звільнені України // Контракти № 38/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.kontrakty.ua/gc/2006/38/4-karta-osvobozhdennoj-ukrainy.html?lang=ua>.
11. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та обсягів квот у 2007 році : Постанова Кабінету Міністрів України від [прийнята 29.12.2006] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1852-2006-%D0%BF>.
12. Про внесення змін до Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Проєкт Закону України [подано 16.05.05] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=24497.
13. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України (щодо забезпечення діяльності спеціальної економічної зони «Славутич») : Проєкт Закону України [подано 07.00.05] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=25151.
14. Про загальні засади створення і функціонування територій пріоритетного розвитку, спеціальних економічних зон та туристсько-рекреаційних зон : Проєкт Закону України [подано 27.10.05] [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=25901.
15. Про загальні засади створення і функціонування територій пріоритетного розвитку, спеціальних економічних зон та туристсько-рекреаційних зон : Проєкт Закону України [подано 16.01.07] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=29285.
16. Про спеціальні (вільні) економічні зони: проєкт Закону України [подано 21.03.08] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=32083.
17. Проєкт Податкового кодексу України [подано 21.09.2010] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38590.
18. Про спеціальну економічну зону «Європівон Буковина» та спеціальний режим інвестиційної діяльності на цій території : Проєкт Закону України [подано 12.09.06] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=27990.
19. Про спеціальну (вільну) економічну зону «Ахилія»: проєкт Закону України [подано 18.11.08]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=33695.
20. Минфин планирует признать Крым свободной экономической зоной [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.capital.ua/ru/publication/18504-u-ukrainy-poyavitsya-svoy-ofshor-minfin-planiruet-priznat-krym-svobodnoy-ekonomicheskoy-zonoy>.
21. Надходження та освоєння інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку України за інвестиційними проєктами у 2004 року // Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – К., 2005. – С. 97.
22. Надходження та освоєння інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку України за інвестиційними проєктами у 2009 року // Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – К., 2010. – С. 87.

УДК 658.012.32:622

Залунина О.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ ЗА ОСТАННІ РОКИ

У статті проаналізовано стан будівельного сектора України за останні роки. Розглянуто динаміку виконаних будівельних робіт в цілому по Україні. Виконано системний аналіз будівельних робіт в регіонах. Аргументовано, що специфічною особливістю розвитку будівельної галузі в даний період є посилення регіональних аспектів в організації, плануванні та управлінні діяльністю учасників будівництва. В даний час діяльність численних учасників будівництва не ув'язана організаційно та економічно таким чином, щоб домогтися максимального скорочення всього інвестиційного циклу.

Ключові слова: будівельна галузь, міжгалузева територіальна система, виробничі зв'язки, координація діяльності.

Залунина О.М. РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

В статье проанализировано состояние строительного сектора Украины за последние годы. Рассмотрена динамика выполненных строительных работ в целом по Украине. Выполнен системный анализ строительных работ в регионах. Аргументировано, что специфической особенностью развития строительной отрасли в данный период является усиление региональных аспектов в организации, планировании и управлении деятельностью участников строительства. В настоящее время деятельность многочисленных участников строительства не увязана организационно и экономически таким образом, чтобы добиться максимального сокращения всего инвестиционного цикла.

Ключевые слова: строительная отрасль, межотраслевая территориальная система, производственные связи, координация деятельности.

Zalunina O.M. THE DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY IN RECENT YEARS IN UKRAINE

The article analyzes the situation in the construction sector in Ukraine in recent years. The dynamics of the construction work performed in the whole Ukraine. Carried out a systematic analysis of the construction work in the regions. Argued that the specific feature of the construction industry in this period is to strengthen the regional aspects of the organization, planning and management of the construction participants. Currently, many participants in the construction activity is not linked organizationally and economically so as to achieve the maximum reduction in investment cycle.

Key words: construction industry, cross-sectoral territorial system, industrial communications, coordination of activities.

Постановка проблеми. Специфічною особливістю розвитку будівельної галузі в даний період є посилення регіональних аспектів в організації, плануванні та управлінні діяльністю учасників будівництва. В даний час діяльність численних учасників будівництва не ув'язана організаційно та економічно таким чином, щоб домогтися максимального скорочення всього інвестиційного циклу. Цілі роз'єднані і суперечливі. Такий стан ускладнює виробничі зв'язки і викликає великі труднощі в координації діяльності багатьох учасників будівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснення ідеї створення будівельного комплексу, висловлене на початку 70-х років XX сторіччя, призначалося для системного вирішення проблем підвищення ефективності інвестиційного процесу. Далі питання оптимізації будівельних комплексів були розвинені в працях Бушуєва В.С. [1], Гусакова А.А. [2], Комарова І.К. [3] Кострикова Б.І. [4], Красовського В.П. [5], Педана М.П. [6], Рекитар Л.А. [7], Саакова В.І. [8] та ін.

Всебічне вивчення опублікованих з даних питань теоретичних концепцій, наявних методичних розробок і практичних рекомендацій підтверджує, що ряд методологічних аспектів управління формуванням і розвитком регіональної структури будівництва практично ще не досліджені, що негативно відзеркалюється на ефективності результатів [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах залишається невирішеною проблема управління формуванням і розвитком регіональної структури будівництва.

Постановка завдання. Для більш повного виявлення закономірності розвитку будівництва на

перспективу необхідно зробити теоретичні та практичні узагальнення його ефективності. Доцільно розглядати будівництво та пов'язані з ним у регіоні галузі як міжгалузеву територіальну систему, що забезпечує досягнення найкращих кінцевих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь є однією з основних галузей економіки України. Саме розвиток цієї галузі забезпечує виконання соціально-економічних показників розвитку країни. За останні роки після початку фінансово-економічної кризи в будівництві відбувся спад. Це показують індекси будівельної продукції за видами (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси будівельної продукції за видами (у % до попереднього року)

	Будівництво (всього)	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2011	118,6	114,6	101	122	122,1
2012	91,7	93,5	92,4	94	90,2
2013	88,9	95,6	110,4	89	83,3

Як видно з табл. 1, у 2011 р. обсяг виконаних будівельних робіт збільшився порівняно з 2010 р., тому можна говорити про зростання будівельних робіт. Проте можна зазначити, що попри загальний спад у будівництві, у 2010 р. він почав сповільнюватися, у 2011 році – будівництво набуло максимуму, а у 2012-2013 рр. знову почало спадає (рис. 1).

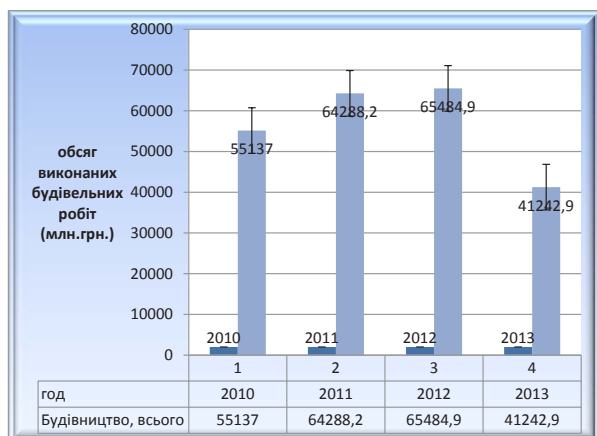


Рис. 1. Динаміка загального будівництва України за останні роки

Таблиця 2

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції (млн. грн.)

	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
		житлові	нежитлові	
2010	20562,1	7260,3	13301,8	24574,9
2011	27874,3	8606,9	19267,4	36413,9
2012	29155,5	8994,4	20161,1	36329,4
2013	29385,6	10581,1	18804,5	31857,3

Таблиця 3

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції за регіонами у 2013 році

	Будівництво			
	будівель	у тому числі		інженерних споруд
		житлових	нежитлових	
Україна	29385,6	10581,1	18804,5	31857,3
Автономна Республіка Крим	801,4	411,8	389,6	1372,5
області				
Вінницька	727	244	483	707,5
Волинська	409,3	146,2	263,1	256
Дніпропетровська	1479,4	200,1	1279,3	3617,3
Донецька	3261,7	498,4	2763,3	4667
Житомирська	308,8	40,5	268,3	301,7
Закарпатська	157,3	56,2	101,1	269,4
Запорізька	586,7	38,7	548	865,1
Івано-Франківська	847,1	202,1	645	433,4
Київська	1603,1	669,6	233,5	1615,9
Кіровоградська	380,5	28,1	352,4	205,3
Луганська	545,6	117,1	428,5	1111,1
Львівська	1357,8	503,4	854,4	1062,8
Миколаївська	392,9	88,1	304,8	582,5
Одеська	1228,8	727,2	501,6	3029,9
Полтавська	817,6	220,5	597,1	2748,1
Рівненська	342	85	257	1008,2
Сумська	463,5	199,5	264	314,2
Тернопільська	484,7	278,8	205,9	205,1
Харківська	1518,9	506,6	1012,3	2391,9
Херсонська	300	69,2	230,8	248,9

Хмельницька	610,9	278,1	332,8	345,5
Черкаська	563,4	276,8	286,6	327,9
Чернівецька	371,5	236,3	135,2	529,2
Чернігівська	280,6	128,5	152,1	190,3
м. Київ	9218,2	4114,1	5104,1	3294,7
м. Севастополь	326,9	216,2	110,7	155,9

Зростає частка будівельних підприємств, що скорочують чисельність зайнятих. Збереглася негативна динаміка забезпеченості будівельних організацій власними фінансовими ресурсами, а також загальної інвестиційної активності. Незважаючи на відносно низький споживчий попит, продовжилася тенденція до збільшення темпів зростання цін на будматеріали і будівельно-монтажні роботи.

Будівництво сильніше інших базових галузей економіки країни постраждало від фінансової кризи, тому вихід з нього проходить більш болісно і менш передбачувано. В даний час забудовники з великою обережністю починають нові проекти.

Таблиця 4

Загальний обсяг виконаних будівельних робіт продукції за регіонами у 2013 році

№	Області	Виконано будівельних робіт, усього
1	Автономна Республіка Крим	2173,9
2	Вінницька	1434,5
3	Волинська	665,3
4	Дніпропетровська	5096,7
5	Донецька	7928,7
6	Житомирська	610,5
7	Закарпатська	426,7
8	Запорізька	1451,8
9	Івано-Франківська	1280,5
10	Київська	3219
11	Кіровоградська	585,8
12	Луганська	1656,7
13	Львівська	2420,6
14	Миколаївська	975,4
15	Одеська	4258,7
16	Полтавська	3565,7
17	Рівненська	1350,2
18	Сумська	777,7
19	Тернопільська	689,8
20	Харківська	3910,8
21	Херсонська	548,9
22	Хмельницька	956,4
23	Черкаська	891,3
24	Чернівецька	900,7
25	Чернігівська	470,9
26	м. Київ	12512,9
27	м. Севастополь	482,8

Найбільш наочно розподіл будівництва в Україні представлено на рис. 2.

Будівництво по регіонах розвивається нерівномірно (рис. 2), (табл. 4). Найбільшими темпами воно зростає у торговельно-промислових містах та туристичних центрах. Більше половини (60%) житла введено в експлуатацію у 9 регіонах: м. Києві, Київській, Харківській, Дніпропетровській, Донецькій, Івано-Франківській, Львівській, Одеській областях та Автономній Республіці Крим. Основним джерелом фі-

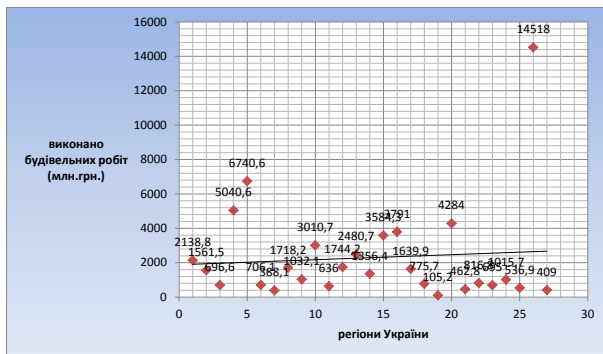


Рис. 2. Обсяг виконаних будівельних робіт в областях України

нансування будівництва є кошти населення та підприємств, участь держави у розвитку житлового будівництва залишається обмеженою. З метою вирішення проблем забезпечення житлом соціально незахищених громадян і тих, які потребують підтримки з боку держави, у 2006 році прийнято Закон України «Про житловий фонд соціального призначення», який набрав чинності 1 січня 2007 року. В Законі передбачено формування фондів житла соціального призначення, яке має безоплатно надаватись громадянам у порядку черговості на умовах договору найму та не підлягати піднайму, бронюванню, приватизації, продажу, даруванню, викупу та заставі. Таке житло повинно бути раціональним та економічним, зводитися за проектами, розробленими з дотриманням гарантованих санітарних норм забезпечення житлом громадян, а його архітектурно-планувальні та конструктивні рішення мають передбачати застосування традиційних будівельних систем, виробів та матеріалів вітчизняного виробництва. Право на отримання соціального житла мають громадяни, які перебувають на соціальному квартирному обліку і рівень доходів яких не перевищує прожиткового мінімуму та орендної плати за житло у відповідному регіоні. З урахуванням існуючих темпів будівництва соціального житла знадобиться 50-60 років для того, щоб люди, котрі стоять у черзі, одержали квартиру, бо щорічно отримують житло менше 2% тих, що перебувають на квартирному обліку на початок року [10].

Ситуація в галузі не дозволяє говорити про ознаки відновлення. Одна з причин цього – мінімальна кількість земельних аукціонів з виділення нових ділянок для будівництва, які фактично не проводилися останні роки міськими та муніципальною владою. При цьому поточна статистика введення житла може бути перекурена через те, що немає однозначних критеріїв віднесення будівель до категорії таунхаусів або індивідуального житлового будівництва.

На сьогодні держава надає підтримку окремим категоріям громадян у забезпеченні житлом. Це молоді сім'ї, військовослужбовці, співробітники Служби безпеки України, воїни-інтернаціоналісти, прикордонники тощо. У 2012 році на всі програми будівництва житла у державному бюджеті закладено 1,3 млрд. гривень (у 2011 році було закладено 1 млрд. гривень). Міністерством реалізуються деякі з цих програм. Серед механізмів, що використовують для їх реалізації, вагоме місце займає довгострокове кредитування громадян, зокрема: в Державній програмі забезпечення молоді житлом, Державній цільовій соціально-економічній програмі будівництва (придбання) доступного житла та в регіональних програмах «Власний дім». Так, якщо програма будівництва доступного житла ще тільки починає набирати оберти,

то програми молодіжного кредитування та кредитування індивідуальних сільських забудовників вже давно працюють і є надзвичайно актуальними та популярними серед громадян. Ці програми розраховані на соціально-активну молодь, середній клас, людей, які хочуть і намагаються вирішувати свою житлову проблему власними силами, однак потребують державної підтримки.

Підприємства України у 2013 р. виконали будівельних робіт на суму 58,9 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у 2013 р. порівняно з 2012 р. становив 85,5%. Про це повідомляє Державна служба статистики [10].

При цьому у 2013 р. на будівництво будівель витрачено 27 млрд. 834,9 млн грн, інженерних споруд – 31 млрд. 044,9 млн грн.

Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння становили 81,4% загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 11,2% та 7,4% відповідно.

Найбільші обсяги будівництва в 2013 р. були м. Києві (12 млрд. 025,4 млн грн, що на 21,2% менше, ніж у 2012 р.) і Донецькій області (7 млрд. 731,2 млн грн., що на 24,5% менше ніж у 2012 р.), найменші – у Закарпатській області (352,4 млн грн., що на 13,3% менше, ніж у 2012 р.).

Обсяг будівельних робіт в Україні у 2012 році скоротився на 13,8% – до 62,3 млрд. грн. При цьому на будівництво будівель та споруд витрачено 49 млрд. 675,3 млн грн., на установлення інженерного устаткування будівель та споруд – 6 млрд. 777,1 млн грн., на підготовку будівельних ділянок – 5 млрд. 416,1 млн грн. [10].

Будівництво є пріоритетною галуззю розвитку економіки, але в умовах кризи необхідно особливу увагу приділяти дослідженню факторів впливу на будівельний сектор країни.

Висновки з проведеного дослідження. Посилення цільової орієнтації всіх учасників будівництва на випуск готової будівельної продукції вимагає єдності показників виробничо-господарської діяльності всіх організацій будівельної галузі та єдиної системи стимулювання діяльності. Необхідне вдосконалення економічних відносин апарату управління будівельних підприємств з вхідними в них госпрозрахунковими підрозділами.

У промисловій підсистемі будівельної галузі належить вирішити важливі завдання щодо забезпечення випереджаючого зростання матеріалів, конструкцій і виробів. Серйозною проблемою цієї підсистеми є координація діяльності підприємств будівництва та організація їх діяльності як єдиної виробничої бази будівництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуев Б.С. Эффективность развития строительного комплекса / Б.С. Бушуев. – М. : Мысль. – 1983. – 256 с.
2. Выбор проектных решений в строительстве / Гусаков А.А., Григорьев Э.П., Ткаченко С.С. и др.; под ред. А.А. Гусакова. – М. : Стройиздат, 1982. – 285 с.
3. Комаров И.К. Совершенствование хозяйственного механизма в строительстве / И.К. Комаров. – М. : Мысль, 1984. – 220 с.
4. Костриков Б.И. Строительный комплекс: проблемы теории и практики / Костриков Б.И. – М. : Экономика, 1986. – 45 с.
5. Красовский В.П. Инвестиционные проблемы народно-хозяйственных комплексов / В.П. Красовский. – М. : Наука, 1975. – 422 с.
6. Педан М.П. Строительно-производственные комплексы / М.П. Педан. – К. : Вища школа, 1980. – 208 с.
7. Рекитар Л.А. Строительный комплекс в международном разде-

- лении труда / Л.А. Рекитар // Мир, экономика и международные отношения. – 1978. – № 2. – С. 57-60.
8. Сааков В.И. Формирование, планирование и повышение эффективности строительного комплекса / В.И. Сааков. – Ташкент : Узбекистан, 1981. – 248 с.
9. Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли // Бизнес Информ. – 2014. – № 3. – С. 160-165.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.341.1

Захаркін О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант факультету економіки та менеджменту
Сумського державного університету

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Досліджено зарубіжний досвід інноваційного розвитку економіки та можливостей адаптації його в сучасних умовах господарювання. Визначено типові моделі інноваційного розвитку, які дали найбільший економічний ефект для розвинених країн світу. Визначено наявний потенціал та ключові проблеми реалізації інноваційної моделі розвитку України.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна модель, економічний розвиток.

Захаркин А.А. ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Исследован зарубежный опыт инновационного развития экономики и возможностей адаптации его в современных условиях хозяйствования. Определены типовые модели инновационного развития, которые дали наибольший экономический эффект для развитых стран мира. Определен имеющийся потенциал и ключевые проблемы реализации инновационной модели развития Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная модель, экономическое развитие, стимулирование инновационной деятельности.

Zakharkin O.O. INNOVATIVE MODELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

This research is devoted to foreign experience of innovative economic development and opportunities of its adaptation to modern business environment. The typical models of innovative development that gave the most relevant economic effect to developed countries are defined. The real potential and key problems of realization of innovative development model in Ukraine are found out.

Key words: innovation, innovation, innovation model, economic development, promoting innovation.

Постановка проблеми. В сучасних умовах інновації є ключовим чинником підвищення технологічної конкурентоспроможності країни. Оскільки саме вони не лише забезпечують оновлення реального сектора економіки, але і забезпечують сталий соціально-економічний розвиток країни. Саме тому у країн – інноваційних лідерів, зосереджено найбільше фінансових потоків, а також спостерігається висока концентрація найрентабельніших видів бізнесу, переважно високо-технологічна структура національного виробництва, як правило, винесена за межі власної країни промислово-технологічного циклу виробництва [2, с. 47].

Відзначимо, що в десятку провідних країн світу в галузі інновацій згідно даними викладеними в щорічному звіті Global Innovation Index входять: Швейцарія, Швеція, Великобританія, Нідерланди, США, Фінляндія, Гонконг, Сінгапур, Данія та Ірландія. Україна у цьому рейтингу знаходиться на 71-му місці [10]. Враховуючи відзначене, цілком впевнено можна стверджувати, що в Україні, незважаючи на задекларований інноваційний шлях розвитку інновації, не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Враховуючи відзначене, питання пошуку можливих шляхів переходу до інноваційної моделі розвитку зберігає свою актуальність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну основу дослідження склали роботи провідних вітчизняних та закордонних вчених у сфері інноватики: В. Александрова, Ю. Бажала, В. Геєця, С. Ільєнкова, С. Ілляшенко, Н. Краснокутської, М. Стадник, Л. Федулової, І. Ансоффа, П. Друкера, Б. Санто, Й. Шумпетера.

Наприклад, М. Йохна та М. Стадник інноваційний тип розвитку розуміють як спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямований на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи [4, с. 65], С. Ілляшенко визначає інноваційний розвиток як «... процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту» [3, с. 23].

Разом з тим, незважаючи на накопичений досвід та теоретичні надбання науковців питання удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності в Україні й досі залишаються недостатньо висвітленими і потребують подальшого розроблення.

Постановка завдання. На підставі аналізу зарубіжного досвіду щодо інноваційної моделі розвитку визначити найбільш прийнятні шляхи формування такої моделі для економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними оприлюдненими агентством Bloomberg Україна входить до 50 найбільш інноваційних країн світу та посідає у цьому рейтингу 42 місце. При цьому відзначимо, що взагалі агентством Bloomberg було досліджено показники інноваційності понад 200 країн. Вище відзначене вказує на те що Україна все ще має досить потужний, принаймні для Європи, інноваційний потенціал, який не реалізовується в повній мірі. Більш того, більшість експертів

науковців, незважаючи на позитивні зрушення, які спостерігаються останніми роками у зазначеному напрямку, визначають стан інноваційної діяльності в Україні як кризовий.

Зазначимо, у 2012 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1758 підприємств, що склало 17,4% загальної кількості промислових підприємств по Україні проти 1679 підприємств (16,2%) у 2011р. (рис. 1).

Аналізуючи дані [11] відображені на рис. 1 цілком впевнено можна стверджувати, що в Україні доля інноваційно-активних підприємств складає досить незначний відсоток від загальної кількості. Так за результатами 2012 р. їх питома вага у загальній кількості підприємств становила 17,4%. З них частка підприємств, які впроваджували інновації, становила 11,5%, зменшившись за 10 років на 3,3%. І хоча у 2012 р. цей показник зріс до 13,6%, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової помітно скоротилася: з 6,8% у 2001 р. до 3,8% у 2010 р. і до 3,3% у 2012 р.

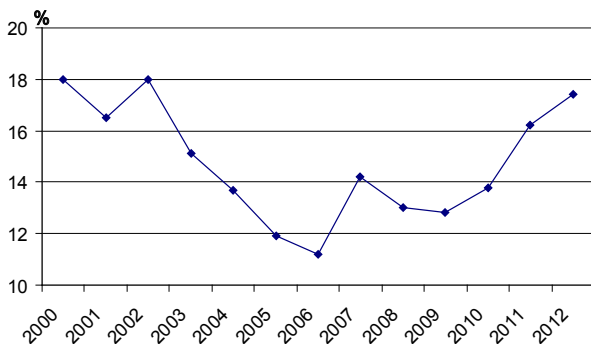


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств (у % до загальної кількості промислових підприємств в Україні)

Для порівняння відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, тобто більше ніж в 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить 3-4 рази [5]. Така ж спадна тенденція характеризувала процес освоєння нових видів продукції, хоча кількість впроваджених нових технологічних процесів дещо збільшилася.

Низькою також залишається питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, яка до того ж має негативну тенденцію до щорічного зменшення з 6,8% у 2001 р. до 3,3 % у 2012 р. (зменшення порівняно з 2001 р. складає 56%).

Вкрай низькою залишається питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП – якщо у 2001 р. цей показник складав 1,11%, то протягом 2007-2010 р. він коливався в межах 0,9-0,95%, а за підсумками наступних двох років – 0,79-0,80%.

Зниження ключових показників інноваційної активності вітчизняних підприємств є свідченням того, що їх продукція переважно є не інноваційною і, відповідно, неконкурентоспроможною. Згідно зі статистичними даними, в загальному обсязі реалізованої промислової продукції тільки 9,8% мають ознаки інноваційної, тоді як в Євросоюзі цей показник перевищує 75% [5].

Виділяють три типові моделі економічного розвитку країни: ресурсну, інноваційну та інтелектуально-

донорську [6, с. 126]. Стисло розглянемо зміст кожної з них.

Ресурсна модель характеризується відсутністю високотехнологічного виробництва та складається з трьох взаємозв'язаних компонентів: природні ресурси, виробництво та гроші.

Інноваційна модель розвитку економіки країни – це забезпечення структурних зрушень в економічному процесі країни та підвищення її загального технологічного рівня [9]. Втілення моделей інноваційного розвитку є одним з найбільш суттєвих факторів, що дозволяє виводити сучасну економіку на необхідний конкурентоспроможний рівень.

Інноваційна модель представляє собою безперервний цикл трансформації грошей на дослідження в знання, знань у майстерність працівників, останнього в інновації, перетворення інновацій у товар, трансформація товару в гроші.

Інтелектуально-донорська модель являє собою скорочений варіант попередньої моделі, однак з неї виключено стадію виробництва.

Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективною є друга модель економічного розвитку. Разом з тим в Україні сьогодні домінують перша і третя моделі: ресурсна без високотехнологічного виробництва та інтелектуально-донорська. На нашу думку, відзначене обумовлене перш за все, обмеженістю інвестиційних ресурсів, недостатньою державною підтримкою інноваційних процесів, недосконалістю законодавством у галузі інновацій тощо. Разом з тим варто відзначити, що згадані моделі у стратегічній перспективі матимуть руйнівний вплив на економіку України, що обумовлено виснаженістю ресурсів країни, відтоком факторів виробництва національної економіки за кордон, а також відтоком «мізків». Такий стан речей практично унеможливує забезпечення конкурентоспроможності на світовій арені не лише окремих вітчизняних підприємств, але і економіки країни в цілому.

З огляду на відзначене, вважаємо за необхідне розглянути більш детально моделі державної політики у сфері підтримки інновацій, які застосовуються країнами лідерами в галузі інновацій. Здійснені нами дослідження дозволили виокремити дві яскраво виражені моделі інноваційного розвитку: англо-американську та франко-японську. При цьому перша модель характеризується повною автономією та самостійністю підприємництва в інноваційній діяльності.

Прибічники визначеної моделі віддають перевагу непрямим методам стимулювання інноваційної діяльності, зокрема шляхом надання суб'єктам господарювання кредитів на пільгових умовах, здійснення державних замовлень на проведення науково-дослідних розробок, створення наукової інфраструктури в регіонах, безоплатна передача або надання на пільгових умовах у тимчасове користування державного майна та земельних ділянок для організації діяльності інноваційних підприємств, тощо. Визначене коло стимулів використовують у своїй практиці такі країни як Велика Британія, США, тощо.

Друга модель навпаки, характеризується значним впливом держави на розвиток інноваційного процесу, використанням методів прямого стимулювання інноваційного процесу шляхом надання інноваційно активним підприємствам прямих дотацій та субсидій, введення податкових пільг на інвестиції, що здійснюються в інноваційну сферу та законодавчих норм, які стимулюють науково-дослідну активність [1, с. 45].

У якості прикладу можна привести такі країни, як Франція, Фінляндія, Швеція, Німеччина, Японія тощо. Втім, варто відмітити, що жодна з визначених моделей ні однією країною не використовується у чистому вигляді. Уряди практично всіх розвинених країн використовують комплексний підхід до стимулювання інноваційних процесів в країні, застосовуючи при цьому як методи прямого, так і непрямого стимулювання [5]. Обрання тих чи інших методів стимулювання обумовлюється принципами реалізації національної інноваційної політики.

Так, зокрема, Уряди Південної Кореї та Японії вважають основними агентами економічного зростання великі промислові групи, тому здійснюють активну підтримку їх прагнення до диверсифікації своєї діяльності на основі наукомістких технологій. Дещо інший підхід використовується в Китаї, модель інноваційного розвитку якого орієнтована на використання ресурсної бази певного регіону. Підставою для надання фінансування є не вимога високотехнологічності бізнесу, а доведення підприємством здатності ефективно використовувати природні ресурси.

Характеризуючи досвід промислово розвинених країн світу, варто відмітити, що на сьогоднішній основним елементом державної політики є програми створення інноваційних центрів у вигляді технополісів та технопарків. У якості прикладу можна привести досвід Фінляндії, де діють так звані «науково-виробничі інкубатори», або «бізнес-інкубатори». Визначені інкубатори об'єднують університети, дослідні та виробничі центри, венчурні фірми.

У контексті вищевизначеного зауважимо, що основна форма інвестування бюджетних коштів у Фінляндії здійснюється шляхом надання безоплатних субсидій, грантів під дослідні проекти на конкурсній основі. Варто також акцентувати увагу і на тому, що тут, як і в більшості розвинених країн, відсутні будь-які пільги для тих, хто створює та запроваджує інноваційні розробки. У Швеції й Нідерландах велику роль відіграють національні академії наук та Інститути Вищих досліджень. Прикладні дослідження у Швеції й Нідерландах забезпечуються переважно за рахунок грантів і спільні проектів з великими транснаціональними корпораціями – Shell та Philips у Нідерландах, Volvo, Ericsson – у Швеції. Акцентуємо також увагу на тому, що в США основна маса досліджень в області фундаментальної науки та значна частина прикладних досліджень зосереджена в університетах, значна частина яких посідає перші місця у світових рейтингах [7].

Також варто зазначити, що більшість країн членів ЄС досить часто використовують такі форми стимулювання інноваційної діяльності як зниження державного мита для індивідуальних винахідників та дотації створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого ризику.

Відмітимо, що в Україні діє лише 24 бізнес-інкубатори і 10 інноваційних центрів при вищих навчальних закладах. Домінуючою формою організації інноваційних процесів є технопарки («Інститут зварювання ім. Є.О.Патона», «Інститут монокристалів», «Вуглемаш», «Київська політехніка» тощо). Технополіси в Україні взагалі відсутні [8].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючі здійснене дослідження, результати якого викладені вище, слід зазначити, що Україні безперечно необхідно створювати власну індивідуальну модель інноваційного розвитку. Наша держава має досить високий науково-технічний потенціал. Так, відповідно до рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) Всесвітнього економічного форуму Україна займає лідируючі позиції за такими показниками, як система освіти та кількість наукових співробітників.

Рівень освіченості українців перевищував середній індекс країн Східної Європи і СНД. Разом з тим Україна обіймає у рейтингу 140 місце з 148 за здатністю утримати високоосвічені кадри та молоді кваліфіковані спеціалісти. До того ж, на відміну від промислово розвинених країн в Україні спостерігається досить низька частка високотехнологічної продукції приблизно на рівні 0,05-0,1% [1]. Тоді як частка на світовому ринку країн-лідерів (США, Японія, Німеччина, Франція та ін.) становить майже 80%. Такий стан речей, на нашу думку, обумовлений низкою чинників, ключовою з яких є недостатнє фінансування фундаментальної та прикладної науки. Враховуючи відзначене, подальші дослідження автора будуть спрямовані на дослідження ключових проблем у сфері фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні та пошук можливих шляхів їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голляк Ю.Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю.Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7(61). – С. 43-55.
2. Гусев В. Система пріоритетів державної інноваційної політики: зб. наук. праць Української академії державного управління при Президенті України / за заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – Вип. 2. – С. 44-48.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.-Суми: Університетська книга, Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
4. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник / Йохна М.А., Стадник В.В. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с. (Альма-матер).
5. Ковач А.В. Світові тенденції інноваційного процесу на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kovach-av-svitovi-tendentsiyi-innovatsiynogo-protsesu-na-suchasnomu-etapi/>.
6. Козлова А.І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2012_725/18.pdf.
7. Мілевська Т.С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т.С. Мілевська // Бізнесінформ. – № 7. – 2012. – С. 44-47.
8. Особливості національної інноваційної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11144.
9. Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=854>.
10. Україна втратила вісім позицій у рейтингу країн за рівнем розвитку інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/07/06/304662>.
11. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.

УДК 339.136:330.123.7

Захарчук О.В.*доктор економічних наук,
завідувач відділу ринку матеріально-технічних ресурсів
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»***Вишневецька О.В.***кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу ринку матеріально-технічних ресурсів
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»***АНАЛІЗ РИНКУ ПАЛЬНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В УКРАЇНІ**

Стаття присвячена огляду ринку пально-мастильних матеріалів та трансформаціям, які відбулися на ньому в останні роки під впливом факторів макро- і мікросередовища. У дослідженні мова йде про основні тенденції розвитку ринку нафтопродуктів України та світовому ринку нафти. Особлива увага приділяється споживанню пально-мастильних матеріалів в аграрному секторі та пропозиціям щодо налагодження ефективного їх ринку.

Ключові слова: бензин, дизпаливо, споживання, енергоємність, ринок пально-мастильних матеріалів.

Захарчук О.В., Вишневецька О.В. АНАЛИЗ РЫНКА ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена обзору рынка горюче-смазочных материалов и трансформациям, которые произошли на нем в последние годы под влиянием факторов макро- и микросреды. В исследовании речь идет об основных тенденциях развития рынка Украины и мирового рынка нефти. Особое внимание уделяется потреблению ГСМ в аграрном секторе и предложениям по налаживанию их рынка.

Ключевые слова: бензин, дизтопливо, потребление, энергоёмкость, рынок горюче-смазочных материалов.

Zakharchuk O.V., Vishnevetska O.V. MARKET ANALYSIS OF FUEL AND LUBRICANTS IN UKRAINE

The article is devoted to review of market of combustive-lubricating materials and the transformations that took place there in the recent years under the influence of the factors of macro- and microenvironment. In the study we are talking about the main trends of development of Ukrainian market of petroleum products and international crude oil market. Special attention is paid to consumption of fuel and lubricants in the agricultural sector and proposals for establishing efficient market.

Key words: gasoline, diesel fuel, consumption, energy intensity, the market of combustive-lubricating materials.

Постановка проблеми. Високоінтенсивне ведення сільського господарства неможливе без залучення у виробництво пально-мастильних матеріалів. Їх планомірне і пропорційне постачання та економне використання в умовах постійного зростання технічного потенціалу та стрімкого подорожчання пального в наш час є проблемою, яка вимагає невідкладного вирішення. З точки зору вартості пально-мастильних матеріалів їх витрачання має бути економним, нормованим, дешевим, оскільки для аграрного сектора забезпечення паливом є фундаментом результативного функціонування, в першу чергу, рослинницької галузі, де використовується близько 80% пально-мастильних матеріалів від всіх використовуваних в сільському господарстві. Це допоможе знизити собівартість готової продукції та підвищити її конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дану проблему в своїх роботах розглядали багато відомих вчених-економістів, серед яких Є.А. Бузовський, В.А. Скрипниченко, М.П. Ковалко, П.А. Денисенко, В.В. Коврига, А.К. Шидловський. На основі проведених досліджень ними було сформовано засади енергетичної політики держави, напрямки енергозбереження та економії витрат пально-мастильних матеріалів, досліджені проблеми їх використання в аграрному секторі України. Глибоке і всебічне вивчення представлених в економічній літературі розробок цих та інших науковців, які працювали в даному напрямку, свідчить про те, що необхідність подальшої, ретельнішої розробки даного питання стає все актуальнішою як в теоретичному, так і в практичному плані.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження і аналіз стану ринку пально-мастиль-

них матеріалів України та формування пропозицій з покращення ситуації на ньому.

Виклад основного матеріалу. Ефективний розвиток сільського господарства залежить від сталого забезпечення енергетичними ресурсами, в першу чергу, моторним паливом. Підрахунки державної служби статистики показують, що протягом останніх 2010-2012 років загальне споживання паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві мало нестабільний характер. Щорічне споживання у сільському господарстві бензину становить 0,2 млн т, а дизельного пального – 1,3 млн т (табл. 1). У 2012 році спожито було 4,8% бензину моторного, 20,9% дизельного пального, 10,1% масла та мастила, 4,2% скрапленого газу від загального споживання в країні.

Таблиця 1

Споживання основних видів паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві України

№ з/п	Показник	Рік		
		2010	2011	2012
	Усього, млн т у.п.	3,1	3,3	3,1
1	Вугілля, млн т	0,1	0,1	0,1
2	Газ природний, млрд. м куб.	0,6	0,7	0,6
3	Бензин моторний, тис. т	231,6	224,5	203,6
4	Паливо дизельне, тис. т	1224,1	1349,8	1318,8
5	Мазути топкові важкі, тис. т	2,5	2,6	1,3
6	Гас, тис. т	0,3	0	0
7	Пропан і бутан скраплені, тис. т	11,3	16,8	18,0

8	Дрова для опалення, тис. м куб.	187,1	179,8	183,1
---	---------------------------------	-------	-------	-------

Джерело: Сформовано за даними джерел [1, с. 100; 2, с. 98; 3, с. 96]

У тваринництві найбільшого поширення набуло використання котельно-пального палива. Мазут, природний газ використовувалися при утриманні тварин, пастеризації молока, сушінні жому, виробництві трав'яного борошна, гранульованих кормосумішей.

Також значним попитом користується у тваринництві теплова енергія. Гаряча вода і пара широко використовуються при утриманні тварин, митті молокопроводів, танків для охолодження молока, обладнання, опаленні приміщень, виробництві заміника незбираного молока тощо. З часом кількісні показники цих операцій значно зменшилися, а деякі операції взагалі не виконувались. Електрична енергія широко використовується в стаціонарних технологічних процесах у тваринництві, хоча через зменшення обсягів поголів'я різко зменшилися обсяги виконуваних робіт з використання електроенергії. Враховуючи значні витрати енергетичних ресурсів та складний стан із їх забезпеченням виняткове значення для сільського господарства має проблема енергозбереження. У рослинництві теплова енергія використовувалася при опаленні зимових і весняних теплиць.

Серед підгалузей сільського господарства найбільше використовує пально-мастильні матеріали рослинництво. Теплова енергія у рослинництві використовувалася лише при опаленні зимових і весняних теплиць. Частка рослинництва у загальному використанні пально-мастильних матеріалів становить 85%. На тваринництво припадає близько 10% (табл. 2).

Сільськогосподарські підприємства скорочують використання бензину моторного як в цілому, так і на сільськогосподарські роботи. Це може бути пов'язано з тим, що в останні роки має місце тенденція залучення до виконання транспортних робіт сторонніх організацій, а також з практикою продажу врожаю на умовах франко-тік, франко-елеватор. У цьому випадку транспортні витрати оплачують самі покупці сільськогосподарської продукції [4].

Використання ж дизельного пального протягом досліджуваного періоду демонструє незначне, але зростання. Таке зростання можна пояснити тим, що на ґрунтообробних, посівних та збиральних роботах застосовується сільськогосподарська техніка, яка працює переважно на дизельному пальному. А так як валова продукція сільського господарства щороку збільшується, то, відповідно, зростають і обсяги спо-

живання аграрним сектором дизельного пального.

У структурі собівартості виробництва аграрної продукції останніх років у сільськогосподарських підприємствах витрати на нафтопродукти, електроенергію і паливо зменшилися від 15,5% за 2006 р. до 14,2% за 2010 р., що зумовлено значними змінами у структурі посівних площ на користь менш енергоємних культур, використанням частиною сільгосптоваровиробників спрощених технологій вирощування продукції та впровадженням деякими господарствами енергозберігаючих технологій. За 2012 рік витрати на паливно-енергетичні ресурси становили 13,9%.

Останнім часом особливе занепокоєння викликає ситуація на ринку нафтопродуктів України, яка характеризується стрімкою зміною цін на основні види пального та невизначеністю їх подальшого зростання. Це викликало дискусії ринкових експертів щодо причин підвищення цін на пальне та можливі підходи до подолання такого негативного явища.

Україна досить залежна від імпорту нафтопродуктів. Приблизно три чверті пального, яке використовується в Україні, є імпортними. Тому ціна залежить від коливання курсу вітчизняної гривні та від розміру експортних мит на нафтопродукти. Аналіз структури роздрібної ціни на початок 2013 року показав, що понад 90% від неї складала вартість нафтопродуктів на кордоні та сплачені податки і практично вона не залежала від підвищення власних витрат операторів ринку. При більш детальному вивченні ситуації було відмічено, що на цінові коливання на світовому ринку нафти незначні і суттєво вплинути на ціну пального не можуть (рис. 1).

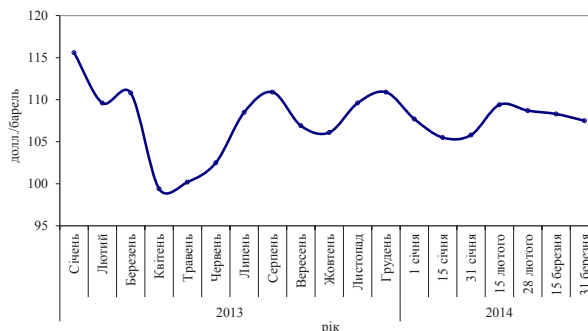


Рис. 1. Ціна нафти Brent у 2013-2014 рр., долл./барель

Джерело: побудовано за даними [5]

Водночас фактором, який найбільш вплинув на зростання цін на нафтопродукти стало здешевлення гривні по відношенню до долара США. За період 1 січня-1 квітня 2014 року відбулося зниження офіцій-

Таблиця 2

Споживання бензину та дизпалива у сільському господарстві України, тис. т

	2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік (попередній)*		2014 рік (прогноз)*	
	Бензин моторний	ДП	Бензин моторний	ДП	Бензин моторний	ДП	Бензин моторний	ДП	Бензин моторний	ДП
Використано всього	206,0	1196,7	202,4	1315,3	183,4	1291,7	186,2	1340,3	188,7	1357,7
у тому числі: на сільськогосподарські роботи	89,4	1071,6	86,5	1175,5	78,4	1162,0	79,5	1197,9	80,6	1213,4
рослинництво	76,4	948,9	75,5	1057,2	66,2	1033,1	67,2	1012,2	68,1	1025,3
тваринництво	7,1	55,1	7,2	61,3	11,1	103,2	7,6	113,8	7,7	115,3

Джерело: складено авторами за даними статистичної форми 4-МТП

* Власні розрахунки авторів

ного курсу української гривні по відношенню до долара США від 7,99 грн. до 10,99 грн. за 1 дол. США (37,5%). При цьому оптові і роздрібні ціни на бензин та дизпаливо зросли ще більше – на 40 та 48% відповідно (Рис. 2, 3).

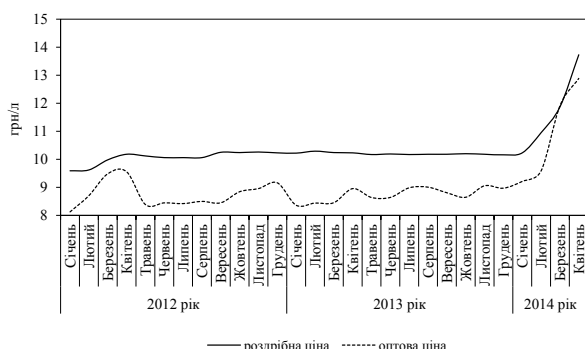


Рис. 2. Динаміка оптової і роздрібної ціни на бензин марки А-80 в Україні, грн./л

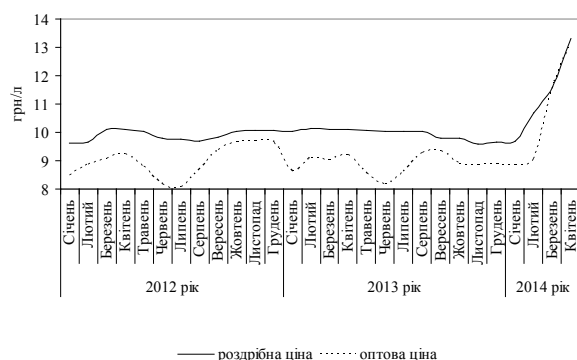


Рис. 3. Динаміка оптової і роздрібної ціни на дизпаливо в Україні, грн./л

Джерело: побудовано за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України та за даними джерела [6]

Крім того, тенденція до прогресуючого росту цін на основні види пального в Україні спостерігається щороку навесні, перед початком весняно-польових робіт. Наприкінці року роздрібні ціни на пальне, яке використовується в аграрному секторі (бензин А-80 та дизельне пальне) зменшуються або залишаються на тому ж рівні. В умовах низької платоспроможності підприємств АПК це може негативно вплинути на ритмічність виробничих процесів. При цьому така тенденція не завжди співпадає зі змінами ціни нафти в світі. У 2014 році з настанням неспокійної політичної обстановки та наближенням початку весняно-польових робіт (15.02–31.03.2014 року) відбулося суттєве зростання вартості пального на 1,50 (А-80) та 1,60 (ДП) грн за літр. Середні роздрібні ціни на бензин марки А-80 збільшилися на 16,8%, дизельне паливо – на 19,8%. З рисунка видно, що в березні-квітні поточного року роздрібні ціни на пальне дещо нижчі оптових. Це пов'язано з тим, що пальне, придбане за підвищеними оптовими цінами, ще не поступило в роздрібний продаж.

Очевидно, щорічне весняне піднесення цін на пальне не пов'язане з коливаннями цін на світових ринках. В останні три місяці світові ціни на нафту, як уже відмічено, практично не зростали. Проте оптові та роздрібні ціни на пальне в Україні демонструють стабільно зростаючу динаміку.

Основними постачальниками палива на український ринок є Білорусь, Росія та Литва (Рис. 4).

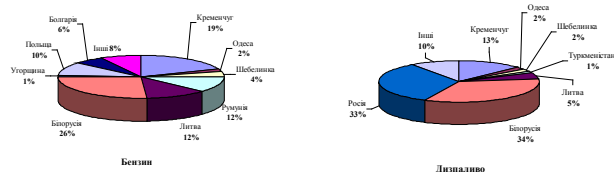


Рис. 4. Структура поставки пального на ринок України у 2013 році

Їх частка у постачанні дизельного пального на український ринок складає 72%, а бензинів – 38%. Україна на власних потужностях виробляє 25% бензину та 17% дизельного палива.

З наведених даних можна зробити висновок, що об'єктивних підстав до підвищення ціни на пальне в Україні немає, оскільки суттєвого зростання світових цін на нафту не спостерігається, ставка експортного мита основних постачальників нафти і нафтопродуктів знизилася, курс гривні по відношенню до долара США зростає повільніше, ніж оптові ціни на нафтопродукти, витрати на логістику практично ніякого впливу на загальний рівень цін не мають, оскільки знаходяться в межах 2-2,5% від загальних витрат (Рис. 5).

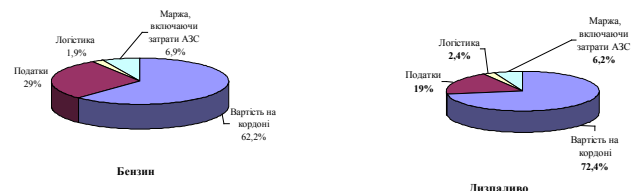


Рис. 5. Структура роздрібних цін на бензин та дизпаливо на початок 2013 року

Джерело: побудовано за даними [7]

Отже, основною причиною зростання ціни на пальне є бажання українських трейдерів скористатися політичною нестабільністю в країні і отримати надприбутки від продажу нафтопродуктів.

Висновки з проведеного дослідження і пропозиції. Ситуація з постачанням пально-мастильних матеріалів у сільське господарство викликає занепокоєння і, очевидно, без втручання держави не обійтись. Державна політика повинна спрямовуватися на стабілізацію цін для сільськогосподарських виробників як адміністративними, так і економічними важелями. Ефективне функціонування ринку пального в АПК залежить від:

- забезпечення однакових економічних умов у взаємовідносинах споживачів пально-мастильних матеріалів із структурами їх виробництва та постачання;
- проведення жорсткої державної політики по відношенню до сезонного коливання цін на паливо шляхом підтримки державою сільськогосподарських товаровиробників, особливо у періоди весняно-польових робіт та збору урожаю;
- прийняття нормативно-правових актів які формують нормативну базу для постачання пального і мастильних матеріалів сільськогосподарським товаровиробникам на пільгових умовах;
- зменшення експортних мит з метою зниження цін в Україні на імпортоване пальне.

Необхідність підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах стрімкого подорожчання пально-мастильних матеріалів заострює питання енергоефективності сільськогосподарської

продукції. Низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, недостатня їх технічна забезпеченість, нееквівалентне підвищення цін на паливно-мастильні матеріали призводять до негативних процесів в аграрному виробництві. Тому проблема гарантованого забезпечення потреби сільськогосподарських виробників енергоресурсами залишається досить гострою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держстат України, 2011. – 560 с. (с. 100)
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держстат України, 2012. – 559 с. (с. 98)
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держстат України, 2013. – 552 с. (с. 96)
4. Бондарчук Н.В. Обсяги і структура використання паливного і мастильних матеріалів у землеробстві України / Н.В. Бондарчук. – Наукові праці. Економічні науки. т. 30, № 17. – 2004. – С. 120-122.
5. Brent котировки, стоимость, цена, новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finam.ru/analysis/profile04C11/>.
6. Стоимость топлива на заправках Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vseazs.com/#>.
7. Структура розничної ціни нафтопродуктів в Україні по состоянию на 28-12-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nefterynok.info/hit_marzheviy.phtml.

УДК 338.43-047.37:330.31/33

Клокар О.О.

доктор економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Білоцерківського національного аграрного університету

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Визначено та обґрунтовано основні теоретичні та практичні аспекти дослідження ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки. Акцентовано увагу на комплексному методологічному підході щодо вивчення вищевказаної проблеми. Це створить умови для об'єктивної оцінки сучасного стану вивчення та розробленості досліджуваної проблеми й сприятиме виділенню найбільш вагомих її компонентів, які потребують поліпшення.

Ключові слова: ресурсний потенціал, відтворення, аграрний сектор економіки, працівник, методологія дослідження.

Клокар О.О. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО ВОССОЗДАНИЯ

Определены и обоснованы основные теоретические и практические аспекты исследования ресурсного потенциала аграрного сектора экономики. Акцентируется внимание на комплексном методологическом подходе относительно изучения вышеуказанной проблемы. Это создаст условия для объективной оценки современного состояния изучения и разработанности исследуемой проблемы и будет способствовать выделению наиболее весомых ее компонентов, которые нуждаются в улучшении.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, воссоздание, аграрный сектор экономики, работник, методология исследования.

Klokar O.O. RESOURCE POTENTIAL OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF RESEARCH OF HIM EFFECTIVE RECREATION

Certainly and grounded the basic theoretical and practical aspects of research of resource potential of agrarian sector of economy. Attention is accented on complex methodological approach in relation to the study of foregoing problem. It will create terms for the objective estimation of the modern state of study and developed of the probed problem and will be instrumental in the selection of its most ponderable components which need improvement.

Key words: resource potential, recreation, agrarian sector of economy, worker, research methodology.

Постановка проблеми. Формування соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні, здійснення ефективних реформ у даному напрямку та покращення життєвого рівня населення можливо лише за умови ефективного відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки. Проте відсутність дієвих заходів щодо поліпшення механізму відповідного відтворення (відсутність комплексних державних програм розвитку сільських територій) істотно гальмує даний процес. Як наслідок, погіршується рентабельність сільськогосподарських підприємств, добробут їх працівників та ефективність функціонування галузі в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки є формування єдиних методологічних підходів щодо аналізу та поліпшення механізму ефективного відтворення ресурсного потенціалу в агросфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми відтворення ресурсного потенціалу

в сільському господарстві займалися такі науковці: О. Бондаренко, Б. Пасхавер, О. Шубравська, Л. Молдаван, О. Виханський, В. Трегобчук, В. Дієсперов, П. Руснак, В. Жабка, М. Рудий, А. Чалий, Ф. Бутинець, Т. Мальцев, І. Новаківська, М. Кулешов, М. Сирій, Г. Ольховський тощо [1-8, 13-14]. Вчені обґрунтували основні умови відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки. Проте питання формування єдиних методологічних підходів щодо вивчення даної економічної категорії розкрито ними недостатньо.

Постановка завдання. Зважаючи на актуальність вищезазначеного питання, головною метою даного дослідження є вивчення теоретичних і практичних аспектів вивчення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки та його ефективного відтворення. Для реалізації даної мети нами сформовані такі основні завдання:

– визначити основні методологічні підходи дослідження теоретичних і практичних аспектів ре-

сурсного потенціалу аграрного сектора економіки та ефективності його відтворення;

– проаналізувати вищевказані підходи та запропонувати заходи щодо їх ефективного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті аналізу нами встановлено, що методологічні підходи дослідження теоретичних і практичних аспектів ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки та ефективності його відтворення включають у себе такі основні структурні блоки, які складають певні етапи дослідження щодо: вивчення понятійного апарату і напрямів еволюції теорії відтворення факторів виробництва, основних складових економічного механізму суспільного відтворення аграрних ресурсів, експерименту (апробація та можливі зміни напрямків і заходів відтворення ресурсів, впровадження результатів дослідження) (рисунк). Тобто нами запропонований комплексний методологічний підхід щодо вивчення механізму ефективного відтворення ресурсного потенціалу агросфери, що сприятиме виявленню найбільш вагомих його складових і розробці дієвих заходів їх поліпшення.

Існують різні підходи вчених щодо трактування економічної категорії «відтворення факторів виробництва» в ринковій економіці. Більшість з них подібні і відрізняються між собою тільки частково деякими окремими складовими. Так, науковці, що вивчали і вивчають вищевказану проблему, визначають відтворення факторів виробництва як сукупність заходів щодо поновлення особистих (трудова ресурси) і речових (земельні, матеріальні, нематеріальні ресурси тощо) елементів процесу виробництва з метою їх ефективного використання [6, с. 152].

Зважаючи на вищевказаний підхід, нами визначені напрямки еволюції теорії відтворення факторів

виробництва. Так, більшість теорій щодо їх відтворення базуються на поліпшенні двох основних складових, а саме:

- первинної, або основної (праця та земля);
- вторинної (капітал, що відображає результат впливу праці на природні ресурси та підприємництво).

Крім цього, доцільно зазначити, що теорії відтворення *первинної* (трудова і земельні ресурси) та *вторинної* (ресурси у формі капіталу та підприємницької діяльності) складової виробничих факторів базуються на забезпеченні умов для розвитку науково-технічного прогресу, своєчасному наданні інформації про діяльність підприємства і забезпечення його стабільного економічного та екологічного стану. Так, найбільш вагомими щодо відтворення факторів виробництва були розробки представників (К. Маркс, Ф. Енгельс, У. Петі, А. Маршалл, А. Сміт, Д. Рікардо тощо) марксистської та маржиналістської економічних теорій. Вчені трактували передусім виробничі фактори як важливі елементи, або об'єкти, які можуть вирішально вплинути на ефективність функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта. Також даний підхід передбачає оцінку впливу відносин власності на ефективність відтворення факторів виробництва [9, с. 135; 10, с. 234; 12, с. 26]. Тобто всі вищевказані підходи науковців спрямовані на одночасне відтворення всіх ключових виробничих чинників завдяки диференційованим заходам.

Виявлено шляхом теоретичного аналізу, що економічний механізм суспільного відтворення аграрних ресурсів – це система пов'язаних між собою форм і методів соціально-економічного впливу на сільсько-господарських товаровиробників з метою активізації виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності та насичення ринку конкурентоздатною аграрною продукцією [1, с. 5].

Отже, враховуючи вищевказану позицію нами сформовано основні складові економічного механізму суспільного відтворення аграрних ресурсів, а саме: *організаційна* (виробництво, відносини власності, система управління на всіх рівнях господарської діяльності та ін.), *економічна* (планування фінансово-господарської діяльності, економічне стимулювання підприємств, сприятливі умови для їх інвестування та кредитування тощо). Вони взаємопов'язані між собою на кінцевому етапі по відношенню до двох з них – аналізу та контролі за використанням аграрних ресурсів на всіх рівнях (забезпечення умов для надання необхідної інформації власнику щодо провідних показників діяльності підприємства з метою їх оптимізації).

Вважаємо, що даний підхід створить умови для комплексного вивчення економічного механізму суспільного відтворення аграрних ресурсів, сприятиме впровадженню дієвих заходів щодо його вдосконалення.



Рис. Основні етапи дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та ефективного відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки*

*Розроблено автором

Сучасна методологія дослідження з відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки, на думку окремих науковців, повинна, передусім, базуватися на вивченні різних важелів поновлення ресурсного потенціалу в сільському господарстві. З цією метою вчені пропонують визначити та проаналізувати провідні чинники, що впливають на його відтворення (табл. 1). Більшість науковців і практиків визначають такі ключові фактори щодо відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки, як:

- політичні (політичний та соціально-економічний стан у країні);
- соціально-економічні (нормативно-правова база, комплексні програми розвитку сільських територій, стан розвитку аграрного сектора економіки та ринку праці, рентабельність сільськогосподарських підприємств; рівень матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників тощо);
- ефективність та якість використання сільськогосподарських земель;
- природно-кліматичні (родючість ґрунтів, температурні умови, водна та вітрова ерозія, стихійні лиха та ін.);
- сезонність виробництва (весняно-осінні польові роботи тощо).

Таблиця 1

Провідні фактори впливу на відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки на макро- та мікрорівнях [3, с. 9-10]

Фактори	Макро рівень	Мікро рівень
Політичний та соціально-економічний стан у країні	+	-
Нормативно-правова база	+	-
Комплексна програма розвитку сільських територій	+	-
Інвестиційний клімат	+	+
Стан розвитку аграрного сектора економіки та стан ринку праці	+	-
Рентабельність сільськогосподарських підприємств	-	+
Рівень матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників	+	+
Науково-технічний прогрес	+	+
Знос матеріально-технічної бази підприємств	-	+
Технології виробництва	-	+
Ефективність та якість використання земель сільськогосподарського призначення	-	+
Природно-кліматичні умови та сезонність виробництва	+	+

Отже, всі вищевказані чинники мають вирішальний вплив на відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки. Також відтворення трудових ресурсів повинно базуватися на дослідженні мотивації аграрної праці, оскільки саме її високий рівень досягається завдяки окремим заходам щодо відтворення ресурсного потенціалу в сільському господарстві.

Крім цього, для проведення комплексного аналізу мотивації аграрної праці, на нашу думку, необхідно виділити і вивчити кожну мотиваційну складову. Також доцільно сумарно оцінити психологічні та соціологічні потреби, силу окремих мотиваційних

чинників і трудову мотивацію в цілому. Проте всі вищевказані заходи слід здійснювати, враховуючи особисті та професійні якості кожного аграрія.

На наш погляд, доцільно проаналізувати окремі показники (динаміку та структуру посівних площ тощо), що характеризують вплив більшості з вищевказаних факторів на відтворення земель сільськогосподарського призначення. Одним з найбільш вагомим є рівень освоєння сільськогосподарських угідь. Даний показник чітко відображає інтенсивність використання земель сільськогосподарського призначення. Також його можна порівняти з відповідним показником по інших країнах світу. Разом з тим необхідно, на наш погляд, розрахувати й рівень розораності сільськогосподарських угідь і здійснити аналогічне порівняння [13, с. 55].

Вважаємо, що вищевказаний показник сприятиме виявленню найбільш зношених і виснажених земель сільськогосподарського призначення, які потребують розробки та впровадження ефективних заходів щодо їх відтворення.

Одним з провідних показників, що характеризує родючість ґрунту, є вміст гумусу. Тому доцільним є аналіз якості державного моніторингу щодо диференціації та змін родючості ґрунтів. Так, передусім це стосується балансу гумусу в них, оцінки втрат родючості, що повинні здійснюватися експертами та можуть суттєво відрізнятися між собою. Вміст гумусу в ґрунті згідно з методикою Інституту ґрунтознавства та агрохімії Української академії аграрних наук можна обчислити для окремих умов будь-якої діяльності сільськогосподарського підприємства таким чином [14, с. 11]:

$$B_{\Sigma} = \frac{P_1 + P_2}{L} - \frac{P}{L},$$

де B_{Σ} – середньорічний баланс гумусу у ґрунті на 1 га за ротацію сівозміни, т/га;

P_1 – сума новоутвореного гумусу у ґрунті за ротацію сівозміни за рахунок рослинних решток, т/га;

P_2 – кількість новоутвореного гумусу у ґрунті за ротацію сівозміни за рахунок органічних добрив, т/га;

P – загальна кількість гумусу, який мінералізується за ротацію сівозміни, т/га;

L – тривалість ротації, років.

З метою розрахунку кількості новоутвореного гумусу з рослинних решток (P_1) та органічних добрив (P_2) існують науково обґрунтовані коефіцієнти гуміфікації рослинних решток і гною у ґрунті. Оскільки кількість рослинних решток не має прямої залежності від рівня урожаю, то для її розрахунку можна скористатися рівняннями регресії, які визначені за економетричними даними.

На думку Г. Чесняка, внесення 1 т гною вологістю 77% веде до утворення 0,058 т гумусу. Як наслідок, загальний обсяг втрати гумусу в ґрунті протягом періоду ротації сівозміни можна визначити розмірами його мінералізації. Вчений визначив, що на чорноземах найбільше гумусу мінералізується при вирощуванні картоплі (1,61 т/га), коренеплодів (1,60), цукрових буряків (1,59), соняшнику (1,39), найменше – при вирощуванні багаторічних трав (0,60 т/га), однорічних трав (1,1), гречки, вико-вівсяної суміші (1,10 т/га) [14, с. 12]. Тому, на наш погляд, відтворення земельних ресурсів в аграрному секторі економіки повинно починатися, насамперед, з оптимального формування сівозмін. Це передбачає врахування при їх складанні не лише економічних, але й природно-кліматичних складових.

Крім цього, на нашу думку, відтворення сільськогосподарських угідь повинно базуватися на методи

розрахунку норм добрив за нормативами витрат на одиницю врожаю. Він застосовується з метою визначення потреби в добривах для окремих культур, сівозмін, підприємств, районів, областей, країни в цілому. Для здійснення відповідних розрахунків слід використовувати такі показники: планова врожайність культур, нормативні витрати добрив для одержання 1 ц урожаю, поправочні коефіцієнти на вміст поживних речовин у ґрунті, коефіцієнти використання елементів живлення з органічних і мінеральних добрив [15, с. 24].

Вважаємо, що відтворення родючості ґрунту, збереження та підвищення вмісту гумусу істотно залежать від способів обробітку сільськогосподарських угідь. Тому, підтримуючи думку Т. Мальцева, слід проаналізувати, передусім, можливість заміни глибокої оранки (крім певних культур) на безвідвальний обробіток ґрунту, або ґрунтозахисний та ресурсозберігаючий. Також з метою визначення вартості втрат від зниження родючості ґрунтів вчений запропонував використовувати компенсаційний підхід (оцінювати вартість добрив і заходів, необхідних для компенсації втрат основних елементів, які визначають родючість ґрунтів [8, с. 40].

Отже, враховуючи всі вищенаведені підходи щодо відтворення земель сільськогосподарського призначення, на нашу думку, дослідження цієї проблеми повинно бути акцентовано на таких аспектах: економічних (наявність умов, стимулів, спонук, санкцій тощо); екологічних (врахування природно-кліматичні умов та ін.); організаційно-правових (визначення ефективних підходів до формування законодавчої бази, в тому числі щодо ринку землі, для здійснення господарської діяльності, зокрема обробітку ґрунту тощо); інформаційних (наявність оперативної інформації щодо діяльності підприємства і зміни нормативної документації, що регламентує його діяльність та ін.).

Вважаємо, що крім земельних і трудових ресурсів на розвиток всіх суспільно-економічних формацій істотно впливає такий виробничий фактор, як «капітал». Окремі науковці трактують його як сукупність засобів праці, що використовуються в виробництві товарів та послуг. Так, Д. Рікардо та А. Сміт порівнювали «капітал» з засобами виробництва та накопиченими матеріальними та трудовими ресурсами. К. Маркс – як самостійно зростаючу вартість у процесі суспільних відносин. Проте всі вищевказані вчені досліджували проблему вкладення грошових, матеріальних та інших ресурсів у збільшення капіталу, як провідного фактора розширеного відтворення виробництва [2, с. 10; 4, с. 16].

На нашу думку, оскільки «капітал» як економічна категорія є здатністю окремих ресурсів забезпечувати отримання їх власником прибутку, то слід, крім двох вищенаведених його складових (трудових і земельних ресурсів) визначити умови відтворення й третьою – *матеріально-технічної*. Тому, насамперед, доцільно визначити основні показники щодо аналізу матеріально-ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки (табл. 2). Усі наведені в таблиці показники оцінки матеріально-технічної бази в аграрному секторі економіки поділяються на дві групи: абсолютні (вартість основних засобів; кількість: порушених, відпрацьованих і рекультивованих земель, введених у дію потужностей та об'єктів забудовниками всіх форм власності; обсяг споживання електроенергії на виробничі потреби тощо), відносні (коефіцієнт: зносу основних засобів (на початок та на кінець року); придатності, оновлення, вибуття основних за-

собів; електроозброєності праці; енергозабезпеченості; використання машинно-тракторного парку та ін.). Перші показники характеризують кількісні зміни явищ і процесів, тоді як другі – якісні.

Таблиця 2

Основні показники оцінки матеріально-технічної бази в аграрному секторі економіки*

Аналітичні показники
Абсолютні
Вартість основних засобів
Кількість порушених, відпрацьованих і рекультивованих земель
Кількість введених у дію потужностей і об'єктів забудовниками всіх форм власності
Обсяг споживання електроенергії на виробничі потреби
Електроозброєність праці
Наявність енергетичних потужностей
Забезпеченість енергетичними потужностями
Кількість сільськогосподарської техніки та обладнання
Обсяг виробництва тракторів і сільськогосподарських машин
Обсяг виробництва продукції хімічної промисловості та машинобудування
Обсяг виробництва мінеральних добрив, хімічних засобів захисту рослин та комбікормів
Обсяг капіталовкладень
Обсяг інвестицій в основний капітал
Обсяг прямих іноземних інвестицій
Розмір прибутку (збитку)
Відносні
Коефіцієнт зносу основних засобів (на початок та на кінець року)
Коефіцієнт придатності основних засобів
Коефіцієнт оновлення основних засобів
Коефіцієнт вибуття основних засобів
Коефіцієнт електроозброєності праці
Коефіцієнт енергозабезпеченості
Коефіцієнт використання машинно-тракторного парку
Коефіцієнт використання вантажопідйомності
Коефіцієнт використання наявного обладнання
Рівень рентабельності

*Складено автором за даними Ф. Бутинця [7, с. 467-468, с. 473-474].

На наш погляд, розрахунок всіх вищезазначених показників надасть об'єктивну оцінку якості відтворення матеріально-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств і сприятиме формуванню ефективних заходів щодо його поновлення.

Вважаємо, що за допомогою більшості з вищевказаних показників доцільно проаналізувати проблему ефективного використання виробничих потужностей в аграрному секторі економіки (насамперед – техніки), оскільки ускладнилося роз'єднання елементів продуктивних сил. Майже типовою є ситуація, за якої власниками землі є пайовики, а майна – інші особи. Також характерним є використання власниками земельних паїв переважно найманої робочої сили (відсутність у них бажання працювати самим у зв'язку з складною історично сформованою колективістською ментальністю). Тому, зважаючи на вищевказані чинники, собівартість сільськогосподарської продукції істотно підвищується, оскільки використання передусім орендованої техніки є дорогим (підприємство не завжди має можливість вільно нею розпоряджатися) [5, с. 537].

На нашу думку, проблему матеріально-технічного забезпечення аграріїв доцільно проаналізувати й щодо пріоритетів вкладення державних і приватних ресурсів у сільськогосподарське машинобудування. Це стосується оцінки виробничих потужностей, умов виробництва окремих підприємств, якості їх продукції порівняно з іноземною. Також слід проаналізувати стан і перспективи розвитку місцевих сервісних аграрних підприємств, за умови імпорту сільськогосподарської техніки та обладнання. Тобто доцільно оцінити наслідки від втрати декількох позицій аграрного ринку. Її результати дадуть можливість зорієнтуватися суб'єктам даного ринку на вітчизняних або іноземних сільськогосподарських машинобудівників.

Вважаємо, що вказана вище проблема є багатоаспектною, де одним із ключових її елементів повинен бути аналіз обсягів вітчизняних і зарубіжних інвестицій та капіталовкладень у розвиток аграрних підприємств щодо виробництва переважно кінцевої продукції, а не лише сировини. Провідним тут повинно стати вивчення кон'юнктури (паритету цін порівняно з іншими галузями) внутрішніх і зовнішніх ринків збуту продукції окремих інвестиційно привабливих сільськогосподарських підприємств.

Останньою, але, на нашу думку, не менш важливою складовою щодо відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки є підприємництво. Так, передусім, необхідно теоретично і практично проаналізувати поняттєвий апарат та основні складові дослідження даної економічної категорії (табл. 3).

Таблиця 3

Основні складові дослідження підприємництва в аграрному секторі економіки [11, с. 369-372]

Складові	Аналіз	
	Теоретичний	Практичний
Суть підприємництва та умови його існування	+	-
Управління економічними ризиками в підприємстві	+	-
Роль та місце підприємництва в трансформації ринкової економіки	+	+
Організаційно-правові форми підприємницької діяльності	+	+
Система державної підтримки малого і середнього бізнесу	+	+

З вищенаведеної таблиці слідує, що підприємництво є комплексною проблемою, яка потребує вивчення не лише основних умов його здійснення, але й врахування відповідної специфіки в сільському господарстві. Це насамперед пов'язано з:

- визначенням єдиного поняттєвого апарату з даної проблеми (ретроспективний аналіз вітчизняного та зарубіжного науково-практичного досвіду щодо становлення та розвитку підприємництва);
- характеристикою кола ризиків для сільськогосподарських підприємств на макро- та мікрорівні;
- визначенням групи показників щодо оцінки ролі та місця аграрного підприємництва в формуванні багатуокладної і розвинутої ринкової економіки (до таких показників належать: обсяг податкових надходжень від підприємств до державного та місцевих бюджетів; рівень зайнятості населення підприємством; розмір заробітної плати найманих підприємцями працівників тощо);

характеристикою організаційно-правових форм підприємницької діяльності та їх ефективності в аграрній сфері (визначення форм господарювання підприємців і найбільш вживаних з них для фізичних та юридичних осіб);

оцінкою ефективності функціонування системи державної підтримки малого, середнього аграрного бізнесу та формування єдиних засад щодо її розвитку (характеристика комплексних програм розвитку сільського господарства).

Враховуючи всі вищенаведені складові дослідження підприємництва в аграрному секторі економіки, на наш погляд, даний вид діяльності відіграє ключову роль у відтворенні ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств і потребує детального вивчення в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у результаті аналізу теоретичних і практичних аспектів дослідження ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки та ефективності його відтворення нами встановлено, що вони включають в себе окремі структурні блоки, які складають певні етапи дослідження щодо: вивчення поняттєвого апарату і напрямків еволюції теорії відтворення факторів виробництва, основних складових економічного механізму суспільного відтворення аграрних ресурсів, експерименту. Провідними складовими аналізу за вищевказаними блоками є: первинна, або основна (праця та земля); вторинної (капітал, що відображає результат впливу праці на природні ресурси та підприємництво).

На нашу думку, дослідження саме вищевказаних складових забезпечить виділення та поліпшення ключових елементів впливу на формування ефективного механізму відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бондаренко О. А. Організаційно-економічний механізм відтворення основних засобів в АПК : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.А. Бондаренко. – Дніпропетровськ, 2002. – 20 с.
- Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку : монографія [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.] ; за ред. Б.Й. Пасхавера; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 432 с.
- Виханский О.С. Стратегическое управление : учеб. / Виханский О.С. [2-е изд., перераб. и допол.]. – М. : Гардарики, 2000. – 296 с.
- Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) [відповід. ред. акад. УААН, В.М. Трегубчук]. – К. : ІЕ НАН України, 2003. – 259 с.
- Дієсперов В.С. Організаційні умови раціонального використання техніки / В.С. Дієсперов // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 536-543.
- Економіка сільського господарства / [Руснак П.П., Жабка В.В., Рудий М.М., Чалий А.А.]; за ред. П.П. Руснака. – К. : Урожай, 1998. – 320 с.
- Економічний аналіз : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл. спец. 7.050106 «Облік і аудит»; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
- Мальцев Т.С. Система безотвального земледелия / Мальцев Т.С. – М. : Агропромиздат, 1988. – 136 с.
- Маркс К. Сочинения: В 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 700 с.
- Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. / Маршалл А. – М. : Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
- Мочерний С.В. Економічна теорія для менеджерів : навч. посіб. / Мочерний С.В., Фомішина В.М., Тищенко О.І. – Херсон : Олді-Плюс, 2006. – 625 с.

12. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії : підруч.: У 2 кн. Кн. 1: Суспільне виробництво. Ринкова економіка / Ніколенко Ю.В., Лемківський А.В., Євтушевський В.А.; за ред. Ніколенка Ю.В. [2-ге вид., перероб. і допов.] – К. : Либідь, 1998. – 272 с.
13. Новаківська І.О. Оренда землі і питання соціального захисту селян / І.О. Новаківська // Землепорядкування. – 2002. – № 1. – С. 53-57.
14. Проектування системи застосування добрив : метод. вказівки до виконання курсового проекту для студентів агрономічних спеціальностей [Кулешов М.М., Сирий М.М., Ольховський Г.Ф. та ін.]. – Харків, 2002. – 70 с.
15. Чесняк Г.Я. Расчет баланса гумуса и норм органических удобрений для обеспечения его бездефицитного содержания в черноземных почвах Левобережной части УССР : методические рекомендации / Г.Я. Чесняк, М.М. Зинченко и др. – Харьков, 1987. – 32 с.

УДК: 332.1 : 330.322 (045)

Ковальчук С.П.
аспірант

*Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Стаття присвячена дослідженню сучасних інструментів, механізмів, що можуть використовуватися на регіональному рівні для залучення інвестицій. Охарактеризовано недоліки та проблеми даних механізмів. Запропоновано можливі шляхи для їх удосконалення.

Ключові слова: інвестиції, регулювання, регіональні програми, фінансування, інформаційний ресурс, транскордонне співробітництво.

Ковальчук С.П. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Статья посвящена исследованию современных инструментов, механизмов, которые могут использоваться на региональном уровне для привлечения инвестиций. Охарактеризованы недостатки и проблемы данных механизмов. Предложены возможные пути их совершенствования.

Ключевые слова: инвестиции, регулирование, региональные программы, финансирование, информационный ресурс, трансграничное сотрудничество.

Kovalchuk S.P. ORGANIZATION AND ECONOMIC MECHANISMS OF BRINGING IN OF INVESTMENT AT THE REGIONAL LEVEL

The article is sanctified to research of modern instruments, mechanisms, which can be used at regional level for bringing in of investments. Defects and problems of these mechanisms are characterized. Possible ways for their improvement are offered.

Key words: investments, adjusting, regional programs, financing, informative resource, cross-border cooperation.

Постановка проблеми. Критерій наближеності до системи, в якості якої розуміється економіка регіону, дозволяє дійти до висновку про важливу роль регіонального регуляторного механізму в інвестиційній діяльності регіону.

В умовах єдиної цілісної держави регіональне регулювання інвестиційної діяльності є необхідним у зв'язку із можливістю диференціації економічних та інших ключових характеристик регіонів, які є визначальними для інвестиційних процесів. В сучасній Україні така диференціація яскраво виражена (табл. 1).

Необхідність регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні в Україні обумовлена дією трьох факторів:

- диференціація в рівні розвитку та різна спеціалізація (пріоритетна галузева спрямованість) регіонів;
- різні обсяги залучення інвестицій, що обумовлені різними рівнями інвестиційної привабливості регіонів;
- значна диференціація характеристик, галузей, напрямків, що формують інвестиційну привабливість регіонів.

Враховуючи це, варто відзначити необхідність залучення важелів регіонального рівня для активізації процесів інвестиційного характеру в регіонах. Механізми в регіонах кардинально не відрізняються, проте сама їх наповненість визначається особливостями та характеристиками регіонів, що є важливим для залучення інвесторів.

Таблиця 1

Економічні показники розвитку окремих регіонів України у 2011 р.*

Регіони	Львівська область	Донецька область	Харківська область	Волинська область	Одеська область	Вінницька область
Показники						
Валовий регіональний продукт (млн. грн.)	52103	161021	76866	17637	61499	29099
Капітальні інвестиції (млн. грн.)	12114	26802	13035	2577	9347	5081
Обсяг реалізованої промислової продукції (млн. грн.)	32392,2	267491,6	63610,5	10492,7	27332,7	21004,3
Продукція сільського господарства	8400,9	11464,5	13270,6	5781,2	10020,3	15065
Обсяги експорту товарів (млн. дол. США)	1201,9	17197,6	1845,8	646,4	1541,1	661,7
Обсяги імпорту товарів (млн. дол. США)	3202,3	4622,8	2277,3	1059,6	3145,4	384,6

* – за даними [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння важливості саморегуляторного механізму в ринковій економіці все ж не дозволяє заперечити важливість формування певних заходів регулювання, направлених на залучення інвестицій. Сформоване економічне середовище, що характеризується високими темпами розвитку позитивних економічних показників, здатне виступати саморегулюючим щодо залучення інвестицій. Проте регуляторні та стимулюючі механізми там також присутні. Економіка ж, що характеризується низкою проблем, проходить етап становлення та формування власних ідентифікуючих ознак потребує стимулів для залучення інвестицій. Наголошують на цьому й сучасні науковці, які не лише відзначають необхідність формування інструментів – стимулів для залучення інвестицій на рівні регіонів, але й досліджують їх склад та можливості використання. На ключовій ролі місцевої влади у створенні механізмів залучення інвестицій до регіонів наголошує Палка І. М. [2]. Серед пропонованих інструментів активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні економічні преференції, пільги [3], забезпечення повного виконання програм і комплексів заходів із залучення інвестицій [2], співробітництво місцевої влади з громадськими організаціями та підприємствами [4], дії уряду, що спрямовані на покращення інвестиційної ситуації в регіонах, серед яких формування запровадження пакету інвестиційних реформ у 2011 р., створення Фонду регіонального розвитку тощо [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В системі заходів щодо залучення інвестицій на регіональному рівні залишаються механізми та інструменти, що малодосліджені, та мають проблеми, які знижують їх ефективність та дієвість, про що свідчать економічні реалії, показники залучення інвестицій тощо.

Формулювання цілей статті. Дослідження спрямовуватиметься на вивчення сучасних практичних організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій на регіональному рівні, проблем та недоліків у їх використанні та формування окремих пропозицій щодо можливих шляхів удосконалення їх та підвищення ефективності використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диференціація регіонів за різними критеріями зумовлює формування організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій на регіональному рівні з певними елементами особистісного (скоригованого на особливості окремого регіону) характеру. Самі ж механізми для активізації процесів залучення інвестицій до регіонів на державному та регіональному рівнях кардинально різняться. Загальнодержавна політика в сфері активізації процесів залучення інвестицій містить дві складові: самостійну (виражену в першу чергу у інвестиційному законодавстві) та сформовану на перехресті бюджетної, податкової, митної та інших видів загальнодержавної регуляторної політики. Жодна із цих складових не притаманна регіональному рівню у тій формі, в якій вона реалізується на державному. Механізми, що використовуються на регіональному рівні регулювання у інвестиційній сфері, доступні для реалізації на державному. Проте механізми державного регулювання в їх чистому вигляді не можуть використовуватися, а частина з них обґрунтовано недопустима для регіонального рівня регулювання.

Правові, організаційні та економічні можливості на регіональному рівні більш обмежені порівняно із державним. Правове регулювання інвестиційної

діяльності здійснюється на державному рівні через законодавчий механізм. На рівні регіонів воно реалізується шляхом розробки певних рішень, наказів, розпоряджень, направлених на реалізацію та виконання чинних нормативно-правових актів. Серед організаційних заходів, що безперечно доступні для регіонального рівня регулювання інвестиційної складової, на сьогодні в першу чергу виступають механізми індикативного планування. У контексті сучасної регіональної інвестиційної політики одним із активно використовуваних інструментів є програми залучення інвестицій на різнотривалі перспективи. Окрім того, формуються програми комплексного економічного розвитку регіонів, що містять положення, які стосуються інвестиційної складової а також галузеві програми, які також містять таку складову. Так, в рамках планування економічного розвитку Вінницької області розроблено та затверджено низку програм. На початок 2014 р. діючими є 54 довгострокових програми [6], серед яких:

1) Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 р. (мета якої серед іншого передбачає також впровадження інноваційно-інвестиційної моделі сталого розвитку, на реалізацію чого направлена одна із цілей – залучення інвестицій в економіку області).

2) Програма зайнятості населення Вінницької області на період до 2017 р. (одним із завдань якої є залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку пріоритетних видів економічної діяльності та інфраструктури).

3) Програма економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2014 р. (частина її положень стосується декларування заходів, спрямованих на створення позитивних умов та використання інвестиційного потенціалу області для залучення інвестицій, сприяння реалізації інвестиційних проектів, проведення заходів інформаційного характеру щодо інвестиційної складової регіону; визначено перелік проектів (у кількості 66), реалізація яких може здійснюватися за бюджетні кошти).

4) Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва у Вінницькій області на 2013-2014 рр. (одним із трьох пріоритетів якої є інвестиційна підтримка малого та середнього підприємництва).

Варто відзначити, що в різних регіонах програми формуються з різним рівнем: 1) глибини висвітлення проблем розвитку регіону; 2) деталізації завдань та цілей програм; 3) аналізу стану досягнень у визначеній сфері тощо. Проте дослідження різних програм економічного розвитку та власне програм залучення інвестицій показує єдину і найчастішу проблему для них – відсутність конкретизації механізмів реалізації завдань, що визначаються для досягнення при виконанні програм. Так, програма економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2014 р. одним із завдань декларує «збільшення інвестиційної привабливості і ринкової вартості Комунального підприємства «Аеропорт Вінниця» та проектів розвитку транспортних і логістичних послуг в області» [6], при цьому не визначаються механізми, з використанням яких буде забезпечено досягнення даного завдання.

Серед задекларованих в програмі дій у сфері залучення інвестицій в регіон є заходи, які характеризуються низькими можливостями реалізації вже на перших етапах формування програм, або стають такими у зв'язку із певними змінами в законодавчій сфері, економічній системі та ситуації в країні. Так,

передбачені програмою економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2014 р. 66 інвестиційних проектів із можливістю залучення бюджетних фінансових ресурсів, скоріше за все, не будуть реалізовані в запланованому обсязі у зв'язку із змінами в бюджеті держави та переорієнтацією його на скорочення видаткової частини. Разом з тим реалізація їх із використанням залучених інвесторів також має сумнівні перспективи, що зумовлено, по-перше, – високою ймовірністю скороченням фінансової участі та фінансових гарантій держави, а це в свою чергу позначиться на настроях інвесторів, а по-друге, – низьким рівнем їх позитивних очікувань та скороченням активних інвестиційних дій до періоду хоча б відносної економічної стабілізації та політичної визначеності і стабільності.

Отже, на сьогодні актуальним є питання не стільки розробки програм, скільки забезпечення їх виконання. Програма залучення інвестицій, або економічного розвитку регіону (що містить положення, які стосуються залучення інвестицій) є цінною з точки зору визначення орієнтиру, якого потрібно досягти за певний період. Не менш важливим є встановлення заходів, реалізація яких забезпечує досягнення даної мети, а в разі обґрунтованої потреби – вчасне корегування даних заходів.

З метою вдосконалення механізмів залучення інвестицій до Вінницької області рекомендується роз-

робити відповідну програму, яка наразі відсутня, із висвітленням в ній не лише цілей та завдань, але й конкретних способів їх досягнення, що значно підвищить практичну значимість даної програми.

Важливим інструментом, що є в розпорядженні влади, на регіональному рівні виступає система надання дозволів різного характеру щодо ведення бізнесу. Необхідними, проте недостатньо розвиненими на сьогодні характеристиками даного процесу є прозорість, простота, максимальна зрозумілість для інвесторів в даних процесах, відсутність корупційної складової, зменшення бюрократичної складової. В цьому випадку цінним є приклад Вінницького регіону, в якому забезпечено створення Центрів адміністративних послуг «Прозорий офіс», які передбачають поєднання в одному місці (офісі) функцій різних органів, що реалізують дозвільні процедури (у Вінницькій області 15 дозвільних органів) з одночасним забезпеченням чіткої регламентованості процесів надання дозволів та їх відкритості і можливості реалізації певного контролю з боку особи, що звернулася за наданням дозволів. Таким чином, забезпечується реалізація перших чотирьох із п'яти вище зазначених характеристик. Недоступною для регулювання на регіональному рівні в необхідній мірі залишається система дозволів, яка потребує зменшення їх кількості, спрощення дозвільних процедур, що дозволить підвищити рівень простоти заснування бізнесу, а отже забезпечить підвищення

характеристик інвестиційної привабливості регіонів.

Формування інформаційного ресурсу для потенційних інвесторів – це ще одним інструмент в системі організаційно-економічного механізму залучення інвестицій на регіональному рівні, що реалізується безпосередньо через механізм регіонального регулювання (рис. 1).

Організаційна складова механізму залучення інвестицій на регіональному рівні значною мірою реалізується завдяки використанню інформаційних ресурсів. Дані про особливості географічного розташування, демографію, сировинну базу, інші характеристики регіону, об'єкти інвестування розміщуються на офіційних сайтах облдержадміністрацій, облрад, міськрад, райдержадміністрацій, регіональних центрів інвестицій та розвитку, інших органів державної влади та місцевого самоврядування, а також на спеціально створених інтернет-сторінках для потенційних інвесторів.

Такий напрямок реалізації інвестиційної політики на регіональному рівні є потенційно перспективним та на сьогодні ще недостатньо розвиненим. Проблемними питаннями є обмеженість інформації, неякісне її подання, висвітлення, недостатність інформаційних



Рис. 1. Способи використання інформаційного ресурсу як інструменту залучення інвестицій на регіональному рівні

ресурсів (особливо на рівні окремих районів, міст). Прикладом ефективного створення інтернет-сторінки інформаційного характеру в інвестиційній сфері регіонів може бути Інвестиційний портал Львівської області. Недосконалість формування інформаційних інтернет-ресурсів обумовлена браком фінансування. Так, у 2012 р. в рамках Стратегії регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 р. на підтримку та поновлення інвестиційного сайту планувалося виділити 150 тис. грн., проте фактично за три квартали було профінансовано робіт лише на 9 тис. грн., що становить 6% від загально-го запланованого обсягу [7].

До питань активізації залучення інвестицій до регіонів на сьогодні практично не залучається важливий інтелектуальний ресурс, яким виступають вищі навчальні заклади. Вони можуть стати співучасниками розробки програм залучення інвестицій, джерелом генерування нових ідей, поглядів та підходів, що в свою чергу забезпечить використання наукового потенціалу в практичній сфері.

Важливим інструментом у політиці сприяння залученню інвестицій на регіональному рівні варто розглядати міжрегіональне транскордонне співробітництво, що доступне значній кількості регіонів України (15 областям). Така форма міжрегіональної міждержавної співпраці реалізується на Вінниччині у формі євро регіону «Дністер», що був офіційно створений у 2012 р. До складу входить Вінницька область та сім районів республіки Молдова. Серед багатьох можливих форм співпраці також розглядається взаємодія у сфері реалізації міжрегіональних (транскордонних) інвестиційних проектів. В рамках євро регіону здійснюється інформаційне забезпечення щодо переваг, можливостей регіонів у співпраці та потребах у інвестиціях, формуються нові можливості для залучення інвесторів із регіонів, які входять в склад даного транскордонного проекту, реалізації спільних проектів в тому числі й інвестиційних.

Використання даного інструменту в рамках реалізації політики сприяння залученню інвестицій в регіон важливе як в якості безпосередньо задіяної організаційної складової цілісного механізму, так і в якості опосередковано сформованої економічної складової через залучення до співпраці регіонів, які є потенційними інвесторами та постачальниками нових підходів до управління інвестиціями.

Економічні можливості на регіональному рівні обмежені місцевим бюджетом. Фінансові ресурси з нього, а також з державного бюджету використовуються в інвестиційній сфері різними способами (рис. 2).

Фінансова участь держави у реалізації інвестиційних проектів обумовлена обмеженістю та недостатністю пропонованого інвестиційного ресурсу для задоволення попиту в інвестиціях. Проте на сьогодні даний ресурс також обмежений трьома важливими факторами: 1) недостатнім рівнем доходів та обмеженням видатків із бюджетів різних рівнів; 2) обмеженістю місцевих бюджетів в доходній частині через передачу коштів з основних (найвагоміших) джерел надходження на центральний рівень; 3) наявністю

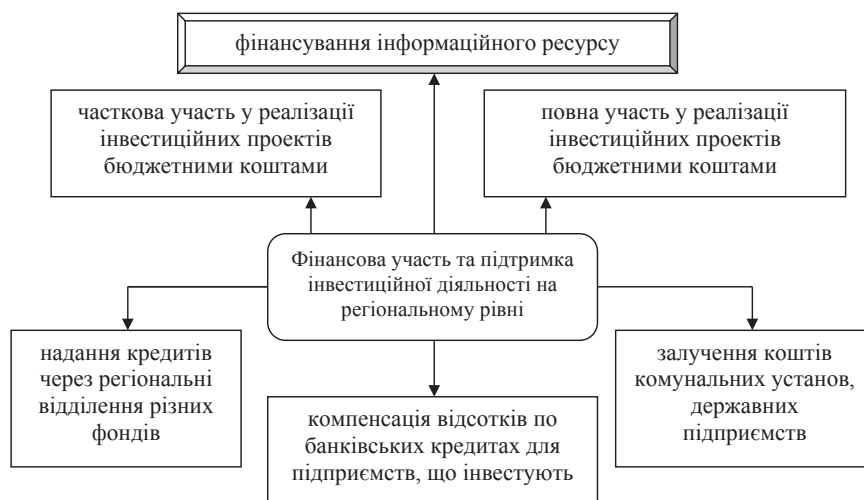


Рис. 2. Способи використання бюджетних коштів у інвестиційній діяльності на регіональному рівні

альтернативних та не менш важливих напрямків використання бюджетних ресурсів (зокрема на соціальну сферу, безпеку держави тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій на регіональному рівні, що реалізується в рамках регіонального регулювання, відрізняється від загальнодержавних механізмів. Він має свої інструменти активної позитивної дії на процеси залучення інвестицій в економіку регіону. Проте потенційні можливості частини із цих інструментів у більшості випадків не задіяні повною мірою. Тому вони потребують вдосконалення, подальшої роботи щодо їх впровадження на рівні кожного регіону з обов'язковим урахуванням особистісних ознак, характеристик таких регіонів. Серед можливих інструментів подолання недоліків в даних інструментах є активізація громадянської ініціативи, активізація ініціативи підприємців, які в першу чергу зацікавлені в надходженні інвестицій, активізація роботи в даних напрямках регіональної влади, максимальне залучення наукових центрів, вищих навчальних закладів до такої роботи.

Політика розширення повноважень місцевого самоврядування – це один із способів, що здатен забезпечити реалізацію особистісно-індивідуального підходу до формування механізмів залучення інвестицій на регіональному рівні, та підвищення потенціалу місцевого рівня їх ефективності. В контексті назріваючої реформи місцевого самоврядування створюється можливість до формування нових механізмів залучення інвестицій на регіональному рівні та збільшення економічної складової механізму залучення інвестицій, що зумовить потребу в додаткових дослідженнях в даній площині.

Подальші дослідження спрямовуватимуться на вивчення: а) механізмів залучення інвестицій до регіонів в контексті нової системи місцевого самоврядування; б) регіональних інвестиційних пропозицій та проектів як інструментів залучення інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. www.stat.gov.ua – офіційний сайт Державної статистичної служби України
2. Палка І.М. Роль державного регулювання інвестиційної активності в системі управління економікою / І. М. Палка // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 3. – С. 305-308.

3. Свідрак О. В. Роль економічних преференцій в активізації економічного розвитку регіонів / О. В. Свідрак // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморського економічного співробітництва і ГУАМ : збірник наукових праць. – Донецьк : ДонНУ, 2011. – С. 636-640.
4. Ульяновченко Ю. О. Проблеми інвестиційної привабливості регіонів України [Електронний ресурс] / Ю. О. Ульяновченко, О. І. Винокурова // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 1(28). – С. 1-6. – Режим доступу : <http://relay.kbuaa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-1/doc/2/03.pdf>.
5. Мудра-Рудик А. Я. Стан, проблеми та державна підтримка регіонального іноземного інвестування / А. Я. Мудра-Рудик, А. В. Савицький // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 7. – С. 144-147.
6. Перелік довгострокових програм по Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vinrada.gov.ua/perelik_dovgostrokovih_program.htm.
7. Звіт про виконання заходів обласних програм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vinrada.gov.ua/zvit_pro_vikonannya_zahodiv_oblasnih_program.htm.

УДК 338.432:332.12

Козловський С.В.

*доктор економічних наук, професор
Вінницького національного аграрного університету*

Бурлака О.М.

*аспірант
Вінницького національного аграрного університету*

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У даній статті проведено дослідження теоретико-методологічних підходів забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіону на основі методів державного регулювання. Розроблено заходи нормативно-правового регулювання стійкого розвитку аграрної галузі регіонів в умовах кризи. Розроблено структурну схему системи державного регулювання ціноутворення на продукцію аграрної галузі. Запропоновано алгоритм державного регулювання цін на аграрному ринку.

Ключові слова: держава, регулювання, аграрна галузь, стійкість, регіон.

КОЗЛОВСКИЙ С.В., БУРЛАКА О.М. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В данной статье проведено исследование теоретико-методологических подходов обеспечения устойчивого развития аграрной отрасли региона на основе методов государственного регулирования. Разработаны мероприятия нормативно-правового регулирования устойчивого развития аграрной отрасли региона в условиях кризиса. Разработана структурная схема системы государственного регулирования ценообразования на продукцию аграрной отрасли. Предложен алгоритм государственного регулирования цен на аграрном рынке.

Ключевые слова: государство, регулирование, аграрная отрасль, устойчивость, регион.

Kozlovskiy S.V., Burlaka O.M. METHODS OF STATE SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR IN THE REGION IN A CRISIS THE UKRAINIAN ECONOMY

In this article, a study of theoretical and methodological approaches to ensure sustainable development of the agrarian sector in the region based on the methods of state regulation. Measures have been developed normative and legal regulation for sustainable development of agricultural sector in the region during the crisis. The block diagram of the system of state regulation of pricing for products of agricultural sector. An algorithm of state regulation of prices in the agricultural market.

Key words: state regulation, agrarian sector, sustainability, region.

Постановка проблеми. В умовах наростаючих темпів урбанізації для багатьох країн світу, в тому числі і України, все більше актуалізується проблема забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі. Найгостріше проблема стійкого та комплексного розвитку аграрної галузі відчутна в аграрних регіонах нашої країни, де дана форма територіальної організації населення і виробництва є переважаючою. Враховуючи те, що одним із пріоритетних напрямків державної політики України є забезпечення населення якісними продуктами харчування в широкому асортименті і достатній кількості, наукова проблематика розвитку аграрної галузі, особливо в умовах економічної кризи є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування наукових основ стійкого розвитку аграрної галузі знайшли відображення в працях багатьох українських вчених-економістів: В.В. Вернадського, Б.М. Данилишина, М. І. Долішнього,

С.І. Дорогунцова, Г.Б. Іваницької, О.Л. Кашенко, М.Ф. Кропивка, Г.М. Калетніка, Л.В. Мельника, Є.В. Мішеніна, М.М. Паламарчука, С.А. Подолінського, В.М. Трегобчука, Г.В. Черевка та ін.

Мета дослідження. Мета даної роботи полягає в теоретичному дослідженні концептуальних підходів забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіону в умовах кризового стану економіки України на основі методів державного регулювання.

Основні результати дослідження. За даними Міжнародного валютного фонду, в Україні ВВП на душу населення склав в 2013 році в перерахунку 3862 долара США. Це менше, ніж в Албанії чи Монголії (для порівняння – в Німеччині ВВП на душу населення дорівнює 43952 долларам) [1]. Це загалом свідчить, що стан економіки України знаходиться в кризовому стані, особливо після політичних подій січня-березня 2014 року, що призвело до відтоку інвестиційного капіталу з України, знецінення національної валю-

ти, зменшення доходів населення, зупинення виробничих потужностей від розірвання контрактів на поставку продукції, посилення інфляційних процесів та інше.

За даними ДП «Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків» [2], пріоритетним напрямком для України в структурі експортного товарообігу є СНД. До країн Співдружності Україна експортує близько 36% товарів. На 10% менше продукції Україна постачає в країни Євросоюзу. Серед провідних імпортерів української продукції також Близький і Далекий Схід. Вони купують 18% і 8% продукції, що йде на експорт. Приблизно так само виглядає структура імпорту товарів до України. Найбільше товарів Україна купує в СНД. Сумарний показник становить 37%. Наступні на черзі ЄС, на який припадає 35%, Далекий Схід – 15%, Близький схід – 3%.

Агропромисловий комплекс минулого року зайняв найбільшу частку в сумарному показнику експорту. Україна експортувала агропродовольчої продукції в 2013 році на 17 млрд. доларів США. Водночас імпорт зріс майже на 9% і становив 8,2 млрд. доларів. Дві третини експорту агропродовольчих товарів у 2013 році забезпечували п'ять видів продуктів: кукурудза – 13%, пшениця – 11%, насіння ріпаку – 7%, соняшникова олія – 19% і соняшниковий шрот – 5% [1]. Однак негативним економічним явищем є те, що дані товари мають низьку додану вартість (ще у 1660-1685 роках в Англії при королі Карлі Другому був прийнятий закон, який забороняв вивезення сировини. Ще тоді розумні люди знали, що ця сировина (наприклад, вовна) буде оброблена за кордоном і завезена в країну за більш високими цінами). Відповідно, Україна має працювати на диверсифікацію структури експорту агропродовольчих товарів і нарощувати експорт товарів з високою доданою вартістю.

Підвищення стійкості розвитку аграрної галузі неможливо без суттєвого коригування курсу аграрних реформ. Важливо відзначити, що вирішення питань забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіонів є частиною загальної проблеми стабілізації та розвитку агропромислового виробництва [3]. Тому така система повинна являти собою комплекс взаємопов'язаних адміністративно-організаційних, правових та економічних механізмів.

До адміністративно-організаційних слід віднести заходи з формування в регіоні елементів ринкової інфраструктури (мережі оптових продовольчих ринків, товарних бірж, підприємств сервісного обслуговування), контролю за їх роботою, ліцензуванню в галузі сільськогосподарської діяльності, розвитку та облаштування сільських територій, ветеринарного і карантинного контролю, а також контролю за землеробством і збереженням національного агрофонду земель. Забезпечення стійкості розвитку аграрної галузі регіону адміністративними методами передбачає також контроль за дотриманням стандартів якості на сільськогосподарську продукцію та

продовольство; встановлення квот, митних зборів на імпорт або експорт сільськогосподарської продукції та продовольства з метою захисту вітчизняних товаровиробників та продовольчого ринку; відстеження паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію з метою своєчасного корегування цін (порогових, цільових, граничних); визначення пріоритетних напрямків дотацій та інвестицій.

У період нестабільного розвитку аграрного галузі регіону особливого значення набуває його правове регулювання. Необхідно розробити і прийняти на законодавчому, обласному рівні норми і правила роботи для всіх учасників ринкових відносин, нормативно-правову базу функціонування міжобласних оптових ринків, біржової торгівлі, організації та проведення конкурсів із закупівель сільськогосподарської продукції у державний і регіональний фонди, проведення товарних і закупівельних інтервенцій, заставних операцій і т. ін. Поряд з розробкою нових нормативно-правових документів представляється необхідним здійснити перевірку аграрного законодавства, усунувши в ньому суперечливі норми, невизначеність і половинчастість, а також забезпечити відносну стійкість законів контроль над їх виконанням. Особливого значення нормативно-правового регулювання в аграрній галузі набувають питання, що наведені на рис. 1.

Деякі заходи були прийняті Верховною Радою України, у вигляді Закону України № 2436а від 09.04.2014 року [4]. Цей Закон направлений на поліпшення умов ведення бізнесу шляхом усунення зайвих обмежень у провадженні господарської діяльності шляхом скорочення кількості документів дозвільного характеру.

Найважливішою умовою забезпечення стійкості розвитку аграрної галузі в умовах ринку та економічної кризи є наявність економічно обґрунтованої системи цін і ціноутворення, оскільки ціновий механізм є головним у регулюванні взаємовідносин між виробниками, заготівельниками, переробними підприємствами, торгівлею і державою, а також

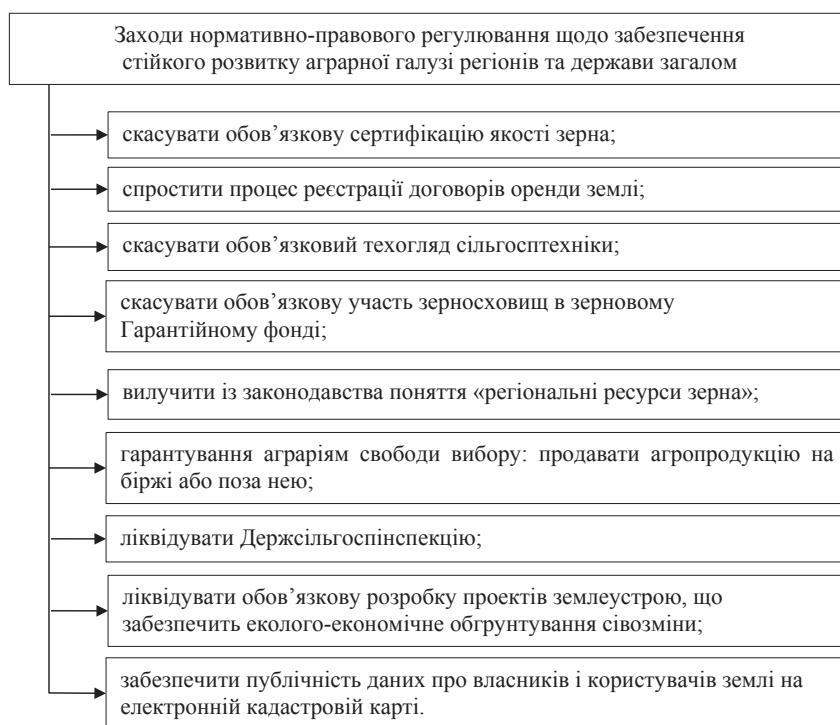


Рис. 1. Заходи нормативно-правового регулювання щодо забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіонів та держави загалом

служить стабілізуючим фактором стійкого розвитку аграрної галузі.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що і в країнах з досить розвиненими ринковими відносинами ціни є найважливішим механізмом системи регулювання аграрного ринку. Так, наприклад, в Австрії рівень державної підтримки сільського господарства у відсотках до вартості продукції складає 44%, в Канаді – 45%, Фінляндії – 72%, Швеції – 47%, Японії – 72%, Швейцарії – 76%, в Європейському Союзі – 38%, США від 27 до 40% [241]. У рамках ЄС на основні види продукції аграрної галузі встановлюються гарантовані, орієнтовні, порогові ціни, в США – цілові і заставні. Отже, за будь-яких умов – посухи, стихійного лиха, несприятливої ринкової кон'юнктури і т. ін. – для фермерів в західних країнах створюються умови, необхідні для ведення господарства на розширеній основі, що має основоположне значення для ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. На жаль, необхідні заходи державної підтримки в таких межах відсутні в Україні.

На основі аналізу економічного стану Вінницької області, загальноекономічної обстановки в країні, що склалася у 2000-2013 рр., а також з урахуванням змісту прийнятих нормативно-правових документів та методологічних основ, цінові відносини в сільському господарстві повинні будуватися на наступних принципах:

1) раціональному поєднанні вільного ціноутворення або саморегулювання його споживачами та товаровиробниками, регулювання цін на ринку сільськогосподарських продуктів державними органами;

2) забезпеченні еквівалентного товарно-грошового обміну і паритетності доходів між усіма учасниками

виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції;

3) створення рівних економічних умов всім товаровиробникам незалежно від форм власності і господарювання;

4) застосування поряд з ціновими фінансово-кредитних інструментів у створення паритетності цін і умов розширеного відтворення в аграрній галузі;

5) формування цілісної і взаємопов'язаної системи підтримки та протекціонізму товаровиробників і споживачів сільськогосподарської продукції як умови стійкості та продовольчої безпеки регіону і країни в цілому.

Серед зазначених принципів основоположним у сфері ціноутворення є встановлення необхідного співвідношення між вільним ринковим ціноутворенням і державним регулюванням цін як загальної системи регулювання цінових відносин на ринку сільськогосподарської продукції (див. рис. 2).

Ринковий механізм або саморегулювання цін означає переважання на ринку купівлі-продажу продукції за вільними цінами. У сучасних умовах ринок аграрної продукції схильний до впливу негативних наслідків різних факторів нестабільності, що робить не тільки необхідним, але й неминучим його державне регулювання. Останнє є цілеспрямований вплив суб'єкта регулювання в особі державних, обласних і місцевих органів управління АПК на об'єкт регулювання – ринок, його механізм (попит, пропозиція, ціни тощо), якість товарів, конкуренцію, інфраструктуру – шляхом створення організаційних, правових, економічних умов для його формування та розвитку.

Завдання державного регулювання полягає в тому, щоб за допомогою цінових важелів привести систему

попиту та пропозиції до тенденції рівноважного стану, гарантувати аграрним товаровиробникам отримання доходів, достатніх для ведення господарства на розширеній основі, що має основоположне значення для ефективного розвитку аграрного виробництва. Для вирішення цієї проблеми, на думку ряду відомих економістів, повинна діяти система державних індикативних цін [5], державних закупівельних цін, оптових, порогових цін [6].

Для формування умов стійкого розвитку аграрної галузі регіону систему цін можна представити у вигляді конкретних груп, відповідних економічним умовам і характеру товарно-грошових відносин. Першу групу складають ціни, що забезпечують стійкий розвиток сільськогосподарського виробництва на основі саморегулювання товаровиробників через реалізацію продукції за вільними ринковими і договірними цінами. Держава може забезпечити стійкість виробництва через договірні та вільні ринкові ціни тільки побічно, розвиваючи інфраструктуру, підвищуючи рівень конкурентності ринку, сприяючи

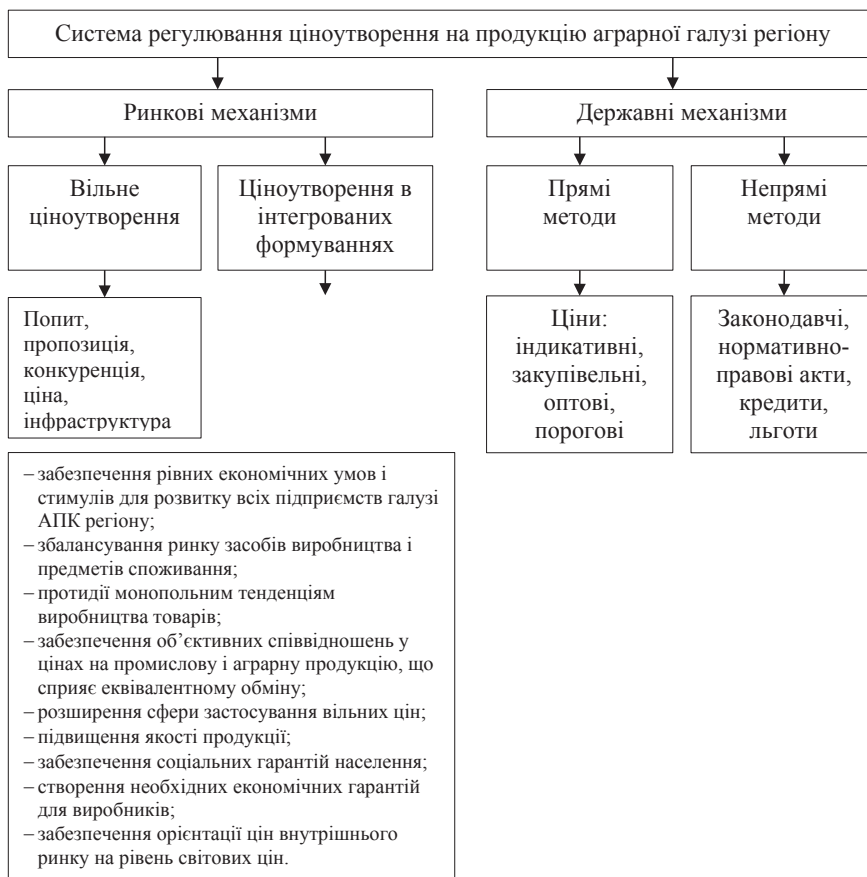


Рис. 2. Система регулювання ціноутворення на продукцію аграрної галузі регіону щодо забезпечення стійкості її розвитку

збільшенню обсягів виробництва продукції села і т. д. Різновидом непрямого регулювання є рекомендовані (індикативні) ціни. Вони визначаються шляхом угоди між усіма зацікавленими організаціями, включаючи громадські, служать орієнтиром для суб'єктів ринку і застосовуються ними добровільно. Важливою їх різновидом є біржові ціни, які повинні визначатися в результаті торгів на регіональній товарній біржі не тільки під впливом попиту та пропозиції, а й з урахуванням кон'юнктури загальноукраїнського та світового продуктових ринків. Вони служать орієнтиром для формування інших цін: договірних, ринкових, державних.

Другу групу утворює державна система цін і цінових орієнтирів, найважливішим елементом якої є цільові (максимальні контрольні) ціни на основні види сільськогосподарської продукції. Цільові ціни – бажаний рівень еквівалентних цін, що забезпечують разом з неціновими формами державної підтримки отримання сільськогосподарськими товаровиробниками цільового доходу, достатнього для ведення простого відтворення в найнесприятливіших, з точки зору діючих об'єктивних чинників, умов виробництва.

Для забезпечення відтворювального процесу в умовах інфляції доцільно закладати в контрольні ціни на продукцію відповідно до споживчого попиту загальну норму прибутку на рівні 45-50% , в тому числі в рослинництві 65-70 % , в тваринництві 30-35 % . При цьому перерахунок прибутку до фонду накопичення розраховувати по середньому індексу зростання цін промисловості; фонд споживання – за індексом споживчих цін. Отримані сумарні значення собівартості і рівня рентабельності визначають величину контрольних цін. Виступаючи як індикатор, вони не гарантуються державою, а є граничною межею, через яку не повинні переходити ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію.

Особливо важливо обґрунтувати рівень гарантованих цін, які повинні виступати гарантом прибутковості, захищати аграрних товаровиробників від банкрутства і стимулювати розвиток сільськогосподарського виробництва. В основі визначення величини гарантованої ціни лежить собівартість даного виду продукції і нормальний рівень рентабельності, що забезпечує розширене відтворення виробництва. Розмір рентабельності визначається з урахуванням ефективної діяльності та необхідного розвитку аграрних підприємств. Крім того, при розрахунку гарантованих цін враховуються рівень договірних і діючих цін у даному та сусідніх регіонах, кон'юнктура ринку, а також обсяг фінансових ресурсів, передбачених для проведення закупівель в державні фонди. Гарантовані ціни визначають мінімальну допустиму межу рівня цін на сільськогосподарську продукцію, тобто забезпечують прибутковість товаровиробникам, достатню для розширеного відтворення.

Їх рівень рекомендується встановлювати на 5-10% нижче контрольних цін. Вони застосовуються для розрахунку доплат до ринкових цін, якщо останні опускаються нижче рівня гарантованих цін. За ним держава в межах встановлених обсягів (квот) купує продукцію у сільгосптоваровиробників.

Для того щоб сільськогосподарські підприємства, селянські (фермерські) господарства та інші учасники ринкових відносин могли виробити стратегію поведінки на майбутній період, спланувати своє виробництво, вважаємо за доцільне, на основі для регіону види сільськогосподарської продукції встановлювати орієнтовні гарантовані закупівельні ціни. Вони повинні формуватися в процесі переговорів і на основі угоди між товаровиробниками, переробниками, оптовими покупцями, торговими біржами, оптовими ринками, з одного боку і представниками держави, з іншого. Такі ціни повинні визначатися з урахуванням прогнозу врожайності, продуктивності і кон'юнктури ринку і повинні бути оголошені за кілька місяців до початку збирання врожаю, або худоби і т. ін. Вплив цих цін на ефективність сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що незалежно від кон'юнктури держава гарантує товаровиробникам, в першу чергу, збут і мінімальний дохід, захист їх від коливань ринку. Товаровиробники самі вирішують або продати свою продукцію державі за нижчими гарантованими цінами, або на вільному ринку за вищими, але з певним комерційним ризиком. З метою зменшення коливання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників та забезпечення ефективності виробництва державі слід проводити закупівельні і товарні інтервенції із інтервенційних цінами. Їх рівень повинен бути на 10-20% нижчі гарантованих закупівельних цін. Закупівельні інтервенції здійснюються у формі організації закупівель та проведення заставних операцій із сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством. Вони здійснюються в тих випадках, коли ринкові ціни опускаються нижче мінімального рівня, і у випадку, коли товаровиробник у сфері аг-



Рис. 3. Державне регулювання цін на аграрному ринку для забезпечення стійкості його розвитку

ропромислового виробництва не в змозі реалізувати сільськогосподарську продукцію, сировину і продовольство через скорочення попиту на них.

Регулювання здійснюється наступним чином. При підвищенні і значному зростанні ринкових цін і загостренні дефіциту сільськогосподарської продукції на ринку держава здійснює товарну інтервенцію, тобто розпродаж продукції, сировини і продовольства за реалізаційними цінами з накопичених раніше запасів. Збільшується сукупна пропозиція призводить до зниження цін до попереднього рівня. В результаті положення на ринку стабілізується, коливання цін і доходів товаровиробників зменшуються. В умовах ринкової економіки використання закупівельних і товарних інтервенцій має стати одним з основних важелів підвищення ефективності і стійкості сільськогосподарського виробництва як на рівні регіону, так і держави загалом (див. рис. 3).

Враховуючи, що результативність функціонування аграрної галузі в великій мірі залежить від коливань погодних умов по роках, вважаємо за доцільне диференціювати закупівельні ціни у державні і регіональні фонди. Стабільна закупівельна ціна при нестабільних умовах планомірно закріплює нестійкість господарського розвитку. Ціни повинні бути такими, щоб у кожній погодній ситуації покривалися об'єктивно виправдані витрати виробництва, створювався дохід, що дозволяє забезпечити нормальні умови розширеного відтворення. Щоб згладити різкі відмінності в умовах відтворення за погодними умовами для товаровиробників, вважаємо, що ціни на продукцію, що закуповується до державного фонду, повинні бути нижче в сприятливі і вище в несприятливі роки. Виручка коливатиметься

ся значно слабкіше, ніж обсяг продукції, фінансова стійкість підприємств буде вище агротехнічної стійкості і забезпечить загальну стійкість аграрної галузі.

Висновки. Аналіз державної діяльності розвинених країн світу дозволяє зробити висновок про те, що ступінь втручання держави в будь-яку сферу діяльності суспільства прямо пропорційно залежить від рівня стійкості даної сфери діяльності. Якщо низька стійкість аграрної сфери, то держава втручається в аграрну економіку, якщо низькі параметри економічної системи, то держава збільшує вплив на дану сферу діяльності, і т. д.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/>.
2. Офіційний сайт Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com/>.
3. Борхуков В. Формирование и функционирование механизма стабилизации аграрного рынка / Борхуков В. // АПК: экономика, управление. – 1998. – № 5. – С. 36-41.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру» від 09.04.2014 № 2436а [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47651.
5. Козловський С. В. Методологічні основи розробки системи індикативного планування в регіоні / С. В. Козловський // Регіональна економіка. – 2010. – № 1(55). – С. 32-38.
6. Солопов В.А. Формы и методы государственного регулирования продовольственного рынка в условиях переходной экономики / В.А. Солопов, С.А. Жидков // Экономист. – 2002. – № 3. – С. 92-96.

УДК 339.727.24

Крамаренко К.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних дисциплін
Академії внутрішніх військ
Міністерства внутрішніх справ України

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена аналізу основних теоретичних концепцій державного регулювання інвестиційної діяльності. Розкрито основні положення щодо державної політики у сфері інвестицій кейнсіанської та монетаристської теорій. Розглянуто основні засади інвестиційної політики в Україні.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, державне регулювання, фінансова політика, грошово-кредитна політика, кейнсіанство, монетаризм.

Крамаренко Е.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу основных теоретических концепций государственного регулирования инвестиционной деятельности. Раскрыты основные положения относительно государственной политики в сфере инвестиций кейнсианской и монетаристской теорий. Рассмотрены основные положения инвестиционной политики в Украине.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, государственное регулирование, фискальная политика, денежно-кредитная политика, кейнсианство, монетаризм.

Kramarenko K.M. THEORETICAL FOUNDATIONS OF STATE INVESTMENT REGULATION

This article analyzes the major theoretical concepts of state regulation of investment activity. The basic provisions on public policy in the Keynesian and monetarist investment theories are considered. The basic principles of investment policy in Ukraine are shown.

Key words: investment, government regulation, fiscal policy, monetary policy, Keynesianism, monetarism.

Постановка проблеми. Роль і значення інвестицій в економіці будь-якої країни переоцінити досить важко, адже інвестиційний процес, а саме його інтенсивність та ефективність визначає майже всі показники макроекономічного розвитку держави. Державна інвестиційна політика – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових і господарських умов для інвестування в основний капітал, формування підприємствами та організаціями необхідних фінансових засобів для інвестиційного розвитку, а також підтримка стійкої кон'юнктури на ринках капіталу й інвестиційних ресурсів.

На сьогодні державі ще не вдалося сформувати ефективний організаційно-економічний механізм інвестиційного регулювання, оскільки діючий неповною мірою відповідає сучасним вимогам. Для розробки пропозицій щодо вдосконалення державного регулювання інвестиційного процесу слід, перш за все, проаналізувати основні погляди, що склалися в економічній теорії стосовно даної проблематики, а також думки сучасних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі є відомі економісти, які досліджують теорію і практику сучасних інвестиційних процесів в світі і, зокрема, в Україні. Н.О. Татаренко та А.М. Поручник у своєму посібнику «Теорії інвестицій» зауважують, що найважливішим джерелом економічного зростання є інвестиції, економічна природа яких полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та якості елементів продуктивних сил суспільства [1, с. 9]. Також автори досліджують і розвиток основних інвестиційних теорій. Історичний аналіз теорій інвестування проведено також у роботі таких авторів, як С.К. Реверчук, О.Д. Вовчак, С.І. Кубів. У навчальному посібнику вчені розглядають теорії інвестування, починаючи з думок філософів Стародавньої Греції і закінчуючи інституційно-інвестиційною теорією М. Туган-Барановського [2].

Особливості державного регулювання інвестиційних процесів у контексті розвитку економічної теорії розкрито і у підручниках Т.В. Майорової [3] та І.Л. Сазонця, В.А. Федорової [4], О.Д. Вовчак [5]. Поряд з цим у роботах розкрито теоретичні аспекти інвестицій, а також міжнародного інвестування. Незважаючи на наявність глибоких досліджень інвестиційних процесів та їх державного регулювання, ці питання не втрачають своєї актуальності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, які полягають в узагальненні теоретичних положень основних течій економічної теорії стосовно державного регулювання інвестиційного процесу та розгляді основних форм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання інвестиційної діяльності є складовою частиною державного регулювання економіки, одним із найважливіших інструментів державної підтримки інвестиційної діяльності та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Метою державного регулювання інвестиційних процесів є забезпечення реалізації соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку суспільства та державний захист і підтримка інвестицій [6].

Представники англійської класичної школи політичної економії першими розглянули об'єктивні умови розвитку процесів інвестування. Сприяння економічному розвитку А. Сміт розумів як часткове

втручання держави в економічні процеси, зокрема з метою обмеження непродуктивного споживання, яке гальмує інвестування. Давід Рікардо активніше, ніж Адам Сміт, відстоював принцип лібералізації міжнародних відносин. На його думку, вільний рух товарів і капіталів, що підлягає дії об'єктивних законів, автоматично забезпечує зростання багатства й стабільності економіки. Держава має обмежуватися лише створенням сприятливих умов і підтримкою стратегічних галузей. Класичні доктрини отримували свій розвиток у працях «економістів нової хвилі»: Ж. Б. Сея, Т. Р. Мальтуса, Н. У. Сеніора, Ф. Бастіа, Д. С. Мілля та ін.

У другій половині XIX ст. відбулася трансформація класичної інвестиційної концепції. Завдяки новим маржинальним підходам було розширено межі аналізу інвестиційних процесів, уточнено економічну інвестиційну модель. Уперше постає проблема свідомого регулювання розподілу інвестицій між матеріальними факторами виробництва та працею, проблема доцільності інвестування виробництва, що базується на використанні обмежених ресурсів.

Неокласичну теорію інвестицій розвинув Артур Пігу (1817-1959) – автор концепції «економіки добробуту». Він розглядав соціальний добробут (рівень національного доходу) як суму добробуту окремих індивідів (індивідуальних доходів) і зростання обсягів доходів від інвестиційної активності в суспільстві. На думку А. Пігу, держава може регулювати інтенсивність інвестиційних процесів.

Проте, як прихильник неокласичної школи, він вважав за неможливе втручання держави в економіку на мікроекономічному рівні, сформулювавши теорію «зовнішніх ефектів». А. Пігу доводить, що держава може впливати на ефекти, не гальмуючи вільної дії ринкових механізмів і стимулюючи економічний розвиток. У центрі уваги Артура Пігу знаходяться інвестиційні процеси, інтенсивність яких зумовлює відповідний рівень економічного зростання. Тому він розглядає саме проблему формування інвестиційного середовища в державі [4, с. 10-11].

В роки світової економічної кризи 1929 р. та «великої депресії» 30-х років виявилася нездатність капіталістичної економіки до саморегульованого розвитку. Стало очевидним, що усунювання та ускладнення господарського механізму постійно потребують регулювання економіки в загальнонаціональних масштабах. Усе це привело до зростання ролі держави, посилення її економічних функцій. Вагомим значенням проблемі державного регулювання інвестиційних процесів і формування інвестиційного середовища за умов кризового розвитку надавав Джон Мейнард Кейнс (1883-1946 рр.).

Дж. М. Кейнс стверджував, що інвестиційний попит є головним фактором зайнятості та національного доходу. На динаміку інвестиційної активності впливають: очікувана норма прибутку від інвестицій, норма позикового процента, психологічна схильність до надання переваги ліквідності, порівняльна привабливість інвестування.

Основними факторами, що визначають величину інвестицій, є: гранична ефективність капіталу, норма позикового процента та їх співвідношення. Норма позикового процента є тією межею, нижче якої гранична ефективність капіталовкладень не повинна опускатися. Для того щоб стимулювати інвестиції, які забезпечать повну зайнятість, слід знижувати норму позикового процента.

Дж. М. Кейнс зробив висновок, що рівень зайнятості робітників і службовців визначають масштаби

сукупного попиту, обсяг споживчих витрат та інвестицій. Лише активна державна політика зі стимулювання ефективного сукупного попиту може забезпечити повну зайнятість. За умови недостатньої кількості приватних інвестицій, держава повинна компенсувати їх нестачу своїми витратами і державними інвестиціями.

У теорії економічного циклу Дж. М. Кейнс дав визначення циклічного руху як регулярного чергування підвищувальної і понижувальної тенденцій в розвитку економічної системи, а економічної кризи – як раптової різкої зміни підвищувальної тенденції понижувальною. Головними причинами економічного циклу є механізми коливання граничної ефективності капіталу. Різке падіння граничної ефективності капіталу спричинює економічну кризу. Вихід з кризи Дж. М. Кейнс пов'язує з такими чинниками: зниження норми процента, збільшення граничної ефективності капіталу, відновлення довіри у діловому світі, активізація біржової діяльності, наявність типового інтервалу часу (2-6 років) залежно від терміну використання капітального майна та зменшення пропозиції наявних надлишкових ресурсів. Дж. М. Кейнс дійшов висновку, що джерело кризи полягає в недоспоживанні нації, в недостатньому сукупному попиті. Тому лікування «хворої на кризу» економіки охоплює різні заходи, спрямовані на збільшення схильності до споживання, на зростання інвестиційного попиту, що в підсумку стимулює сукупний ефективний попит [7].

Різке посилення процесу монополізації ринків, яке заблокувало дію ціни рівноваги та зумовило стрімке зростання інфляції, а також високе зростання безробіття в країнах Заходу в 70-х рр. XX ст. не вміщувалося в рамки кейнсіанської теорії. Тому знадобився перегляд теоретичних підстав грошово-кредитної політики та пріоритетів регулювання економіки. Такий перегляд здійснювався на основі зростання значущості фінансових факторів господарських процесів [4].

Якщо концепція Дж. М. Кейнса сформувалася на тлі критики класичної та неокласичної теорій (так звана «кейнсіанська революція»), то монетаризм часто називають контрреволюцією, що вказує насамперед на його опозиційність до кейнсіанства. Безумовним лідером монетаризму є Мілтон Фрідмен (1912-2006 рр.). У монетаристській теорії економічного циклу та інфляції вихідними є положення, що попит на гроші та швидкість обігу грошей – величини відносно сталі. Як наслідок, головна причина циклічних коливань, на думку монетаристів, полягає в різких змінах темпів приросту грошової маси. Ці різкі зміни у пропозиції грошей пов'язані із використанням кейнсіанських рецептів стимулювання або стримування сукупного попиту. Саме вони й породжують циклічні коливання.

Наявність лагів, тобто часових інтервалів, через які зміни в масі грошей позначаються на економічній кон'юктурі, роблять, на думку монетаристів, кейнсіанську політику «точного налаштування» та короткострокової стабілізації економіки в кращому випадку важко здійснюваною, а в гіршому – дестабілізувальною. Тому монетаристи вважали за потрібне замінити дискреційну грошову політику (яка змінюється залежно від фази економічного циклу) правилом стійкого зростання грошової маси (так зване «грошове правило» монетаристів). Саме стабільний темп грошової експансії (незалежно від фази циклу), який визначається очікуваними темпами зростання довгострокового реального обсягу виробництва, за-

безпечує, на їхню думку, поступальне та безінфляційне зростання національного виробництва.

Монетаризм виходить із того, що ринкова економіка за своєю суттю є збалансованим господарством, здатним до автоматичного саморегулювання. Єдине, що може зруйнувати цю здатність, – це диспропорції між темпами зростання продукції і темпами зростання грошової маси в обігу. Тому монетаристи надають безумовну перевагу грошово-кредитному, а не бюджетному регулюванню.

Використання бюджетної політики монетаристи вважали неефективним з таких причин:

1) існування лагів (запізнень) між прийняттям відповідних рішень (наприклад, зміна величини податкових ставок, структури податків) та віддачею від них може призвести до протилежних наслідків, ніж ті, на які ці рішення були розраховані (стимулювальна фіскальна політика після її реалізації може припасти на фазу піднесення, а не спаду, на яку була розрахована);

2) податки і видатки з державного бюджету змінюють лише структуру сукупного попиту, а не його загальну величину, адже вони означають лише перекачування доходу з одного сектору економіки в інший на основі так званого «ефекту витіснення»;

3) зменшення податків з одночасним нарощуванням бюджетних видатків під час проведення кейнсіанської політики стимулювання сукупного попиту породжує дефіцит бюджету. Якщо цей дефіцит покривається шляхом емісії, то в короткостроковому періоді це породжує інфляцію, а в довгостроковому – стагфляцію. Якщо ж дефіцит бюджету покривається шляхом державних позик, то виникає «ефект витіснення» – держава витісняє з інвестиційного ринку приватний бізнес.

Тому монетаристи обстоювали політику забезпечення бюджетної рівноваги і ліквідації дефіциту державного бюджету. З цієї метою вони пропонували скорочення бюджетних витрат, у тому числі за рахунок скорочення соціальних програм і соціальних виплат. Як послідовні неоконсерватори, монетаристи підтримували політику дерегулювання окремих сфер господарювання, приватизації певних секторів економіки, лібералізації податкової системи [7].

Отже, механізм регулювання інвестиційної діяльності ґрунтується на монетаристській і кейнсіанській теоріях. З точки зору прихильників останньої, нестабільність інвестицій зумовлює дестабілізацію економіки. Держава відіграє позитивну роль, застосовуючи засоби для стабілізації економіки й інвестиційних процесів. Монетаристи ж вважають, що держава негативно впливає на економіку, послаблює здатність ринкової системи забезпечувати стабільність, вона проводить фіскальні й кредитно-грошові заходи, які хоча й мають позитивну мету, але призводять до дестабілізації [8, с. 74].

У кейнсіанській та монетаристській моделі розглядається єдиний об'єкт регулювання – інвестиційний ринок. Отже, обидві концепції з різних позицій розглядають одну проблему – збалансованість ринків та економіки країни в цілому. Проте необхідно визнати, що саморегулювання ринкового господарства досягається тільки під впливом держави, яка може сповільнити або прискорити розвиток економічних процесів [4, с. 14].

У сучасних умовах можна виділити три моделі інвестиційної політики, що обирають основним принципом той або інший аспект стимулювання інвестицій. У першій моделі акцент робиться головним чином на податкових стимулах для приватних

інвестицій. В другому варіанті акцент робиться на державному фінансуванні приватних проєктів. У третій моделі основним стає подолання недоліків координатії і створення механізмів для узгодження рішень приватних інвесторів; держава тільки створює необхідну інфраструктуру і заохочує вкладення в людський капітал. Умовно називають першу модель «американською», другу – «японською» і третю – «європейською». Важливо те, що всі ці моделі виявилися досить успішними [9].

Ще на початку ХХІ століття в багатьох країнах світу був вироблений принципово новий підхід до питань економічного росту і розвитку, заснований на лібералізації економіки та її інтеграції у світову економічну систему. Підходи, засновані на значній ролі держави і захисті внутрішніх економічних інтересів, які поділяли як у країнах, що розвиваються, так і в економічно розвинених країнах, було замінено на нові. Але ситуація істотно змінюється після вибуху фінансової кризи 2008 року, яка сколихнула увесь світ. Усе більше держав світу розробляють і впроваджують заходи щодо стримування та обмеження іноземних інвесторів [10].

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється у таких формах: пряме управління державними інвестиціями; регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності, що включає організаційно-правові, економічні, грошово-кредитні методи; контроль за законністю здійснення інвестицій усіма учасниками інвестиційної діяльності. Державне пряме регулювання інвестиційних процесів включає прогнозування і планування обсягу державних інвестицій, визначення умов та виконання конкретних дій щодо державного інвестування, розміщення державних замовлень та контроль за їх виконанням [5, с. 108].

Організаційно-правові методи регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності охоплюють: розроблення відповідного нормативного законодавства; розробку державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; ліцензування інвестиційної діяльності; державну експертизу державних програм та проєктів; антимонопольні заходи; приватизацію і роздержавлення; умови використання землі та інших природних ресурсів [5, с. 110].

Економічні методи регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності включають: податковий механізм, амортизаційну політику, систему ціноутворення, надання фінансової допомоги [5, с. 114].

Основними інструментами грошово-кредитної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків, тим самим сприяючи активному використанню коштів для кредитування та інвестування; операції на відкритому ринку з державними цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він продає кредитні ресурси банкам, збільшуючи або зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій.

Одним з найважливіших чинників, які регулюють структуру інвестицій та їхній вплив на економіку країни, є фіскальна політика, у центрі якої перебуває податкова система. Основою податкової політики повинно бути розроблення важелів впливу на економічні процеси, що відбуваються в країнах за ринкових відносин. Податкова система повинна стимулювати підприємств до вкладення коштів у реальний сектор економіки, але вона поки що не враховує

можливість інвестування початку діяльності підприємства за рахунок його засновників, забезпечення їм такого рівня доходу, який міг би зацікавити інвесторів у подальшому розвитку виробництва [6].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Сучасні умови економічного розвитку вимагають активної політики стимулювання інвестицій. Для цього Україні необхідні, по-перше, якісний контроль за видатками й доходами бюджету, по-друге, розв'язання проблеми боргового тягаря. Поточні тенденції в інвестиційній політиці в цілому все ж таки характеризуються подальшою лібералізацією і спрощенням процедур здійснення іноземних інвестицій. У той же час активізувалися і зусилля з регулювання інвестицій для досягнення цілей державної політики (захист навколишнього середовища, боротьба з бідністю, питання національної безпеки тощо).

На сьогодні в Україні в процесі становлення ринкової економіки відбувається процес зміни інвестиційних режимів: на зміну великим обсягам капіталовкладень при їх низькій ефективності приходить новий режим, для якого буде характерна висока ефективність при відносно менших обсягах інвестицій [11, с. 49]. Інвестиційна політика повинна сприяти інвестиційному забезпеченню структурної перебудови економіки, збільшенню обсягу інвестиційних ресурсів за рахунок всіх джерел та їх ефективному використанню, визначенню пріоритетних напрямків та забезпечення ефективного використання капіталовкладень.

Держава повинна взяти на себе функції створення сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи стимулювання процесу створення і накопичення капіталу. В той же час не менш важливе, а по суті вирішальне значення повинно мати максимально ефективне використання вкладених матеріальних, трудових та інвестиційних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Татаренко, Н. О. Теорії інвестицій [Текст] : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
2. Інституційна інвестологія [Текст] : навч. посібник / [С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, С. І. Кубів та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К. : Атіка, 2004. – 208 с.
3. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : підр. / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
4. Сазонець, І. Л. Інвестування: міжнародний аспект [Текст] : навч. посіб. / І. Л. Сазонець, В. А. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 272 с.
5. Вовчак, О. Д. Інвестування [Текст] : навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2008. – 544 с.
6. Савіцька, О. П. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька // – Режим доступу : http://www.vuzlib.org/articles/4466-Державне_регулювання_інвестиційних_процесів_в_Україні/1.html.
7. Історія економіки та економічної думки: ХХ-початок ХХІ ст. [Текст] : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 582 с.
8. Ланченко, Є. О. Державна підтримка інвестиційної діяльності аграрних підприємств [Текст] / Є. О. Ланченко // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 73-79.
9. Тарабукіна, О. М. Закордонний досвід державного управління інвестиційною діяльністю [Електронний ресурс] / О. М. Тарабукіна – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/29053.doc.htm.
10. Стукало, Н. В. Досвід державного регулювання іноземних інвестицій у країнах світу [Електронний ресурс] / Н. В. Стукало, А. В. Хуторна // Економіка сьогодні: актуальні питання та перспективи. – 2012. – № 1. – Режим доступу : <http://economics-issues.com.ua/zmist-zhurnalu/ekonomika-sogodennya->

aktualni-pitannya-ta-perspektivi-2012-1/dosvid-derzhavnogo-regulyuvannya-inozemnix-investicij-u-kr%D1%97nax-svitu/.

11. Гаман, С. М. Значення державного регулювання у процесі

формування інвестиційного клімату в Україні [Текст] / С. М. Гаман // Держава та регіони. – 2005. – № 4. – С. 48-53. – (Серія: «Економіка та підприємництво»).

УДК 330.338

Крачок Л.І.

*аспірант кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Уманського національного університету садівництва*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

У статті запропонована методика аналізу стану технологічної безпеки аграрної галузі на основі індикативного підходу. Оцінку рівня безпеки пропонується здійснювати за виробничо-технічною, науково-технологічною та еколого-техногенною складовими. Внесено авторські рекомендації щодо шкали значень рівнів технологічної безпеки аграрної галузі. На основі розробленої методики визначено стан технологічної безпеки, який перебуває на передкризовому рівні.

Ключові слова: методика оцінки, технологічна безпека, аграрна галузь, інтегральний підхід, складові безпеки, шкала рівнів безпеки.

Крачок Л.И. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

В статье предложена методика анализа состояния технологической безопасности аграрной отрасли на основе индикативного подхода. Оценку уровня безопасности предлагается осуществлять производственно-технической, научно-технологической и эколого-техногенной составляющими. Внесены авторские рекомендации относительно шкалы значений уровней технологической безопасности аграрной отрасли. На основе разработанной методики определено состояние технологической безопасности, которая находится на предкризисном уровне.

Ключевые слова: методика оценки, технологическая безопасность, аграрная отрасль, интегральный подход, составляющие безопасности, шкала уровней безопасности.

Krachok L.I. METHODS OF EVALUATING AND DIAGNOSING THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL SECURITY OF AGRARIAN SECTOR

In the article the technique of analysis of the technological security of the agricultural sector on the basis of the indicative approach is proposed. Evaluation of the safety is offered to carry out by the industrial, technical, scientific, technological and ecological components. The recommendations for scale values of technological security levels of the agrarian sector are provided by the author. Based on the developed methodology the state of technological security is defined at the pre-crisis level.

Key words: methods of assessment, technological security, agriculture, integrated approach, elements of security, scale security levels.

Постановка проблеми. В умовах прискореного науково-технічного розвитку економіки особливого значення для країни набуває потреба забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі, як передумова сталого розвитку України. Враховуючи повільні темпи модернізації та слабкий інноваційний розвиток сільського господарства, виникає актуальна необхідність діагностики та оцінки рівня технологічної безпеки аграрної галузі, здатного протидіяти загрозам та гарантувати основи національної безпеки.

Тому для виявлення існуючих і потенційних загроз галузевим інтересам в технологічній сфері, а також для розробки оптимальних шляхів їх нейтралізації, необхідно розробити методику розрахунку рівня технологічної безпеки аграрної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування та методичні підходи оцінки стану економічної безпеки досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Е. Андерсон, О. Бекерман, В. Геєць, А. Гончарук, Я. Жаліло, А. Мазаракі, В. Мунтян, Є. Олейніков, В. Приходько та інші. Аналіз проблем оцінки технологічної безпеки представлено таких науковців, як: Г. Жаворонкова, І. Рєвак, І. Сегеда, А. Сухоруков, О. Татаркін.

Проте, питання визначення рівня технологічної безпеки аграрної галузі недостатньо висвітлено у наукових працях і вимагає подальшого дослідження.

Постановка задачі. Метою статті є розробка мето-

дичних підходів до оцінки та діагностики стану технологічної безпеки аграрної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «технологічна безпека аграрної галузі» розуміють такий стан захищеності технологічного та виробничого потенціалу галузі, який дозволяє забезпечити стійке функціонування галузевої економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності аграрної продукції, а також гарантувати економічну незалежність за рахунок власних науково-технологічних ресурсів.

У науковій літературі [1] виділяють основні методичні підходи до оцінки стану безпеки, зокрема індикативний метод, метод оцінки загроз та загальнонаукові методи (багатофакторний статистичний аналіз та експертні оцінки). Однак найпоширенішим серед них є індикативний підхід, який базується на аналізі стану безпеки як за окремими індикаторами, так і щодо комплексної оцінки за виділеними складовими і визначення стану безпеки галузі в цілому [2, с. 567].

Узагальнюючи різні теоретичні підходи до визначення стану економічної і науково-технологічної безпеки, Методику розрахунку рівня економічної безпеки, розроблену Міністерством економіки України, та враховуючи власне бачення, технологічну безпеку аграрної галузі доцільно розраховувати як інтегральну сукупність окремих характеристик її складових.

Механізм визначення технологічної безпеки аграрної галузі складається з наступних етапів:

- 1) вибір критеріїв оцінки технологічної безпеки за її складовими;
- 2) встановлення фактичних значень показників технологічної безпеки;
- 3) нормалізація значень показників відповідно до порогових значень індикаторів;
- 4) визначення вагових коефіцієнтів та оцінка інтегральних показників технологічної безпеки за складовими;
- 5) розрахунок узагальненого індексу технологічної безпеки аграрної галузі;
- 6) оцінка рівня технологічної безпеки аграрної галузі згідно запропонованої шкали.

При оцінці рівня забезпечення технологічної безпеки важливим завданням є вибір критеріїв оцінки, тобто визначення основних складових безпеки і системи показників, які б могли забезпечити комплексну характеристику технологічної модернізації аграрної галузі на всіх стадіях створення, впровадження і комерціалізації нових технологічних рішень.

З метою детальної оцінки стану технологічної безпеки пропонується проводити групування показників за такими складовими безпеки, як: виробничо-технічна, науково-технологічна та еколого-техногенна. За цими ж групами показників та їх індикаторами визначаються оптимальні рівні (порогові значення) та вагові коефіцієнти цих показників (табл. 1).

Нормалізація показників передбачає перехід до такого рівня вимірювання, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0. Усі способи нормалізації ґрунтуються на порівнянні фактичних значень показника X_i з певною величиною a . Величиною a можуть бути максимальні $X_{i_{max}}$ та мінімальні $X_{i_{min}}$, середнє значення сукупності $[X_1, X_2, \dots, X_m]$ або порогове X_k значення показника [3].

У нашому дослідженні нормалізоване значення індикативного показника пропонується визначати, порівнюючи його з еталонним (пороговим) значенням. Беручи до уваги той факт, що оптимальні показники є як стимуляторами, так і де стимуляторами, то нормовані показники вхідних даних розраховується за наступними формулами [4, с. 132]:

якщо X_{ki} є стимулятором:

$$X_i^H = \frac{X_i}{X_{ki}}, \quad (1)$$

якщо X_{ki} – показник-дестимулятор:

$$X_i^H = \frac{X_{ki}}{X_i}, \quad (2)$$

де, X_i^H – нормоване значення індикативного показника i ; X_i – поточне значення індикативного показника i ; X_{ki} – порогове критичне значення для показника i .

Визначення вагових коефіцієнтів окремих показників визначається методом головних компонент, а вагові коефіцієнти складових технологічної безпеки розраховуються експертним шляхом серед N -го числа експертів як відношення суми балів, які дали всі експерти певній складовій, до загальної суми балів:

Таблиця 1

Система узагальнюючих показників технологічної безпеки аграрної галузі, їх порогові значення та вагові коефіцієнти

Складові безпеки	Показники	Умове позначення показника	Вагові коефіцієнти показників	Вагові коефіцієнти складових	Порогове значення
Виробничо-технічна	Індекс виробництва сільськогосподарської продукції, у % до попереднього року	B1	0,155	0,320	не < 100
	Питома вага оновлених основних засобів в сільському господарстві у загальній кількості, %	B2	0,210		не < 20
	Рентабельність операційної діяльності аграрних підприємств, %	B3	0,245		не < 20
	Ступінь зносу основних засобів, %	B4	0,205		не > 25
	Частка сільськогосподарської продукції у ВВП, %	B5	0,185		не < 12
Науково-технологічна	Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, осіб на 1000 чол.	H1	0,215	0,386	не < 20
	Питома вага видатків державного бюджету на аграрну науку у ВВП, %	H2	0,200		не < 2
	Частка агроформувань, в яких здійснюється впровадження інновацій в загальній кількості сільськогосподарських підприємств, %	H3	0,205		не < 40
	Коефіцієнт винахідницької активності (кількості отриманих охоронних документів (патентів) на 1 млн. чол.)	H4	0,145		не < 300
	Співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок та науково-технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі, %	H5	0,065: 0,085: 0,085		15:25:60
Еколого-техногенна	Утворення відходів, у % до попереднього року	E1	0,215	0,294	не > 100
	Частка площі органічних сільськогосподарських угідь у загальній площі земель сільськогосподарського призначення, %	E2	0,223		не < 30
	Відсоток відведення забруднених вод у загальній кількості використаних водних ресурсів, %	E3	0,184		не > 25
	Викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення від сільсько-господарських підприємств, у % до попереднього року	E4	0,226		не > 100
	Внесення мінеральних добрив сільськогосподарськими підприємствами, кг/га	E5	0,152		не > 50

Джерело: розроблено автором.

$$b_j = \sum_{n=1}^N S_{jn} / \sum_{k=1}^M \sum_{n=1}^N S_{kn}, \quad (3)$$

де b_j – вагові коефіцієнти складових технологічної безпеки; S_{jn} – оцінка j -ї сфери, яку дав n -й експерт; N – кількість експертів; M – кількість складових технологічної безпеки [5, с. 253].

Наступним етапом оцінки рівня технологічної безпеки аграрної галузі є розрахунок інтегрального індикатора за окремими складовими безпеки. Інтегральний індекс за кожною сферою розраховується за такою формулою:

$$I_j = \sum_i a_{ij} * z_{ij}, \quad (4)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, які визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний індекс i -ї складової; z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij} , які в сукупності характеризують певну складову технологічної сфери аграрної галузі [6, с. 170].

Узагальнений інтегральний показник стану технологічної безпеки аграрної галузі розраховується наступним чином:

$$I = \sum_j b_j * I_j, \quad (5)$$

де b_j – вагові коефіцієнти складових технологічної безпеки; I_j – узагальнений інтегральний індекс окремої складової технологічної безпеки аграрної галузі. Таким чином, сумарний інтегральний показник стану технологічної безпеки на галузевому рівні визначається поетапно: на початковій стадії розраховуються індекси складових технологічної сфери аграрної галузі, а потім – узагальнений показник.

Визначивши узагальнений індекс технологічної безпеки аграрної галузі, його варто порівняти зі шкалою значень рівнів безпеки (табл. 2). Така шкала передбачає визначення чотирьох рівнів технологічної безпеки: кризовий, передкризовий, нормальний, оптимальний.

Таблиця 2
Шкала значень рівнів технологічної безпеки аграрної галузі

Рівень технологічної безпеки	Кризовий	Передкризовий	Нормальний	Оптимальний
Інтервали значень рівнів $I_{\text{то}}$	$0 \leq I_{\text{то}} < 0,33$	$0,33 \leq I_{\text{то}} < 0,66$	$0,66 \leq I_{\text{то}} < 1$	$I_{\text{то}} \geq 1$

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, згідно з запропонованою методикою, розрахунок узагальненого інтегрального показника технологічної безпеки аграрної галузі здійснюється за такою формулою:

$$I_{\text{то}} = B_{\text{пр}} * 0,320 + H_{\text{пр}} * 0,386 + E_{\text{пр}} * 0,294 \quad (6)$$

За результатами експертних оцінок виявлено, що кожна зі складових безпеки має різний ступінь впливу на загальний показник. Найвагомішою при цьому є науково-технологічна складова як основний генератор технологічного та інноваційного розвитку сільського господарства, засіб створення нових знань і технологічних рішень. Важливою залишається виробничо-технічна складова безпеки, яка забезпечує фінансово-економічну спроможність аграрних підприємств активно впроваджувати новітні технології в рослинництві, тваринництві, землеробстві, а також реалізовувати модернізацію матеріально-технічних засобів сільського господарства. Вона так визначає можливості інтеграції науки у виробництво, сприяє

інтелектуалізації капіталу агровиробників. Найменш значимою визнано еколого-техногенну складову технологічної безпеки, що переважно характеризує як позитивні, так і негативні наслідки впливу традиційних і новітніх систем господарювання в аграрній галузі на стан навколишнього природного середовища.

Апробація методики визначення стану технологічної безпеки аграрної галузі проведена в цілому по Україні. За досліджуваний період взято 2008-2012 роки. Результати розрахунків рівня технологічної безпеки за звітний період наведені в табл. 3.

Таблиця 3
Інтегральні показники складових та узагальнений інтегральний індекс технологічної безпеки аграрної галузі

Роки	Складові технологічної безпеки			Узагальнений індекс технологічної безпеки
	Виробничо-технічна (Віпр)	Науково-технологічна (Ніпр)	Еколого-техногенна (Еіпр)	
2008	0,677	0,582	0,651	0,633
2009	0,649	0,563	0,668	0,621
2010	0,752	0,595	0,495	0,617
2011	0,763	0,551	0,663	0,652
2012	0,677	0,529	0,650	0,612

Джерело: власні розрахунки автора.

Так, загальний інтегральний індекс технологічної безпеки у 2008-2012 рр. не перевищував 0,66. Найвищий його показник сягав рівня 0,652 у 2011 р., а найнижчий (0,612) – у 2012 році. За нормативним значенням інтегрального показника технологічна безпека аграрної галузі за звітний період перебуває на передкризовому рівні, який свідчить про те, що аграрна галузь перебуває у стані відносної захищеності від загроз, але в разі ігнорування проблем технологічної безпеки існує ймовірність виникнення небезпеки і переходу безпеки до кризового рівня.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінка технологічної безпеки передбачає комплексний аналіз ряду індикативних показників (реальних статистичних даних, які в повній мірі характеризують явища і тенденції в технологічній сфері аграрної галузі), на основі яких здійснюється інтегральна оцінка безпеки за окремими сферами та узагальнена оцінка технологічної безпеки галузі загалом [4, с. 129].

Таким чином, застосування запропонованої вище методики розрахунку рівня технологічної безпеки аграрної галузі дозволить оцінити основні показники забезпечення технологічної безпеки за виробничо-технічною, науково-технологічною та еколого-техногенною складовою, а також визначити ступінь впливу кожного показника на загальний стан безпеки. Методика розрахунку рівня технологічної безпеки за рахунок використання різномісних показників створення, апробації та комерціалізації технологій дає можливість виявити загрози технологічній безпеці аграрної галузі і на їх основі запропонувати шляхи для виявлення та подолання кризових станів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / за ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 718 с.
- Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів: монографія / за ред. д-ра екон. наук проф. Л.І. Федулової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – С. 567.
- Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної

- безпеки України» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251>.
4. Сегеда І. В. Діагностика регіонів України за рівнем науково-технологічної безпеки / І. В. Сегеда // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т. 2. – С. 128-135.
 5. Ревак І.О. Інформаційна база оцінювання науково-технічної безпеки України / О.І. Ревак // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10(112). – С. 247-254.
 6. Мірошниченко О.В. Рівень економічної безпеки України: моніторинг та методика розрахунку / О.В. Мірошниченко // Збірник наукових праць НУК. – 2008. – № 3. – С. 165-173.

УДК 338.24:504

Латишева О.В.

*старший викладач кафедри економіки промисловості
Донбаської державної машинобудівної академії*

ЕКОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ: ФОРМУВАННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ

У статті запропоновано критерії оцінки екологічних стратегій в авіаційній галузі. Для формування оптимальної екологічної стратегії підприємств авіаційної галузі пропонується впровадження системи екологічного менеджменту. Наведено заходи розробки екологічних стратегій розвитку підприємств авіаційної галузі та критерії оцінки їх ефективності.

Ключові слова: авіаційна галузь, екологічна стратегія, екологічний менеджмент, екологічна безпека, рейтингова оцінка, критерії оцінки.

Латышева Е.В. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ: ФОРМИРОВАНИЕ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В статье предложены критерии оценки экологических стратегий в авиационной отрасли. Для формирования оптимальной экологической стратегии предприятий авиационной отрасли предлагается внедрение системы экологического менеджмента. Приведены мероприятия разработки экологических стратегий развития предприятий авиационной отрасли и критерии оценки их эффективности.

Ключевые слова: авиационная отрасль, экологическая стратегия, экологический менеджмент, экологическая безопасность, рейтинговая оценка, критерии оценки.

Latysheva Y.V. ECOLOGICAL STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF AVIATION INDUSTRY: FORMING AND CRITERIA OF ESTIMATION

In the article the criteria of estimation of ecological strategies offer at aviation industry are considered. For forming of optimal ecological strategy of enterprises of aviation industry introduction of the system of ecological management is offered. Events over of development of ecological strategies of development of enterprises of aviation industry and criteria of estimation of their efficiency are brought.

Key words: aviation industry, ecological strategy, ecological management, ecological safety, rating estimation, criteria of estimation.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції наростання екологічних проблем зумовлюють більш жорсткі вимоги екологічної безпеки для авіатранспортних підприємств. В умовах інтеграції України до ЄС, особливо після ратифікації Україною міжнародних природоохоронних програм, для вітчизняних підприємств авіаційної галузі виникають додаткові стимули добровільного впровадження екологічних міжнародних стандартів серії ISO 14000, що є важливим засобом підвищення їх конкурентоспроможності. Зазначені обставини зумовлюють актуальність досліджень в напрямку забезпечення екологізації стратегії розвитку авіаційної галузі, а також оцінки ефективності обраної екологічної стратегії, впровадження якої є способом підвищення конкурентоспроможності підприємств авіаційної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретико-методологічні засади розвитку авіаційної галузі відображено у наукових працях О. Ареф'євої, Г. Астапової, В. Загорулько, К. Колди, О. Ложачевської, В. Матвеева, М. Новікової, С. Подрези, Є. Сича, В. Щелкунова та ін.. У розробку наукової проблематики, пов'язаної з розробкою екологічно спрямованої стратегії, а також із загальною оцінкою екологічної безпеки підприємств, значний внесок зробили: Білявський Г.О., Главинська Л.Т. [2], Ілляшенко С.М., Мельник Л.Г., Недодаєва Н.Л., Подметіна Д.С. [1], Струкова М.М., Ха-

чатуров Т.С., Шевчук В.Я. та ін. Незважаючи на актуальність питання формування екологічно спрямованої стратегії розвитку вітчизняних підприємств та значну кількість розробок щодо його вирішення, залишаються дискусійними питання обґрунтування економічної доцільності екологобалансованого розвитку авіаційних підприємств, що обумовлює проведення подальших наукових досліджень. А для формування оптимальної екологічно спрямованої стратегії розвитку вітчизняних підприємств авіаційної галузі необхідно визначити критерії оцінки результатів її впровадження в контексті специфіки авіаційної галузі.

Постановка завдання. Існує ряд методик оцінки економічної ефективності екологічних заходів, екологічної ціни різних видів товарів і послуг, оцінки рівня екологічності продукції, видів діяльності та екостратегій. Проте, до теперішнього часу не має єдиної методики комплексної оцінки ефективності екостратегії підприємств авіаційної галузі.

Метою статті є розробка критеріїв комплексної рейтингової оцінки ефективності екостратегії підприємств авіаційної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для формування на підприємствах ефективної екологічної стратегії необхідно наступне [1, с. 82; 2, с. 109]:

- проведення аналізу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства (СВОТ, ГАП-

аналіз, «ланцюг цінності», аналіз даних екологічного паспорту підприємства);

- визначення екологічних цілей і завдань підприємства (еколого спрямовані принципи діяльності, отримання конкурентних переваг за рахунок охорони НПС, сертифікація згідно з ISO 14000);

- побудова екологічної стратегії (визначення інструментів її впровадження; інтеграція екологічного фактору у всі функціональні напрямки) згідно з чинним законодавством;

- здійснення контролю, проведення оцінки ефективності введення екологічної стратегії, пошук резервів її вдосконалення.

Для формування оптимальної для підприємств авіаційної галузі екологічної стратегії пропонується:

а) побудова системи екологічного менеджменту – СЕМ (на перших етапах можливо введення окремих інструментів, зокрема інтегрованого екологічного маркетингу) з урахуванням: можливостей екологічно спрямованої реорганізації організаційної структури управління підприємства в напрямку інтеграції екологічного фактору в функціональні підрозділи, формування оптимального інвестиційного портфеля на базі екологічно орієнтованих інновацій, проектів «сумісного здійснення» (у рамках «гнучких механізмів» Кіотського протоколу);

б) відбір і формування оптимальної екологічно орієнтованої стратегії розвитку підприємства, оцінка результатів її впровадження.

Для комплексної оцінки екостратегії підприємств авіаційної галузі пропонується застосування трьох напрямків аналізу (за матеріалами [1, с.75]): виконання функції охорони навколишнього середовища (ОНС), результати розвитку функції ОНС, ефективність функції ОНС (табл. 1).

Запропонований підхід щодо впровадження екологічних стратегій завдяки системі екологічного менеджменту (СЕМ) дозволяє визначити основні екологічні проблеми підприємства та шляхи їх вирішення.

Додатково для експертної оцінки екологічних стратегій пропонується застосовувати графоаналітичну модель «трикутник стратегії» (рис. 1) за системою критеріїв, систематизованих у табл. 1.

Застосування рейтингової оцінки за наведеними вище критеріями (табл. 1) та графоаналітичної моделі «трикутник стратегії» (рис. 1), алгоритм якої запропоновано у роботі автора [3], з'являється можливість оцінювати ефективність екостратегії за певний період часу, виявляти оптимальні стратегії розвитку згідно з характеристикою: високий потенціал (довжина вектору дорівнює 70-100%), середній (30-70%) і невеликий (до 30%) потенціал.

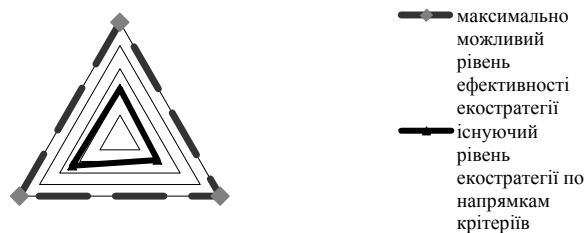


Рис. 1. Графоаналітична модель оцінки екостратегії – «трикутник екостратегії»

* розроблено автором

Графоаналітична модель оцінки екостратегії (рис. 1) – «трикутник екостратегії» має три зони та три вектори. Рух по векторах (від центру уздовж осі) означає збільшення рівня ефективності екостратегії

Таблиця 1

Напрямок аналізу екостратегії

I. Аналіз виконання державних еко-нормативів	II. Аналіз системи екологічного менеджменту (СЕМ)	III. Оцінка ефективності екостратегії
Показники виконання функції охорони НПС:	Показники ефективності функції охорони НПС:	Показники результату розвитку функції охорони НПС:
Отримання підтверджень від всіх державних контролюючих організацій про те, що діяльність підприємства відповідає вимогам екологічного законодавства (отримання загального висновку про виконання державних екологічних вимог)	Аналіз СЕМ на підприємстві (завдяки ГАП – аналізу): наявність екологічної політики, яка доведена до населення і громадськості; наявність екологічних цілей і завдань; екологічна політика і планування діяльності в області екологічного менеджменту	Виконання принципів екологічної політики: поєднання екологічних цілей і завдань з цілями і завданнями розвитку підприємства в цілому; усвідомлене ухвалення і активна підтримка екологічної політики і зобов'язань керівництвом підприємства
Відсутність понадлімітних скидань і викидів, правильність безпечного зберігання відходів на промисловому майданчику	Наявність керівництва і програми за СЕМ; чіткий розподіл обов'язків персоналу, включаючи його навчання	Свідоме використання основ сучасної екокультури і екологічної етики; розділення відповідальності; внесок у сталий розвиток; цивілізоване підприємництво
Наявність всієї необхідної документації по впливу на навколишнє середовище	Введення пакету необхідної для реалізації СЕМ екологічної документації	Добровільне розширення екологічних зобов'язань підприємства; охорона здоров'я і екобезпека персоналу і населення в зоні впливу підприємства; оцінка впливу на НПС
Наявність всіх необхідних ліцензій на комплексне природокористування, наявність дозволів на викид і скидання забруднюючих речовин	Організація діяльності в області СЕМ; оцінка результатів і послідовне вдосконалення діяльності в області екологічного менеджменту	Підтримка екологічних наукових досліджень і екоосвіти; розвиток добровільного екострахування; екологічна доброчесність
Наявність довідок про платежі, розробленої і затвердженої документації (нормативів гранично допустимих викидів і скидань, проекти лімітів розміщення відходів)	Проведення попереднього аудиту для визначення екологічних аспектів діяльності підприємства; здійснення систематичного аудиту для підтвердження працездатності СЕМ	Виконання принципів екоефективності; досягнення економічної ефективності здійснюваної природоохоронної діяльності, підвищення якості продукції і послуг за рахунок розвитку екологічної діяльності
Наявність екологічного паспорта підприємства		Досягнення екологічної спроможності; створення і використання кредиту довіри

* узагальнено на базі [1, с. 74-86, 2, с. 106-109]

по певному напрямку, а максимально бажаний (оптимальний) потенціал відмічено переривистою лінією по векторах у розмірі 100%. Якщо в результаті графічної побудови трьох векторної моделі оцінки екостратегії виходить фігура, близька до рівнобедреного трикутника, то даний варіант екостратегії має достатньо збалансований потенціал, що, зрештою, послужить основою успішної діяльності підприємства. Якщо один з векторів розвинено більше (менше) в порівнянні з іншими, то потрібний пошук можливості виправлення «дисгармонії» векторів, знаходження резервів по окремому напрямку оцінки.

Практична реалізація запропонованого підходу на прикладі міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни) дозволила визначити, що у 2008 р. «трикутник екостратегії» має якнайгірші значення по 1 групі критеріїв (аналіз виконання державних екологічних нормативів – невеликий потенціал – 28%) та по 2 групі критеріїв (оцінка екологічних стратегій і виконання принципів екологічної політики – невеликий потенціал – 25%). В аеропорту «Київ» (Жуляни) ефект від розпочатої масштабної реконструкції відчули лише починаючи з 2011-2012 рр. В цьому напрямку завдяки введенню екологічної програми планується значно понизити енерговитрати, рівень акустичного шуму.

Середній потенціал (вектор 3-38%) на АК «Київ» мають показники наявності і ефективності системи екологічного менеджменту (окремих інструментів), що зв'язано з початком роботи щодо заходів по цьому аспекту діяльності підприємства, а також з позитивною оцінкою масштабів і результатів екоініціатив, що й визначилося на підвищенні потенціалу екостратегії по цьому напрямку. Так, у 2010 р. велася підготовка документації попереднього екоаудиту у рамках «Проекту сумісного здійснення» (відповідно з механізмами Кіотського протоколу) по проекту зниження викидів парникових газів. Проводяться внутрішні аудити екологічних аспектів існуючої діяльності підприємства.

На другому етапі впровадження еколого орієнтованої стратегії розвитку аеропорту «Київ» у 2009-2010 рр. спостерігаються кращі показники по першому (середній потенціал – 33%) і другому вектору (середній потенціал – 50%), що свідчить о більш жорсткому виконанні державних екологічних вимог і виконанні принципів екополітики (потенціал – 28% і 25% відповідно). Особливої уваги в аеропорту «Київ» потребують питання охорони здоров'я і безпека (екологічна) персоналу і населення в зоні впливу аеропорту.

Для порівняння: найбільшого розвитку функції ОНС і раціонального природокористування досягли завдяки впровадженню екологоорієнтованої стратегії, отже, ця екостратегія за була найбільш ефективною. Екологічна стратегія за результатом аналізу системи екологічного менеджменту (окремих інструментів) (вектор 3) показала низький потенціал – 25% на 1 етапі впровадження еколого орієнтованої стратегії, середній потенціал – 38% на 2 етапі впровадження еколого орієнтованої інноваційної стратегії, у порівнянні – після впровадження еколого орієнтованої стратегії – найвищий результат – 88%.

В аеропорту «Київ» існує проект «Екологічної

політики», розроблені нові екостандарти підприємства, що стосуються: внутрішнього і зовнішнього інформаційного обміну по питаннях охорони довкілля; порядку проведення розслідування скарг (юридичних осіб, громадських організацій і населення); моніторингу екологічних параметрів і шкідливих чинників господарської діяльності. Високий рейтинг (88%) екостратегії по вектору 3 (після модернізації авіатранспортного комплексу) зумовлено розробкою методики ідентифікації екологічних аспектів, виділення заходів щодо еколого небезпечних аспектів діяльності, які не відповідають стандарту ISO 14001.

В аеропорту «Київ» повністю була введена екологічна документація, здійснювався внутрішній екоаудит, ця робота (у т. ч. щодо впровадження окремих інструментів СЕМ) велася більш інтенсивними темпами (що й зумовило рейтинг – 88%). Отже для подальшої оптимізації екостратегії АК «Київ» варто звернути увагу на можливості впровадження сертифікованої системи екологічного управління, яка вже успішно діє в АК «Бориспіль», що може стати невід'ємною частиною вимог стратегічних партнерів під час отримання підприємством контрактів.

Висновки з проведеного дослідження. На основі викладеного можна визначити, що схема розробки і впровадження екологічних стратегій включає: визначення основних екологічних проблем підприємства і пошук шляхів їх вирішення; впровадження системи екоконтролю (екоаудиту, екомоніторингу); зміни в організаційної структурі; формування екополітики та її адаптація, внесення змін і удосконалення; впровадження екологічних факторів в усі аспекти діяльності підприємства (завдяки системі екологічного менеджменту).

Графоаналітичний підхід дозволяє дати комплексну оцінку ефективності, структурі, збалансованості, рівню реалізації екостратегії підприємств авіаційної галузі, виявити наявні резерви для удосконалення екостратегії та розробити обґрунтовані управлінські рішення в цілях підвищення конкурентоспроможності.

Тому для подальшого розгляду ставляться питання впровадження оптимальної маркетингової стратегії авіатранспортного підприємства. В перспективі пропонується використовувати запропоновані критерії для оцінки екологічної ефективності дільниць, підрозділів, окремих виробництв тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Подметина Д.С. Методы формирования экологических стратегий промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, СПб, Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2005. – Москва : РГБ, 2005 – (Из фондов РГБ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://diss.rsl.ru/diss/05/0593/050593039.pdf>.
2. Главинская Л. Т. Корпоративный экологический менеджмент: стратегический аспект (на примере предприятия рыбной промышленности) : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, СПб, Санкт-Петербургский госуниверситет, 2004. – М.: РГБ (Из фондов РГБ), 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://diss.rsl.ru/diss/06/0321/060321015.pdf>.
3. Латишева О.В. Графоаналитический метод анализа экологических стратегий предприятий. // Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 266: В 4 т. – Т. II, Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – 324 с. – С. 534-534.

УДК 336.025

Ліхоносова Г.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри оподаткування

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Гребенюкова М.Ю.

магістр

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

МИТНЕ ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРЧИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті розглянуто сутність та основні завдання митного планування як складової частини державного податкового планування. Визначено роль митних платежів у системі наповнення Державного бюджету країни. Наведено основні підходи щодо здійснення митного планування господарчих операцій.

Ключові слова: мито, митне планування, митні платежі, митний тариф, платник, господарчі операції.

Лихоносова А.С., Гребенюкова М.Ю. ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ

В статье рассмотрены сущность и основные задачи таможенного планирования как составной части государственного налогового планирования. Определена роль таможенных платежей в системе наполнения Государственного бюджета страны. Приведены основные подходы к осуществлению таможенного планирования хозяйственных операций.

Ключевые слова: пошлина, таможенное планирование, таможенные платежи, таможенный тариф, плательщик, хозяйственные операции.

Lihonov A.S., Grebenjukova M.Y. CUSTOMS PLANNING OF ECONOMIC OPERATIONS

The article considers the essence and main tasks of customs planning as a component part of the state tax planning. Defines the role of customs duties in the system of filling the State budget of the country. The basic approaches to the implementation of customs planning of economic operations.

Key words: duty, customs planning, customs duties, customs tariffs, taxpayer, household operations.

Постановка проблеми. Основною закономірністю розвитку зовнішньої торгівлі є не тільки тенденція до стійкого зростання обсягів світової торгівлі, але й до розширення загального спектра різнобічних форм здійснення зовнішньоторговельних операцій. Перехід від таких звичних форм, як експорт або імпорт товарів, до широкого використання нових форм – є особливістю розвитку міжнародних економічних відносин на сучасному етапі функціонування світової системи господарювання. Процеси, які відбуваються в Україні за умов трансформації економічної системи, вимагають від уряду країни розробки такого механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який би враховував особливості перехідного етапу та забезпечував розвиток системи митного оподаткування, який й б передбачав наявність розгалуженої системи митних платежів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними вченими, такими як Бочко П.К., Гребельник О.П., Іванов Ю.Б., було розглянуто податкове плану-

вання господарств в секторі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати дослідження, яке полягає в дослідженні порядку митного планування господарчих операцій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Підґрунтям митного планування в Україні є побудова економетричної моделі прогнозування, яка передбачає відстеження певного взаємозв'язку між змінами в митному і податковому законодавстві країни відносно оподаткування господарчих (зовнішньоекономічних) операцій і відрахувань до Державного бюджету.

Необхідність планування та прогнозування надходжень від господарських операцій при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності зумовлена їх значною часткою в структурі доходної частини державного бюджету, а також джерелом фінансування дотацій вирівнювання адміністративно-територіальним одиницям.

Здійснення митного планування господарчих операцій є важливою складовою державного податкового планування.

Під державним податковим плануванням слід розуміти сукупність форм і методів визначення економічно обґрунтованих (оптимальних) податкових параметрів і рішень відповідних державних органів управління, спрямованих на реалізацію функцій податків і забезпечення максимально можливого обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів у межах заданих параметрів податкового потенціалу [1].

Методом державного податкового планування служить оцінка спів-

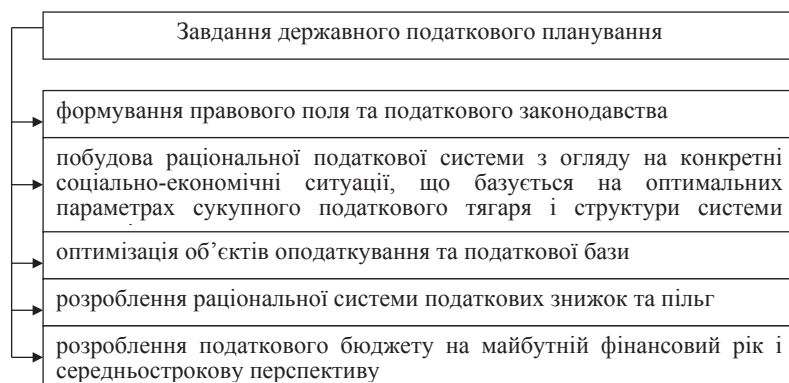


Рис. 1. Основні завдання державного податкового планування*

* Розроблено автором на основі [1]

відношення податкового потенціалу та фактичних надходжень податків. Як результат, визначаються економічно обґрунтовані обсяги та структура надходжень податків до бюджетної системи в планованому періоді. При цьому податкове планування здійснюється з орієнтацією на обґрунтовано високий рівень мобілізації податків і зборів до бюджетної системи.

Перелік основних завдань, вирішення яких повинно забезпечувати державне податкове планування, зображено на рис.1.

Основу системи митного оподаткування становлять митні платежі, під якими розуміють ті види податків та зборів, які нараховуються в установленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб [2].

Митні платежі є фінансовими інструментами регулювання економіки держави і в повному обсязі надходять до Державного бюджету України і, в подальшому, розподіляються згідно з потребами регіонів.

Основними функціями митних платежів є:

- регулювальна – формування оптимального обсягу та ефективної структури експорту та імпорту, захист політичних інтересів держави;
- стимулююча – забезпечення рівних умов конкурентної боротьби вітчизняних і зарубіжних товаровиробників з метою розвитку національного виробництва та захисту економічних інтересів країни;
- фіскальна – забезпечення належного рівня надходжень до державного бюджету з метою сприяння стабілізації макроекономічної ситуації в країні.

Держава здійснює відповідне митне регулювання, під яким слід розуміти: регулювання питань, пов'язаних з установленням мита і митних зборів, процедурами митного контролю зовнішньоекономічної діяльності та організацією діяльності органів митного контролю України [9].

Види митних платежів, митні правила, які включають порядок декларування товарів, сплати мит і митних зборів, надання митних пільг та інші умови проходження митного контролю регламентуються значною частиною законодавчих актів, головними серед яких є: Митний кодекс України, Закон України «Про Єдиний митний тариф», законами України про митне регулювання та міжнародними договорами.

Варто наголосити, що при регулюванні митно-тарифних відносин велику роль відіграють відомчі нормативні акти Державної митної служби України, Міністерства доходів і зборів України.

Єдиний митний тариф України – це систематизований збір ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України, вивозяться за межі цієї території або переміщуються транзитом [9]. Ставки Єдиного митного тарифу є однаковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та міжнародними договорами.

За економічною природою основу митних платежів складають митні податки та митні збори. Митні податки – це непрямі податки, які нараховуються при переміщенні предметів через митний кордон: мито, акцизний збір, податок на додану вартість. Митні збори поділяються на дві групи: митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків та митні збори за надання послуг у галузі митної справи.

Основні платежі, які нараховуються митними органами, можна класифікувати на декілька груп – рис. 2 [2].



Рис. 2. Класифікація груп митних платежів*

* Розроблено автором на основі [2]

Залежно від каналу надходження митні платежі можна систематизувати на ті, які надходять до доходної частини Державного бюджету, та ті, які надходять до фондів Державної митної служби України. Тому з точки зору порядку зарахування митні платежі в основному є директивними (закріпленими), оскільки вони повним обсягом надходять до одного рівня – Державного бюджету (рівень держави).

Контекст нарахування митних платежів відносно податкової бази має певні особливості. Більшість митних платежів є квотарними, тобто їх сума обраховується залежно від обсягу податкової бази або об'єкта оподаткування і ставок податку. Для більшості митних платежів це – митна вартість, але в окремих випадках застосовуються й інші бази оподаткування [2].

Планування митних податкових платежів від господарської діяльності є одним з елементів податково-економічного менеджменту як системи управління соціально-економічним розвитком держави.

Основними вимогами до планування митних платежів повинні стати:

1. Аналіз взаємовідносин між платником податків і зборів і митними органами. Вивчення позитивних і негативних тенденцій у взаємовідносинах платників податків та органів, які збирають їх, виявлення закономірностей розвитку цих взаємовідносин.

2. Аналіз чинників, які впливають на митні платежі. Визначення чинників, які діють в системі податкових відносин, їх впливу на систему оподаткування в цілому та на окремі її елементи, на показники фінансово-господарської діяльності держави або окремого регіону.

3. Визначення можливостей появи та впливу непередбачених ситуацій на процес планування митних платежів.

Ю.Б. Іванов зазначає, що прогнозування надходжень від зовнішньоекономічної діяльності повинно здійснюватися з урахуванням наступних чинників [3]:

- зміни нормативно-правової бази України та законодавства країн-контрагентів, залучення України до системи міжнародних дорожніх перевезень, а також зміна митних правил України. Дана група чинників суттєво впливають на обсяг надходжень від зовнішньоекономічної діяльності. Методика визначення надходжень митних платежів до державного бюджету передбачає аналіз планових змін законодавства, але врахувати їх у повному обсязі фактично неможливо. Також необхідно приділяти значну увагу пільгам, які діють при митному оподаткуванні, оскільки їх надання у частині оподаткування експортно-імпортних операцій є суттєвим

інструментом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

- зміни кон'юнктури ринку, підвищення (зниження) темпів зростання виробництва в окремих галузях економіки, структурні зміни в економіці, які фактично неможливо передбачити.

- інфляційні процеси в економіці країни, зміна планових макроекономічних показників (зокрема, курсу гривні до долара США та євро).

Планування митних надходжень до Державного бюджету потребує розробки відповідної методики та має базуватися на оцінці показників функціонування системи митно-тарифного регулювання та їх впливу на подальший розвиток зовнішньоекономічних відносин.

Серед основних підходів до прогнозування та планування митних платежів що застосовуються на сьогоднішній час в Україні слід виділити:

- прогнозування «від досягнутого»;

- прогнозування з використанням даних статистичної звітності щодо зовнішньоекономічної діяльності;

- прогнозування на підставі аналізу динаміки з кожного виду податку з виділенням тих груп товарів, які дають найбільші суми надходжень митних платежів.

Вчені-економісти вважають дані підходи не досить ефективними і постійно працюють над підвищенням рівня системи митного планування. Так, наприклад, П.В. Пашко запропоновано систему динамічного планування щодо забезпечення повноти надходжень до Державного бюджету, яка складається з 3-х етапів: 1) детальна класифікація товару; 2) визначення податкового навантаження; 3) управління плануванням та результатами [5]. Запропонований автором підхід дає можливість запровадити систему ефективного планування доходів до бюджету на основі детального аналізу товаропотоків, що спонукає митницю посилювати митний контроль.

Відповідно до Стратегічного плану розвитку на 2013-2018 роки [8], з метою здійснення контролю за повнотою сплати податків, зборів, митних платежів та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, Міністерство доходів і зборів розробило ряд відповідних заходів:

1. Підвищення ефективності методів протидії мінімізації сплати податків, серед яких: впровадження системи контролю за трансфертним ціноутворенням та інше.

2. Посилення функції оцінки та управління ризиками як основи контролю за повнотою сплати податків, зборів та митних платежів.

3. Посилення централізованої аналітичної функції, серед яких:

- проведення аналізу та опрацювання оперативної інформації про податкові та митні ризики, характерні для певних регіонів;

- комплексна автоматизація процесів управління ризиками, що пов'язані з платниками податків, зборів та митних платежів;

- трансформація прогнозування доходів бюджету в координацію бюджетного процесу за доходами з урахуванням найкращих світових практик та інше.

4. Удосконалення системи стягнення податкового та митного боргу.

На жаль, розробка даних заходів має затяжний характер (2013-2018 рр.), що призводить до недоотримання значної частки митних надходжень до Державного бюджету України вже на сьогоднішній час. Також слід зазначити, що в законодавстві на теперішній час не передбачено для митних органів

функції прогнозування чи участі в підготовці проєктів планових надходжень обов'язкових платежів до бюджету, що негативно, впливає на стан планування доходної частини бюджету. Як зазначає О. М. Кисельова, на стан митних надходжень впливають загальносистемні недоліки державного управління, зокрема високий рівень корупції та контрабанди, вплив на які з боку митних органів є суттєвим, проте не визначальним [4]. Дані фактори повинні бути враховані при розробці методики планування доходної частини, що забезпечується митними органами.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Забезпечення ефективного планування митних надходжень повинно ґрунтуватися на методичних підходах, які враховують прямі та опосередковані фактори, із залученням до цієї роботи органів державної влади, котрі впливають на стан здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

З метою покращення рівня митного планування господарських операцій в Україні доцільно:

- визначати потенційні можливості митних органів з виконання фіскальних функцій з врахуванням впливу різних факторів;

- оцінювати ефективність функціонування митних органів при формуванні доходної частини Державного бюджету;

- здійснювати розробку та обґрунтування пропозицій щодо вжиття системи заходів, спрямованих на вдосконалення технологічних схем та методів митного контролю;

- враховувати зміни у нормативній базі регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх впливу на поповнення бюджету;

- здійснювати розробку пропозиції щодо вдосконалення законодавчої та нормативної бази з питань нарахування, стягнення та перерахування податків до Державного бюджету.

Вдосконалення організації митного планування та прогнозування господарчих операцій дасть можливість керівникам митних органів усіх рівнів, а також працівникам економічних підрозділів митниці визначати ефективність своєї роботи, встановлювати реальні планові показники для підпорядкованих митних органів, а також перспективи своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бечко П. К., Лиса Н. В. Податковий менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. К. Бечко, Н. В. Лиса – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
- Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
- Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : підруч. / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
- Кисельова О.М. Планування – вагомий державний регулятор зовнішньоекономічної діяльності // Митна безпека. – 2011. – № 1-2. Серія «Економіка». – С. 7-11.
- Пашко П.В. Щодо планування митних надходжень до Державного бюджету // Митна безпека. – 2010. – № 2. Серія «Економіка». – С. 5-10.
- Податкова політика : навч. посіб. / Я. В. Литвиненко – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
- Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/mk/>.
- Стратегічний план розвитку Міністерства доходів і зборів на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/mk/>.
- Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

УДК 330.1: 338.24: 63

Мазуренок О.Р.*кандидат економічних наук,**асистент кафедри фінансів, обліку і контролю**Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЛІСІВ УКРАЇНИ ТА СТРАТЕГІЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду особливостей організації державного регулювання лісового господарства в Україні. Проаналізовано українське законодавство, що має здебільшого декларативний характер, та внесено пропозиції щодо покращення концептуальної бази в сфері підтримки розвитку лісового господарства. Основними завданнями дослідження є вирішення питання, як саме підвищити ефективність розвитку вітчизняного лісового господарства шляхом виокремлення причин нестабільності, та формулювання конкретної стратегії щодо покращення рівня розвитку лісового господарства.

Ключові слова: лісова галузь, лісове господарство, законодавство, держава, стратегія, причини, покращення рівня розвитку, функціонування.

Мазуренок О.Р. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЛЕСОВ УКРАИНЫ И СТРАТЕГИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению особенностей организации государственного регулирования лесного хозяйства в Украине. Проведен анализ украинского законодательства, которое в основном имеет декларативный характер, и внесены предложения по улучшению концептуальной базы в сфере поддержки развития лесного хозяйства. Основными задачами исследования является решение вопроса, как повысить эффективность развития отечественного лесного хозяйства путем выделения причин нестабильности, и формулирование конкретной стратегии по улучшению уровня развития лесного хозяйства.

Ключевые слова: лесная отрасль, лесное хозяйство, законодательство, государство, стратегия, причины, улучшения уровня развития, функционирования.

Mazurenok O.R. ECONOMIC VALUE FORESTS OF UKRAINE AND STRATEGY THEIR EFFECTIVE DEVELOPMENT

The article is devoted to the features of state regulation of forest management in Ukraine. The Ukrainian law, which is mostly declarative, and made suggestions for improving the conceptual framework for supporting the development of forestry. The main objectives of the study is to address the issue of how to increase the effectiveness of the national forest by isolating the causes of instability and formulate specific strategies for improving the level of forestry.

Key words: timber, forestry, law, state, strategy, causes, improving the quality, operation.

Постановка проблеми. Проблема розвитку лісового господарства поступово набуває пріоритетного значення в Україні, оскільки лісова галузь України розвиваються нестабільно, особливо в період економічного спаду в державі. Різке зниження обсягів виробництва продукції потребує застосування дійових стратегій для продуктивного функціонування лісогосподарських підприємств. Одним з аспектів цього питання є вплив державного регулювання на процеси господарської діяльності підприємств лісової галузі. Актуальність і своєчасність цієї проблематики зростає ще й в силу відсутності чіткого законодавчо-нормативного забезпечення у цій сфері. Це й зумовлює необхідність дослідження нормативно-правового регулювання діяльності в лісогосподарській галузі та виокремлення ключових причин виникнення відповідних проблем у розвитку лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та науково-методичні підходи з питань регулювання розвитку сфері лісового господарства досліджували вчені: Абринюк В. М., Вакулик П. Г., Вовчар В. В., Дебринюк Ю. М., Іваницький Б. Г., Мельник О. С., М'якуш І. І., Осмола М. Х., Самоплавський В. І., Шмідт В. Є та ін. Проте питання щодо особливостей формування конкретної стратегії розвитку лісового господарства залишається одним із недостатньо досліджених з точки зору вітчизняних науковців.

Постановка завдання. В сучасних умовах господарювання для лісового господарства України надзвичайно актуальним є завдання ефективного державного регулювання, яке повинно ґрунтуватися на комплексному і системному впровадженні стимулюючих заходів на лісових господарствах, що базуються на законодавчо-нормативній базі політики держа-

ви та конкретній стратегії, щодо покращення рівня розвитку лісового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліс є єдиним і незамінним джерелом деревини – універсального матеріалу, без якого не може обійтися жодна людина і жодна галузь народного господарства. Незважаючи на те, що з'явилося багато замінників деревини – пластмас, синтетики, металів, проте її значення не зменшується, а, навпаки, зростає, сфера застосування розширюється. Деревина – це будівельний матеріал, паливо, папір, одяг, взуття, лікарські препарати, меблі, харчові продукти, кормові дріжджі, технічний спирт тощо. Понад 25 тис. найменувань промислових виробів і товарів народного споживання виробляють тепер з деревини і з кожним роком їхня кількість збільшується [1].

Близько 0,5 млн. гектарів лісів не надані в користування, знаходяться на землях запасу у незадовільному стані (самовільно вирубуються, гинуть від пожеж, хвороб, шкідників тощо). Невизначене правове підпорядкування понад 400 тис. гектарів полезахисних лісових смуг, під захистом яких знаходиться біля 13 млн. гектарів ріллі; матеріальна база лісової науки і освіти не відповідає світовому рівню.

Ключовими характеристиками, що відрізняють Україну від багатьох європейських країн щодо лісів і лісового господарства на сьогоднішній день:

- низький рівень лісистості території країни у порівнянні до загальної площі каїни;
- зростання лісів у різних природних зонах (Полісся, Лісостеп, Степ, Українські Карпати та гірський Крим), що мають істотні відмінності щодо лісорослинних умов їх вирощування;
- система ведення лісового господарства та використання порід деревини;

– орієнтованість лісів здебільшого на екологічне значення та висока їх частка (до 50%) з обмеженим режимом використання;

– високий відсоток заповідних лісів (13,7%), який щороку має тенденцію до зростання;

– історично сформована ситуація з закріпленням лісів за численними постійними лісокористувачами (для ведення лісового господарства ліси надані в постійне користування більш ніж п'ятдесяти міністерствам, відомствам і організаціям);

– велика площа лісів перебуває у зоні радіоактивного забруднення;

– половина лісів в Україні є штучно створеними і потребують посиленого догляду.

Приєднання України до пан-європейського процесу щодо збереження і захисту лісів передбачає: забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України щодо лісів; участь у роботі міжнародних лісівничих організацій; вивчення нових технологій і методів організації та ведення лісового господарства; розширення співпраці між науковими і освітніми організаціями, проведення спільних наукових досліджень; обмін експертами, вченими, спеціалістами, стажерами, а також делегаціями в наукових і навчальних цілях та з метою ознайомлення; обмін інформаційними матеріалами; регіональна прикордонна співпраця з метою координації дій щодо обмеження чисельності шкідників лісу, наслідків стихійних лих і лісових пожеж; участь у міжнародних конгресах, конференціях, виставках.

В загальному в Україні діяльність стосовно проведеної будь-яких видів робіт та послуг пов'язаних із використанням лісів регламентується прийнятим у 2005 році Лісовим Кодексом, в якому чітко визначені основні поняття:

Ліс – тип природних комплексів, у якому поєднуються переважно деревна та чагарникова рослинність з відповідними ґрунтами, трав'яною рослинністю, тваринним світом, мікроорганізмами та іншими природними компонентами, що взаємопов'язані у своєму розвитку, впливають один на одного і на навколишнє природне середовище [1]. Лісова ділянка – ділянка лісового фонду України з визначеними межами, виділена відповідно до цього Кодексу для ведення лісового господарства та використання лісових ресурсів без вилучення її у землекористувача або власника землі [1]. Земельна лісова ділянка – земельна ділянка лісового фонду України з визначеними межами, яка надається або вилучається у землекористувача чи власника земельної ділянки для ведення лісового господарства або інших суспільних потреб відповідно до земельного законодавства [1].

В ньому також зазначений увесь перелік законів та постанов, які регламентують діяльність щодо ведення лісового господарства.

Лісові відносини в Україні регулюються Конституцією України, Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», Лісовим Кодексом, іншими законодавчими актами України, а також прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами [1].

У 2006 році Верховною Радою було внесено деякі зміни до Лісового Кодексу, де було змінено завдання та зміст лісового господарства, що суттєво вплинули на подальшу роботу лісових господарств областей.

Організація лісового господарства має своїм завданням забезпечувати ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку з урахуванням природних та економічних умов, цільового призна-

чення, лісорослинних умов, породного складу лісів, а також функцій, які вони виконують [1].

Ведення лісового господарства полягає у здійсненні комплексу заходів з охорони, захисту, раціонального використання та розширеного відтворення лісів, що передбачено у статті 63 Лісового Кодексу України.

Також було внесено ряд поправок до статті 59 Лісового Кодексу України стосовно особливості використання земельних лісових ділянок для цілей, пов'язаних із веденням лісового господарства та про права користування лісами. Зміни до чинного Кодексу були підписані президентом України В. Ющенком 8 лютого 2006 року № 3404-IV, в результаті чого даний Кодекс став основним законом, де зазначалося про введення лісового господарства на території України. Дані зміни повинні були зменшити внесення антропогенних речовин у природу та сприяти раціональному використанню лісів. Проте це призвело до видачі інших урядових постанов та наказів, згідно з якими, різко збільшувалися плата за використання надр, лісів у виробничих цілях та тваринного світу.

Після цього було внесено ще кілька поправок до закону, а саме до статті 99 «Про економічне стимулювання заходів щодо розширеного відтворення лісів» внаслідок чого нова редакція Кодексу була прийнята у липні 2013 року.

В ній було визначено, що держава здійснює економічне стимулювання заходів щодо розширеного відтворення лісів, зокрема шляхом:

– компенсації витрат власникам лісів і лісокористувачам при впровадженні ними заходів щодо розширеного відтворення лісів;

– застосування прискореної амортизації основних фондів землеохоронного, лісоохоронного та природоохоронного призначення.

Компенсація витрат проводиться за рахунок коштів Державного бюджету України та місцевих бюджетів відповідно до загальнодержавних, державних і регіональних (місцевих) програм.

Підставою для розгляду питання про економічне стимулювання заходів щодо розширеного відтворення лісів є заява чи клопотання власників лісів і лісокористувачів до органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування за місцезнаходженням лісової ділянки.

Порядок економічного стимулювання впровадження заходів щодо розширеного відтворення лісів встановлює Кабінет Міністрів України.

Підвищення ефективності управління лісовим господарством передбачає [2]:

– передачу лісів, що знаходяться у державній власності, до сфери управління спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у галузі лісового господарства – Держкомлісгоспу, та посилення його функцій;

– підтримку комунальної власності на ліси в межах населених пунктів;

– підтримку приватної власності на ліси, які створюються на землях, що знаходяться у приватній власності;

– посилення повноважень Державної інспекції з контролю за охороною, захистом, використанням та відтворенням лісів з метою підвищення ефективності ведення лісового господарства всіма лісокористувачами.

На основі положень Концепції передбачається коригування Державної програми «Ліси України» на 2002-2015 роки, в результаті чого до 2015 року пропонується виконати: лісовідновлення на площі

540 тис. гектарів; лісорозведення (створення нових лісів) – 450 тис. гектарів; лісозахисні заходи – 2,6 млн. гектарів; лісовпорядні роботи – 10,6 млн. гектарів. Загальна площа лісів зростає на 4,5%, а запас деревостанів – на 18%. До 2015 року площа лісів може збільшитись на 1 млн. гектарів, а загальний запас деревини становитиме близько 2 млрд. куб. метрів [3].

Усі ці постанови мали б заохотити природокористувачів не лише економічного, але й екологічного та культурно-оздоровчого використання лісів. У даних змінах до чинного кодексу було зазначено ряд можливостей отримання субсидій, податкових та кредитно-фінансових пільг від держави, що мало стимулювати лісокористувачів до раціонального використання лісів.

Відповідно до діючого законодавства України Тернопільська обласна рада п'ятого скликання від 27 травня 2008 року м. Тернополя затвердила «Програму розвитку лісового господарства Тернопільської області» на період до 2015 року. Завданнями якої є:

- розроблення критеріїв ефективного управління лісами;
- збільшення лісистості території до науково обґрунтованого рівня;
- нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів;
- ефективне використання лісових ресурсів в умовах ринкових відносин;
- збереження біологічного різноманіття лісових екосистем;
- підвищення стійкості лісових екосистем до впливу негативних факторів навколишнього середовища, зростаючого техногенного навантаження, змін клімату;
- визначення основних прогностичних показників розвитку лісового господарства області на період до 2015 року;
- забезпечення сталого розвитку лісової галузі області.

На основі програми передбачається що до 2015 року буде забезпечено лісовідновлення на площі 11,7 тис. гектарів, лісорозведення (створення нових

лісів) – 6,35 тис. га. Загальна площа лісів зростає на 0,5%, а запас деревостанів – на 8% і становитиме близько 31,6 млн. куб. м [3].

Контроль за виконанням рішення покладено на постійну комісію Тернопільської обласної ради з питань екологічної політики, природокористування, природно-заповідної справи та сталого розвитку. На сьогоднішній день Тернопільське управління лісового господарства працює за розробленим швейцарсько-українським проектом розвитку лісового господарства FORZA від 12 жовтня 2006 року. FORZA – це перший комплексний лісогосподарський проект технічної співпраці між швейцарським та українським урядами. Увага проекту спрямована на належне управління довкіллям та поліпшення життєвого рівня місцевого населення. В Україні цей проект діє уже два роки. Його впровадження розділено на три окремі фази [16].

Основними кроками, які уже впроваджені: припинено виробництво всієї збиткової продукції переробки, внаслідок чого зупинено роботу деревообробних дільниць в ДП Кременецький ЛГ (дільниці в Суразькому та Волинському лісництвах), в ДП Бережанське ЛГ приміщення цеху переробки передано в оренду, а верстати та обладнання продано на аукціоні згідно дозволу Держкомлісгоспу від 26. 06. 2006 року №04-42/2198. ДП Буцацький ЛГ має домовленості з Польською фірмою «Екстранс» про поетапне технічне переоснащення цеху переробки деревини, згідно якої буде встановлено стрічкопильний верстат «Вудмайзер» в комплекті з обладнанням для підготовки стрічкових пил, а також лінія для торцювання заготовок фірми «Грегон», що дасть можливість вдвічі збільшити обсяги виробництва, а отже і реалізації продукції на ринок за незмінних витрат і протягом того ж самого періоду часу. По ДП Чортківський ЛГ проведено заміну стрічкових пил на пили із Стелітовими напайками, що підвищило якість випущеної продукції із другого до першого сорту, а також виведено з експлуатації енергоємні верстати ЦДК-5-3, ЦМ-120, лісопильну раму РГ-200 та кругло палочний верстат КПА-50 та замінено на більш продуктивні і

Таблиця

Обсяги лісовідновлення та лісорозведення в державному лісовому фонді

Показники	Одиниця виміру	2005	2006	2007	2008-2010	2011-2015
Відновлення лісів та лісорозведення в лісовому фонді, в т. ч.	тис. га	0,61	1,28	1,3	5,1	7
1. Висівання та садіння лісу	тис. га	0,54	1,17	1,2	4,8	6,5
2. Створення промислових плантацій	тис. га	0,05	0,18	0,2	0,6	1
3. Реконструкція малоцінних насаджень	тис. га	0,01	0,17	0,1	0,3	0,5
4. Сприяння природному відновленню лісу	тис. га	0,01	0,08	0,1	0,3	0,5
Створення та вирощування селекційно-насінних об'єктів, в т.ч.	тис. га	0,02	0,75	0,75	2,25	3,75
1. Маточні плантації	тис. га	0,01	0,01	0,01	0,03	0,05
2. Постійні лісонасінні ділянки	тис. га	0,01	0,38	0,38	1,2	2
Заготівля лісового насіння, в т. ч.	т	22	60	66	100	150
1. Сосни	кг	150	160	150	450	2250
2. Ялини	кг	160	80	150	450	750
3. Дуба	кг	19000	47781	62000	99000	146850
4. Бука	кг	200	47	200	600	1000
Вирощування стандартних сіянців	млн. шт	10000	9,4	9	30	45
Вирощування стандартних саджанців	тис. шт	500	721	750	2250	3750
Захисне лісорозведення, в т. ч.	тис. га	0,03	0,31	0,45	2,35	4
1. Створення позахисних лісових смуг	тис. га	-	-	-	-	-
2. Створення насаджень на ярах, балках, пісках	тис. га	0,3	0,31	0,45	2,35	4

не затратне обладнання. Щодо сушильного господарства в ДП Чортківський ЛГ – змонтована і працює сушильна камера «Лігнамат-Містрал-30» ємкістю 30 м куб., що значно пришвидшує випуск продукції для її подальшої реалізації.

Основні показники даної програми, які відповідно уже виконані, або ще мають бути досягнуті наведені у таблиці.

Позитивні якісні і кількісні зміни в лісовому фонді сприятимуть оптимізації його вікової структури, що дасть змогу повніше задовольняти потреби суспільства у деревині, інших лісових ресурсах і корисних властивостях лісів.

Існує необхідність розробки конкретної стратегії обумовлена становленням сучасних економічних відносин в державі, потребою подолання розбіжностей між екологічними, економічними і соціальними цілями. Слід забезпечити стабільний розвиток лісового господарства шляхом підвищення ефективності управління, багатоцільового використання лісових лісових ресурсів та корисних властивостей лісу, а також необхідністю збільшення площі лісів до оптимальної.

Основними причинами виникнення проблем є:

- недосконале нормативно-правове законодавство щодо ведення лісового господарства;
- відсутність чітких контролюючих органів управління лісами, що належать до різних форм власності;
- недостатність економічних механізмів стимулювання запровадження природозберігаючих технологій, охорони, захисту, відновлення лісів;
- різке збільшення антропогенного навантаження на лісові екосистеми; глобальне потепління;
- низький рівень фінансового забезпечення розвитку лісового господарства;
- недосконалість податкової бази, що не враховує довгострокового періоду лісовирощування;
- недостатній попит на зовнішньому ринку вітчизняної продукції;
- ріст самовільних рубок, самозахватів лісових земель, неналежний правовий статус лісової охорони.

Основними завданнями стратегії, щодо покращення рівня розвитку лісового господарства має бути:

- удосконалення нормативно-правового законодавства у галузі лісового господарства у відповідності із міжнародними стандартами;
- оптимізація структури лісгосподарських підприємств та організацій;
- збільшення лісистості території до науково обґрунтованого оптимального рівня;
- зростання ресурсного і екологічного потенціалу лісів шляхом проведення стимулюючих заходів;
- забезпечення біологічного різноманіття лісових порід;
- створення відповідних програм щодо посилення стійкості лісів до негативних чинників навколиш-

нього середовища, зростаючого антропогенного навантаження та зміни клімату;

- ефективне використання ресурсного потенціалу на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- запровадження чіткого економічно-фінансового механізму сприяння розвитку лісових фондів держави;
- підвищення прибутковості ведення лісового господарства в лісозабезпечених регіонах;
- підвищення методів розвитку лісгосподарської науки і освіти;
- розширення міжнародного співробітництва;
- інформування громадськості про стан лісового господарства, екологічне виховання населення.

Висновки з проведеного дослідження. Хоча нормативно-правове законодавство України є нечітким, подекуди незрозумілим, особливо для іноземних інвесторів, і має переважно декларативний характер, органи державної влади все ж таки намагаються провести певну реорганізацію, яка б сприяла розвитку лісової галузі.

Першочерговими завданнями державної політики в підтримці лісового господарства мають бути: надання податкових пільг та кредитів на пільгових умовах, здійснення державних замовлень на вітчизняну продукцію, цільове фінансування у виробництво із застосуванням новітніх технологій.

Для того щоб відбулися певні ефективні зміни, уряду слід створити експертну групу, яка б реформувала існуючу нормативно-правову базу галузі лісового господарства у відповідності з діючими та перспективними вимогами Європейського Союзу і світових стандартів та контролювала її дотримання.

Якщо ці та інші заходи будуть реалізовані впродовж короткого періоду часу, то реформування лісового господарства з використанням позитивного вітчизняного та міжнародного досвіду у поєднанні із заходами державної підтримки, а також впровадження ринкових механізмів у лісовому господарстві приведе до збереження лісів, їх природньому відтворенню та економічним вигодам країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовий кодекс України від 27.07.2013 № 3852-ХІІ.
2. Постанова Верховної Ради від 12. 02. 2006 «Державна політика підтримки бізнесу».
3. Вовчар В. В. «Тенденції розвитку лісу»// Всеукраїнська галузева газета «Деревообробник». – 2008. – № 21. – С. 21-24.
4. Абринюк В. М., Вакулик П. Г., Самоплавський В. І. / Абринюк В. М., Вакулик П. Г., Самоплавський В. І. – «Лісовідновлення та лісорозведення в Україні». – Харків : «Прапор», 2006. – 384 с.
5. Вакулик П. Г., Самоплавський В. І. / Вакулик П. Г., Самоплавський В. І. – «Лісовідновлення і лісорозведення в рівнинних районах України». – Фастів : Поліфаст, 2008. – 507 с.
6. Дебринюк Ю. М., Осмола М. Х., М'якуш І. І., Мельник О. С. / Дебринюк Ю. М., Осмола М. Х., М'якуш І. І., Мельник О. С. – «Лісовирощування в західному регіоні України». – Львів : «Світ», 1998. – 407 с.

УДК 330.131.7

Мартінова Л.В.

аспірант кафедри економіки підприємства
і управління трудовими ресурсами
Луганського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА АПК УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанням моделювання економічних ризиків підприємств зернопереробної галузі України із застосуванням математичного інструментарію. За результатами проведеного дослідження запропоновано математичний інструментарій та процедуру комплексної експертної оцінки загального рівня ризику господарської діяльності для зернопереробних підприємств. Розроблені положення створюють передумови для підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень в сфері управління ризиками господарської діяльності зернопереробних підприємств.

Ключові слова: математична модель, ризик, фактори ризику, оцінка ризику, ранжування, метод експертних оцінок.

Мартынова Л.В. ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ РИСКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ АПК УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам моделирования экономических рисков предприятий зерноперерабатывающей отрасли Украины с применением математического инструментария. По результатам проведенного исследования предложен математический инструментарий и процедура комплексной экспертной оценки общего уровня риска хозяйственной деятельности для зерноперерабатывающих предприятий. Разработанные положения создают предусловия для повышения уровня обоснованности управленческих решений в сфере управления рисками хозяйственной деятельности зерноперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: математическая модель, риск, факторы риска, оценка риска, ранжирование, метод экспертных оценок.

Martynova L.V. FORMATION OF MATHEMATICAL TOOLS OF THE EXPERT ASSESSMENT OF RISK OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX GRAIN PROCESSING ENTERPRISE OF UKRAINE

Article is devoted to questions of modeling of economic risks of the enterprises of grain processing branch of Ukraine with use of mathematical tools. By results of the conducted research the mathematical tools and procedure of a complex expert assessment of the general risk level of economic activity for the grain processing enterprises is offered. The developed provisions create preconditions for increase of level of validity of administrative decisions in the sphere of risk management of economic activity of the grain processing enterprises.

Key words: mathematical model, risk, risk factors, risk assessment, ranging, method of expert evaluations.

Постановка проблеми. Важливим напрямком удосконалення управління ризиками господарської діяльності агропромислових підприємств є використання інструментарію математичного моделювання, який забезпечує формалізацію нагальних управлінських завдань та у наближеному вигляді відображає реальні економічні об'єкти та процеси. Ефективне використання математичних моделей створює передумови для підвищення прогнозованості та керуваності об'єкту управління, що у результаті забезпечує зниження ступеня невизначеності розвитку економічних процесів та відповідно зменшення ризику у процесі прийняття управлінських рішень. Особливий науковий інтерес викликає моделювання ризиків в агропромисловій сфері, який притаманні специфічні ризики, обумовлені непередбачуваним впливом природно-кліматичних факторів, та, зокрема в зернопереробному комплексі, як стратегічній складовій системи продовольчої безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретичні та методологічні аспекти розробки математичних моделей, що відображають процеси функціонування суб'єктів господарювання, досліджувалися в роботах таких вчених, як: О.О. Бакаєв, В.І. Гриценко, Т.П. Марьянович, І.М. Ляшенко, Л.І. Бажан. Ці наукові праці створили теоретичні передумови для розвитку досліджень в сфері оцінки та моделювання ризиків господарської діяльності для потреб прийняття оптимальних управлінських рішень. Вагомий вклад у дослідження проблем моделювання економічних задач в умовах ризику зробили такі вітчизняні вчені, як В.С. Михалевич та Ю.М. Єрмолев. Окремі аспекти моделювання в умо-

вах невизначеності були досліджені у наукових працях А.А. Алексєєва, В.М. Гранатурова, К.Ф. Ковальчука, Н.І. Костіної, Ю.Г. Лисенка, І.Г. Лук'яненко та О.І. Черняка.

Незважаючи на широке коло досліджень сфери моделювання економічних ризиків, проблема формування ефективного інструментарію моделювання ризиків господарської діяльності в агропромисловому секторі не є остаточно вирішеною. В цілому сучасна теорія управління ризиками господарської діяльності підприємств недостатньо мірою математизована, що обумовлюється орієнтацією на дослідження слабо формалізованих аспектів теорії прийняття рішень в умовах ризику.

Постановка завдання. Актуальним завданням є розробка інструментарію математичного моделювання комплексної діагностики ризику господарської діяльності агропромислового підприємства зернопереробної галузі з метою забезпечення прийняття обґрунтованих та детально спланованих ефективних управлінських рішень в умовах ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що важливою необхідною рисою математичного інструментарію, що застосовується в системі управління ризиками господарської діяльності підприємства повинна бути адаптивність, що забезпечує зменшення невизначеності господарської системи за рахунок використання інформації, отриманої в процесі управління.

В загальному розумінні сутність економічного моделювання характеризується як відтворення економічних об'єктів і процесів в обмежених, малих, експериментальних формах, в штучно створених

умовах. Особливістю математичного моделювання є опис економічних процесів за допомогою математичних залежностей [1, с. 226].

В процесі побудови математичної моделі враховують необхідність відображення сутності проблеми, яка моделюється та доцільність абстрагування від несуттєвих деталей з метою пошуку найбільш оптимальних рішень в проблемному полі управління ризиками підприємства.

Математична модель – це абстракція реальної дійсності (світу), в якій відношення між реальними елементами, а саме ті, що цікавлять дослідника, замінено відношеннями між математичними категоріями [2, с. 95].

За допомогою математичного моделювання реальний економічний об'єкт замінюється образом, робота з яким дозволяє досліджувати властивості об'єкта за допомогою аналітичних методів та алгоритмів. Деталізація об'єкту дослідження в економіко-математичній моделі обумовлюється метою дослідження, складністю досліджуваної проблеми та заданим рівнем точності отриманого рішення. Підґрунтям для побудови математичної моделі господарського ризику є змістовно-якісний аналіз об'єкта формування ризику, в ході якого виявляються фактори ризику, для кожного з яких визначаються характеристичні показники.

В цілому, як вказує Б.М. Мізюк, математичний апарат, який застосовується у визначенні ризику, пов'язаний із методами теорії ймовірностей та математичної статистики. Математичні задачі теорії ризику можна умовно розділити на три групи: прямі, обернені та задачі дослідження чутливості [3, с. 268].

Прямі задачі характеризують безпосередньо оцінку рівня ризику, пов'язаного із прийняттям управлінських рішень, а обернені, забезпечують встановлення обмежень для прийняття управлінських рішень, з метою додержання визначеного припустимого рівня ризику. Дослідження чутливості забезпечує формування необхідної інформації щодо можливих результатів прийняття тих чи інших рішень.

Обґрунтовуючи взаємозв'язок ризику та невизначеності, О.С. Шапкін та В.О. Шапкін визначають, що «ризик» слід розуміти як вимірювану невизначеність [4, с. 28]. У відповідності до цього положення розрізняють умови ризику, тобто умови вимірюваної невизначеності, та умови повної невизначеності господарської діяльності. При цьому ризик виступає інструментом зняття невизначеності, а «повна невизначеність» є категорією відмінної від поняття «ризик».

В загальному вигляді співвідношення ризику та інформації о результатах подій можна виразити у вигляді наступної моделі (1)

$$R_{3\Delta\Gamma} = f(r_1, r_2, r_3, \dots, r_n), \quad (1)$$

де $R_{3\Delta\Gamma}$ – загальний рівень ризику, $r_1, r_2, r_3, \dots, r_n$ – фактори ризику, поєднання впливу яких обумовлює загальний рівень ризику. Ступінь деталізації факторів ризику, визначення допустимого рівня абстрагування (виключення визнаних несуттєвими окремих факторів ризику) обумовлюється метою дослідження та допустимими межами похибки оцінки загального рівня ризику.

Представлена модель (1) ілюструє загальну залежність формування рівня загального ризику господарської діяльності, але не показує загальний характер цієї залежності. Деталізація характеру співвідношення факторів ризику, інформації про результати подій та релевантності інформації може бути проілюстрована за допомогою формули 2

$$r_n = r_i \frac{1}{i_n}, \quad (2)$$

де r_n – n -ний фактор ризику, r_i – коефіцієнт релевантності даних, що характеризують вплив фактору ризику n , i_n – показник, що характеризує ступінь повноти інформації про вплив фактору ризику n .

При цьому слід визначити, що між окремими факторами ризику може існувати стійка чи нестійка залежність, що обумовлює складність моделі оцінки рівня ризику господарської діяльності підприємства зернопереробної галузі.

На наш погляд, ефективним інструментом моделювання оцінки ризику господарської діяльності для підприємства зернопереробної галузі може стати поєднання комплексного підходу та методу експертної оцінки рівня ризику господарської діяльності підприємства.

Метод експертних оцінок входить до кола якісних (практичних) методів аналізу і оцінки ризиків [5, с. 33]. Метод експертних оцінок ґрунтується на використанні досвіду і знань спеціально обраних висококваліфікованих спеціалістів-експертів. Слід зазначити, що одним із головних недоліків використання методу експертних оцінок є вірогідність зниження достовірності результатів оцінки ризику, в зв'язку із суб'єктивністю таких оцінок.

Як вказує Орлов О.І., методи експертних оцінок – це методи організації роботи із спеціалістами-експертами та обробки думок експертів. Ці думки звичайно виражені частково в кількісній і частково в якісній формі. При цьому експертні дослідження проводять з метою підготовки інформації для особи, яка приймає рішення [6, с. 2].

При цьому виокремлюють індивідуальні та колективні експертні оцінки, робота експертів може бути незалежною від інших експертів (автономною) та узгодженою за можливості спілкування експертів та ознайомлення із їх оцінками.

Експертні оцінки здійснюються як правило в балах, порядкових номерах, рейтингах та використовуються для оцінки процесів, явищ, економічних величин, показників. Експертні оцінки найчастіше застосовуються для аналізу величин, які не піддаються безпосередньому виміру та обліку [4, с. 467].

Вихідними передумовами застосування комплексної експертної оцінки загального рівня ризику господарської діяльності підприємства зернопереробного комплексу є вибір кола факторів ризику, які підлягають оцінці, а також формування групи кваліфікованих експертів, висновки яких щодо формування окремих факторів ризику визивають достатній рівень довіри та можуть бути використані в якості управлінської інформації на підприємстві.

Важливе значення при дослідженні слабо формалізованих об'єктів, в тому числі за допомогою використання експертних оцінок, має інструментарій нечислової статистики. Особливістю нечислової статистики є проведення операцій із нечисловими даними, які характеризують якісні оцінки об'єкта дослідження.

В загальному випадку під нечисловими даними розуміють елементи простору, що не є лінійними (векторними), в яких немає операцій складання елементів та їх множення на дійсне число. Крім результатів виміру за якісними ознаками, прикладами є послідовності з 0 та 1, бінарні відношення, множини, нечіткі числа та множини, результати парних порівнянь та інші об'єкти, що виникають в прикладних дослідженнях [7, с. 5-6].

В загальному представленні комплексну експертну оцінку загального рівня ризику господарської діяльності можна представити у наступному вигляді (табл. 1).

При цьому показник r_{nm} відображає експертну оцінку рівня m -того ризику n -тим експертом, а показник $Y(r_{nm})$ – визначає питому вагу m -того ризику в загальній оцінці ризику, визначену n -тим експертом, d_n – характеризує ступінь довіри оцінкам окремих експертів, що виражається через встановлення питомої ваги їх оцінки в загальній оцінці факторів ризику.

Отже, як бачимо з таблиці 1, кожний з обраних експертів послідовно визначає рівень кожного фактору ризику та його питому вагу у формуванні загального рівня ризику зернопереробного підприємства.

На основі отриманих даних здійснюється узагальнення експертних оцінок за допомогою використання запропонованої моделі комплексної експертної оцінки загального рівня ризику господарської діяльності підприємства зернопереробного комплексу (3)

$$R_{3AG} = \sum_{K=1}^{K=m} (r_{c3K} \times Y_{c3K}), \quad (3)$$

де R_{3AG} – загальний рівень ризику, r_{c3K} – середньозважена оцінка K -го фактору ризику, Y_{c3K} – середньозважена вага K -го фактору ризику в загальній оцінці ризику господарської діяльності зернопереробного підприємства, значення індексу $K = 1, 2, 3, \dots, m$. При цьому, m – загальна кількість обраних для оцінки факторів ризику.

Розрахунок r_{c3K} здійснюється для кожного окремого фактору ризику за такою формулою

$$r_{c3K} = \sum_{b=1}^{b=n} (r_{kb} \times d_{kb}), \quad (4)$$

де r_{kb} – оцінки факторів ризику, зроблені експертами, d_{kb} – вагові коефіцієнти, що характеризують ступінь довіри оцінкам окремих експертів (питома вага оцінки експерта в загальній оцінці ризику).

Розрахунок Y_{c3K} здійснюється для кожного окремого фактору ризику за наступною формулою

$$Y_{c3K} = \sum_{b=1}^{b=n} (Y_{kb} \times d_{kb}), \quad (5)$$

де Y_{kb} – оцінки питомої ваги факторів ризику в загальній оцінці ризику господарської діяльності зернопереробного підприємства, зроблені експертами.

На основі запропонованого інструментарію комплексної оцінки ризиків господарської діяльності зернопереробних підприємств із застосуванням спе-

ціально розроблених анкет для опитування експертів-фахівців проведено експертну оцінку ризиків господарської діяльності зернопереробних підприємств Луганської області на прикладі: ПАТ «Луганськмлин», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно». Експертну оцінку ризиків господарської діяльності зернопереробних підприємств було проведено в два тури. В межах першого туру виділено основні фактори ризику та структуровано їх в групи факторів ризику, а на другому етапі здійснено безпосередню оцінку ступеню впливу груп факторів ризику на загальний рівень ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств та здійснено експертну оцінку рівнів ризику, генерованих окремими групами факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств.

При цьому на основі узагальнення результатів експертної оцінки факторів ризику визначено такі основні групи факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств:

а) фактори зумовлені непередбачуваною зміною природно-кліматичних умов та відповідно коливанням врожайності зернових культур, що забезпечують сировинну базу виробничого процесу зернопереробних підприємств (умовне позначення П – «природа»);

б) ринкові фактори ризику, які обумовлюють сприятливі чи несприятливі зовнішні умови для господарської діяльності зернопереробного підприємства (включають усю сукупність зовнішніх факторів, які опосередковано впливають на стан ринку, умовне позначення Р – «риннок»);

в) внутрішні фактори ризику, обумовлені характером діяльності самого підприємства (узагальнено відображаються обраною стратегією управління ризиками господарської діяльності зернопереробного підприємства, умовне позначення ПП – «підприємство»).

В якості експертів залучені провідні спеціалісти підприємств зернопереробної галузі Луганської області ПАТ «Луганськмлин», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно». Кожному з експертів присвоєна однакова ступінь довіри, яка відображається через показник питомої ваги оцінки експерта в загальній оцінці груп факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств.

Для оцінки рівня ризиків, що генеруються окремими групами факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств використовуються якісні оцінки. При цьому, шкала якісної оцінки рівня ризику включає такі значення: «дуже низький», «низький», «середній», «високий» та «дуже

Таблиця 1

Схема комплексної експертної оцінки загального рівня ризику господарської діяльності зернопереробного підприємства

Експерт	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	...	Експерт n
Фактор ризику					
Питома вага оцінки експерта в загальній оцінці	d_1	d_2	d_3	...	d_n
Фактор ризику 1	r_{11} $Y(r_{11})$	r_{21} $Y(r_{21})$	r_{31} $Y(r_{31})$...	r_{n1} $Y(r_{n1})$
Фактор ризику 2	r_{12} $Y(r_{12})$	r_{22} $Y(r_{22})$	r_{32} $Y(r_{32})$...	r_{n2} $Y(r_{n2})$
Фактор ризику 3	r_{13} $Y(r_{13})$	r_{23} $Y(r_{23})$	r_{33} $Y(r_{33})$...	r_{n3} $Y(r_{n3})$
...
Фактор ризику m	r_{1m} $Y(r_{1m})$	r_{2m} $Y(r_{2m})$	r_{3m} $Y(r_{3m})$...	r_{nm} $Y(r_{nm})$

високий». Поряд з якісною оцінкою експертом надається оцінка питомої ваги груп факторів ризику в формуванні загального рівня ризику господарської діяльності у відсотках. При цьому загальна сума оцінок питомої ваги груп факторів ризику господарської діяльності підприємств, визначена експертом, повинна дорівнювати 100%.

З метою умовної формалізації оцінки рівнів ризику за визначеними групами факторів ризику (*П* – «Природа», *Р* – «Ринок» та *ПП* – «Підприємство») пропонуємо використовувати наступну шкалу ранжування якісних оцінок рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

**Шкала ранжування якісних оцінок
рівня ризику господарської діяльності
зернопереробних підприємств**

Якісна оцінка рівня ризику	Рангове значення
Дуже низький	1
Низький	2
Середній	3
Високий	4
Дуже високий	5

Результати проведеної провідними спеціалістами експертної оцінки ризиків господарської діяльності підприємств зернопереробної галузі Луганського регіону на прикладі: ПАТ «Луганськмлин», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно», наведені в табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, отримано наступні середньозважені оцінки питомої ваги груп факторів ризику у формуванні загального рівня ризику господарської діяльності для зернопереробних підприємств:

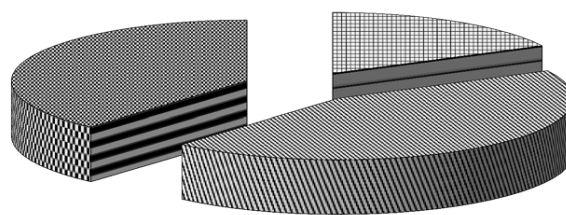
П – «Природа» – 17,5%;

Р – «Ринок» – 44%;

ПП – «Підприємство» – 38,5%.

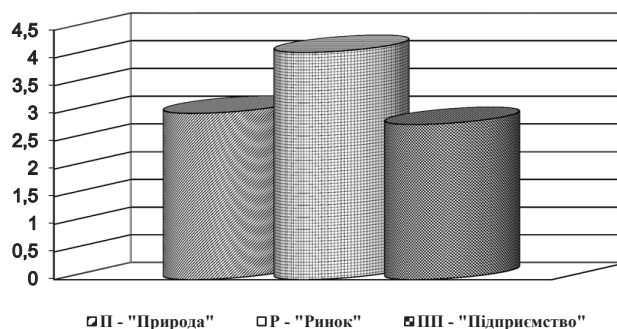
Графічне відображення отриманої експертної оцінки розподілу питомої ваги груп факторів ризику у формуванні загального рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств наведено на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, найбільшу питому вагу у формуванні загального рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств надано групі



□ *П* - "Природа" □ *Р* - "Ринок" □ *ПП* - "Підприємство"

Рис. 1. Графічна інтерпретація експертної оцінки питомої ваги груп факторів ризику у формуванні загального рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств



□ *П* - "Природа" □ *Р* - "Ринок" □ *ПП* - "Підприємство"

Рис. 2. Графічна інтерпретація експертних оцінок рівнів ризику за групами факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств

ризиків *Р* – «Ринок» – 44%, найменшу питому вагу у формуванні загального рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств надано групі ризиків *П* – «Природа» – 17,5%.

На основі проведеної експертної оцінки отримані також середньозважені оцінки рівнів ризику, генерованих групами ризиків господарської діяльності зернопереробних підприємств, відображені у вигляді рангових значень:

П – «Природа» – 3;

Р – «Ринок» – 4,1;

ПП – «Підприємство» – 2,8.

У відповідності до отриманих експертних оці-

Таблиця 3

**Результати експертної оцінки ризиків господарської діяльності
на прикладі підприємств зернопереробної галузі**

Експерт	Питома вага оцінки експерта в загальній оцінці	Оцінка груп факторів ризику*					
		<i>П</i> – «природа»		<i>Р</i> – «ринок»		<i>ПП</i> – «підприємство»	
		оцінка питомої ваги, %	оцінка рівня ризику	оцінка питомої ваги, %	оцінка рівня ризику	оцінка питомої ваги, %	оцінка рівня ризику
1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,1	5%	5	70%	5	25%	3
2	0,1	10%	3	10%	5	80%	2
3	0,1	10%	4	40%	3	50%	2
4	0,1	10%	2	45%	4	45%	4
5	0,1	15%	3	45%	5	40%	3
6	0,1	30%	2	35%	2	35%	5
7	0,1	25%	5	25%	5	50%	2
8	0,1	30%	1	50%	4	20%	4
9	0,1	15%	2	70%	5	15%	1
10	0,1	25%	3	50%	3	25%	2
Середнє	0,1	17,5%	3,0	44,0%	4,1	38,5%	2,8
Всього	1,0	-	-	-	-	-	-

нок рівнів ризиків, що генеруються визначеними групами факторів ризику господарської діяльності зернопереробного підприємства, найбільший рівень ризику є притаманним групі факторів ризику *P* – «Ринок», а найменший групі факторів *ПП* – «Підприємство».

Графічна інтерпретація експертних оцінок рівнів ризику за групами факторів ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств наведена на рис. 2.

Загальна середньозважена оцінка ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств, розрахована у відповідності до формули 6, становить:

$$R_{3\Delta T} = \sum_{K=1}^{K=m} (r_{сзк} \times Y_{сзк}) = 3 \times 0,175 + 4,1 \times 0,44 + 2,8 \times 0,385 = 3,4 \text{ (6)}.$$

Отже, загальна середньозважена оцінка ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств, виражена у ранговій формі складає 3,4. У відповідності до шкали ранжування якісних оцінок рівня ризику господарської діяльності зернопереробних підприємств, відображених у табл. 2, відповідає середньому значенню ризику між якісними оцінками ризику «середній» та «високий».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами проведеного дослідження запропоновано математичний інструментарій та процедури комплексної експертної оцінки ризику господарської

діяльності для зернопереробних підприємств. Розроблені пропозиції забезпечують передумови для підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень в сфері управління ризиками господарської діяльності зернопереробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М., 2004. – 480 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).
2. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: [навч. посіб.] / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: [підруч.] / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів: Магнолія-плюс, 2006. – 392 с.
4. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: [учебник] / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. – 880 с.
5. Кучеренко В.Р. Економічний ризик та методи його вимірювання: [навч. посіб.] / В.Р. Кучеренко, В.А. Карпов, А.В. Карпов. – Одеса: ОДУВС, 2011. – 199 с.
6. Орлов А.И. Экспертные оценки: [учеб. пособие] / А.И. Орлов. – М.: 2002. – 31 с.
7. Орлов А.И. Нечисловая статистика / А.И. Орлов. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 513 с.

УДК 658:338

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ РОЛЬ В СИСТЕМІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття містить результати дослідження кількісних та якісних характеристик наявних ресурсів, їх спроможності адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні чинники господарювання. Досліджена структура основних засобів за видами економічної діяльності за регіонами та в цілому в економіці України. Також вивчена структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування та динаміка та структура капітальних інвестицій за видами промислової та економічної діяльності.

Ключові слова: виробничий потенціал, основні засоби, капітальні інвестиції, конкурентоспроможність підприємства.

Михайленко О.В. ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья содержит результаты исследования количественных и качественных характеристик имеющихся ресурсов, их способности адекватно реагировать на внешние и внутренние факторы хозяйствования. Исследована структура основных средств по видам экономической деятельности по регионам и в целом в экономике Украины. Также изучена структура капитальных инвестиций по источникам финансирования, динамика и структура капитальных инвестиций по видам промышленной и экономической деятельности.

Ключевые слова: производственный потенциал, основные средства, капитальные инвестиции, конкурентоспособность предприятия.

Mykhailenko O.V. CHARACTERISTICS OF NON-CURRENT ASSETS AND THEIR ROLE IN THE PRODUCTION POTENTIAL

This article contains the results of the study of quantitative and qualitative characteristics of available resources, their ability to adequately respond to external and internal factors of management. The structure of fixed assets by sector, by region and economy as a whole in Ukraine. Also the structure of capital investments by source of funding and the dynamics and structure of capital investments by industrial and economic activity.

Key words: production capacity, fixed assets, capital investment, competitiveness.

Постановка проблеми. Досягнення стійкого конкурентоспроможного стану підприємства та підвищення ефективності його функціонування потребує вирішення багатьох задач. В першу чергу це визначення кількісної та якісної характеристики наявних

ресурсів, їх спроможності адекватно реагувати на ринкові зміни, що визначають виробничий потенціал підприємства, який є основою формування економічного потенціалу галузей національного господарства. Дослідження стану виробничого потенціалу підпри-

емства як суб'єкта господарювання та його впливу на сукупний потенціал галузі необхідно проводити з урахуванням методологічного досвіду інших країн щодо його особливостей та закономірностей, практики формування виробничого потенціалу переробної галузі з метою можливості адаптації міжнародного досвіду до економічних умов України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аганбегян А.Т., Гранберг А.Г., Львов Д.С., Попов Р.А., Шаталін С.С., Яковлев В.А., Гриньова В.М., Ковалевський Г.В., Пономаренко В.С. та багато інших вітчизняних та зарубіжних науковців займалися окремими методологічними, методичними та організаційними аспектами оцінки виробничого потенціалу в цілому та окремих підприємств.

Постановка завдання. Але існуючі нароби науковців досить узагальнені і не дозволяють провести комплексні дослідження формування та оцінки виробничого потенціалу підприємств із врахуванням галузевих особливостей харчової промисловості на рівні регіону та країни. Все це потребує диференційованого та уніфікованого підходу до вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий потенціал України розподілений по наступним господарським комплексам:

- ресурсодобувному;
- переробному;
- обробному;
- тому, що виробляє кінцеву продукцію та промислову інфраструктуру [1; 4].

Аналіз структури суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності на 1 січня 2012 року дозволив визначити, що питома вага підприємств промисловості в загальному обсязі підприємств склала 9,8%, а сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибальства та рибництва – 6,6% [2].

Основою відтворення потенціалу у всіх комплексах є обробна промисловість. Але характерною рисою зьогодення у відтворювальних процесах є виникнення все більшої кількості структурно відокремлених господарюючих суб'єктів, що обумовлена:

- активізацією інвестиційно-інноваційної діяльності;
- посиленням експортно-імпортного обміну;
- наявністю обґрунтованих довгострокових та середньострокових проєктів для формування концепції розвитку стратегії;
- наявністю, структурою та якістю джерел фінансування інвестиційної діяльності.

При дослідженні відтворювальних процесів на підприємствах велику увагу необхідно приділити стану необоротних активів, а саме, їх основним складовим частинам – основним засобам та капітальним інвестиціям.

Аналіз наявності, складу, структури та руху основних засобів ускладнений обмеженістю інформаційної бази в цілому по Україні та по окремим напрямкам економічної діяльності.

Але в процесі дослідження ми визначили, що за період 2000-2010 рр. спостерігається постійне збільшення вартості основних засобів в економіці України. При цьому ми бачимо найбільше зростання в 2010 році в порівнянні із 2009 роком на 2745147 млн. грн. або на 70,32% також суттєві зростання спостерігаються в 2008 році (1102263 млн. грн. або на 53,84%), в 2007 році (478474 млн. грн. або на 30,5%) та в 2009 році (754087 млн. грн. або на 23,94%). Але збільшення вартості основних засобів в 2010 р. в порівнянні з 2000 р. становило 5820039 млн. грн., що склало збільшення в 8,02 рази.

Але різні види економічної діяльності відрізняються як темпами змін, так і структурою основних засобів (рис. 1).

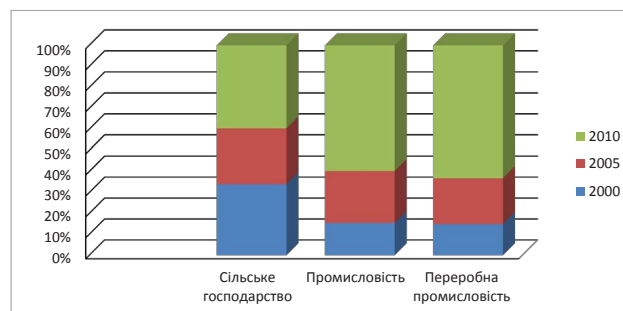


Рис. 1. Наявність та динаміка основних засобів за видами економічної діяльності за 2000–2010 рр.

Джерело: побудовано за даними [2; 3]

Так, на підприємствах сільського господарства, мисливства та лісового господарства в період 2000-2004 рр. та в 2006 році відбулося зменшення вартості основних засобів на 11,58, 9,53, 3,25 та 0,68 відсотків відповідно, що склало 11279, 8213, 2532 та 523 млн. грн. Найбільші зростання вартості основних засобів на цих підприємствах відбулися в 2008р. на 16902 млн. грн. або на 21,4%, а найменший 2005р. на 287 млн. грн. (або на 0,8%). При цьому зростання основних засобів в 2010р. в порівнянні із 2000р. становило 116,33%.

В промисловості за цей період спостерігалася позитивна динаміка. За досліджуваний період вартість основних засобів зросла в 3,86 рази (на 815871 млн. грн.). Найвищі темпи зростання відбулися в 2000р. (27,72% або 210748 млн. грн.) та в 2007р. (25,13% або 135147 млн. грн.).

Переробна промисловість має аналогічні тенденції. Так зростання вартості основних засобів в 2010 р. в порівнянні із 2000 р. становило 424,9% (539618 млн. грн.). Аналіз структури основних засобів за видами економічної діяльності показав, що їх велика питома вага на підприємствах сільського господарства, мисливства та лісового господарства спостерігалася в 2000 р. (11,9 в.п.). за весь період спостерігалася поступове її зниження і в 2010 році досягло 1,7 в.п. (рис. 2).

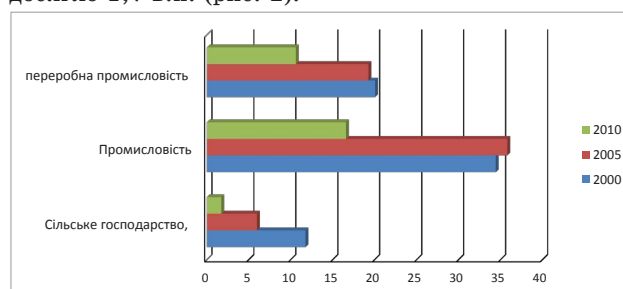


Рис. 2. Структура основних засобів за видами економічної діяльності за 2000-2010 рр.

Джерело: побудовано за даними [2; 3]

Рівень основних засобів промисловості та, в їх числі переробній промисловості, мав стабільний характер за період з 2000 по 2005 роки (приблизно 35 та 20 відсоткових пункти відповідно). З 2006 року відбувалося їх поступове зменшення на 16,56 та 19,61 відсоткові пункти відповідно. Також результати аналізу структури основних засобів промисловості дозволили визначити рівень основних засобів пере-

робної промисловості в їх загальному обсязі. За весь період дослідження він був вище 50%: так в 2005 р. – 52,9%, а в 2010 р. – 64,1%.

Аналіз основних засобів за видами економічної діяльності дозволив відзначити, що питома вага основних засобів підприємств сільського господарства, мисливства та лісового господарства постійно зменшувалася і в 2010 році знизилася на 10,1 в.п. в порівнянні з 2000 роком.

Структура основних засобів промисловості в цілому та переробної промисловості, як її складової, має мінливий характер. Зменшення питомої ваги відбулося в 2005-2008 рр. та 2010 р. При цьому максимальне зменшення відбулося 2008 році на 8,31 в.п. в промисловості та на 5,13 в.п. в переробній промисловості.

Аналіз наявності основних засобів за регіонами показав нерівномірність їх наявності, структури та руху (рис. 3). Найбільша вартість основних засобів в 2010 році спостерігається в Вінницькій області (15,77 в.п. в загальному обсязі, що склало 1048655 млн. грн.). При цьому їх величина в цьому регіоні в порівнянні з 2005 роком зросла в 36 разів, а з 2000 р. майже в 52 рази (це становило 1019908 та 1028674 млн. грн.). Питома вага основних засобів цього регіону в 2010 р. збільшилася на 13,52 в.п. в порівнянні з 2005 роком і на 13,36 в.п. в порівнянні з 2000 роком.

Також велика питома вага та суттєві структурні зрушення відбулися в м. Києві. Їх наявність в 2010 р. склала 1025952 млн. грн. При цьому ця сума у 2010 р. зросла на 969381 млн. грн. (або в 18,14 разів) в порівнянні з 2000 роком та на 874916 млн. грн. (в 6,8 разів) в порівнянні з 2005 роком.

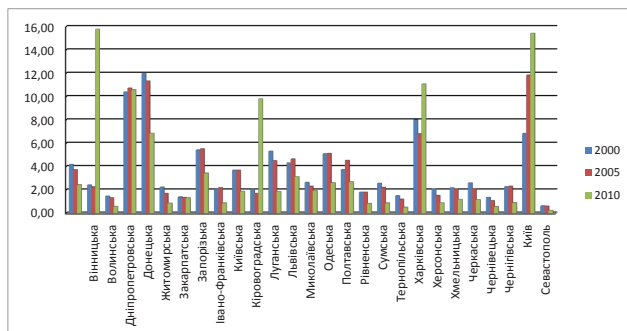


Рис. 3. Структура основних засобів за регіонами за 2000-2010 рр.

Джерело: побудовано за даними [2; 3]

Результатами дослідження встановлено, що місто Київ є єдиним регіоном, де відбувається постійне збільшення питомої ваги основних засобів. Так вона в 2005 р. в порівнянні з 2000 р. зросла на 5,01 в.п., а в 2010 році в порівнянні з 2005 р. на 3,6 в.п. та в порівнянні з 2000 – на 8,61 в.п.

Але всі інші регіони мають негативні тенденції. В Донецькій області їх структура зменшилася на 5,11 в.п. в 2010 році в порівнянні з 2000 р. та на 4,49 в.п. – з 2005 роком. При цьому абсолютна величина основних засобів в цьому регіоні постійно збільшувалася: в 2005 р. в порівнянні з 2000 роком – на 45347 млн. грн. (на 45,7%), в 2010 р. (в порівнянні з 2005 р.) на 310148 млн. грн. (в. 3,14 рази), і 2010 році (в порівнянні з 2000 роком) – на 355522 млн. грн. (в 4,6 рази).

Найменша питома вага за весь період, що досліджується припадає на Чернівецьку область (0,56 в.п. – 2010 р., 1,08 в.п. – 2005 р.) та м. Севастополь (0,23 в.п. – 2010 р., 0,60 в.п. – 2005 р.).

Зміна вартості основних засобів суттєво залежить від вартості введених в дію нових основних засобів. Величина введених в дію нових основних засобів (у фактичних цінах) з 2000 по 2010 рік збільшилася на 98846 млн. грн. Лідерами по введенню в дію нових основних засобів за досліджуваний період були м. Київ (18304 млн. грн. в 2010 р. – 14,93% в загальному обсязі введених основних засобів), Дніпропетровська область (11917 млн. грн. в 2010 р. – 9,72% в загальному обсязі введених основних засобів) та Донецька область (11690 млн. грн. в 2010 р. – 9,54% в загальному обсязі введених основних засобів). найменші введення спостерігалися в Чернівецькій області (1265 млн. грн. в 2010 р.) та м. Севастополь (853 млн. грн. в 2010 р.).

Але можна відмітити зміни у структурі введених в дію основних засобів за регіонами. Так питома вага введених в дію основних засобів в м. Києві зменшилася на 5,3 в.п., Харківській та Черкаській областях – на 1,9 в.п. Позитивні зміни спостерігаються в Київській області (на 3,3 в.п.), Львівській (1,7 в.п.) та Дніпропетровській (1,4 в.п.) областях.

Потребує уваги дослідження введених в дію нових основних засобів за видами економічної діяльності. В 2010 році питома вага введених в дію основних засобів у промисловість склала 34,31%, в переробну промисловість – 19,05%, а в сільське господарство – 6,68%. Аналіз динаміки введення за 2000-2010 рр. дозволив зробити наступні висновки:

- за період 2000-2010 рр. питома вага введених в дію основних засобів в промисловість коливається від 32% до 40%, в переробну промисловість – від 16% до 23%, в сільське господарство – від 5% до 13%;
- питома вага введених основних засобів в сільське господарство в 2010 р. майже в 2 рази зменшилася в порівнянні з 2000 р.;
- питома вага введених основних засобів в промисловість в 2010 р. зменшилася лише на 5 в.п., а в переробну промисловість лишилася майже незмінною на рівні 19%;
- величина введених основних засобів за видами економічної діяльності має позитивні тенденції – величина введених основних засобів в промисловість в 2010 р. в порівнянні з 2000 р. – на 32690 млн. грн., в переробну промисловість – на 18703 млн. грн., а сільське господарство – на 5084 млн. грн.;
- найбільше збільшення введених основних засобів спостерігалося в 2007 р. в порівнянні з 2006 р. на 10570 млн. грн. – в промисловість, на 9296 млн. грн. – в переробну промисловість;
- в 2009 р. в порівнянні з 2008 р. відбулися зменшення вартості введених в дію основних засобів всього на 38290 млн. грн., в промисловість – на 10893 млн. грн., в переробну промисловість – на 10830 млн. грн., а в сільське господарство – на 3009 млн. грн.

Також велику увагу при дослідженні необоротних активів необхідно приділяти стану капітальних інвестицій, джерелами їх фінансування. Аналіз динаміки та структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування за 2010-2013 рр. (рис. 4) дозволив визначити, що загальна величина капітальних інвестицій з 2010 р. по 2012 р. постійно збільшувалася. Так, у 2012 році їх величина збільшилася на 3794,5 млн. грн. або на 1,46% в порівнянні з 2011 р., але в 2013 р. в порівнянні з 2012 р. загальна величина капітальних інвестицій зменшилася на 15 836,1 млн. грн. (на 6%).

Найбільша питома вага у вартості освоєних (використаних) капітальних інвестицій припадає на

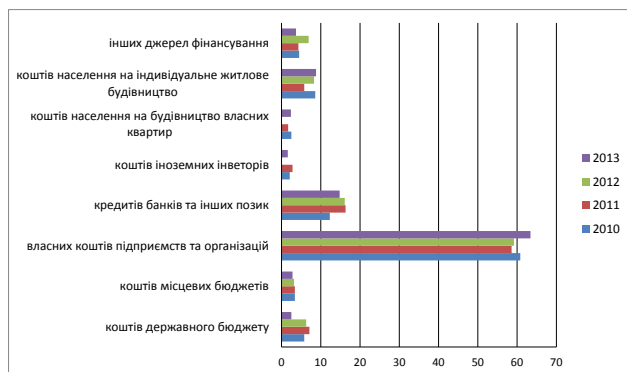


Рис. 4. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування за 2010-2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [2; 3]

освоєння за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Вона становила від 60,8% в 2010 році до 63,4% в 2013 році. Суттєво зменшилося фінансування капітальних інвестицій за рахунок державного бюджету. Якщо в 2011 р. воно збільшилося на 7442,4 млн. грн. (на 67,95%), то в наступні роки постійно зменшувалося: в 2012 р. – на 1863,7 млн. грн. (10,13%), а в 2013 р. – на 10287,4 млн. грн. (62,23%). Сучасне економічне становище країни також вплинуло і на фінансування капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків, інших позик та коштів іноземних інвесторів. Якщо в 2011 р. в порівнянні із 2010 р. фінансування за рахунок кредитів банків збільшилося на 81,4% (18988,2 млн. грн.), а за рахунок коштів іноземних інвесторів на 76,9% (3128,4 млн. грн.), то в 2013 р. в порівнянні із 2011 р. фінансування за рахунок кредитів банків зменшилося на 5674,4 млн. грн. (13,4%), за рахунок коштів іноземних інвесторів взагалі зменшилося на 3186,6 млн. грн. (44,3%).

Спостерігаються зміни у використанні капітальних інвестицій за видами активів. За період з 2010 по 2013 роки відбувалося поступове зростання вартості інвестицій як в матеріальні (на 55501 млн. грн. або на 30,5%) активи, так і в нематеріальні (на 3330 млн. грн. або 47,7%). При цьому їх структура лишилася майже незмінною: питома вага матеріальних активів коливалася в межах 96-97%, а нематеріальних – 3-4%.

Але дослідження величини капітальних інвестицій на одну особу за регіонами дозволило визначити, що в 2012 році перші позиції займали м. Київ (28552,9 грн.), Київська область (11875 грн.) та АРК (9375 грн.). Найменша величина капітальних інвестицій на одну особу припадає в Закарпатській (2189,2 грн.), Херсонській (2256,6 грн.) та Житомирській (2274,4 грн.) областях.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій за видами промислової діяльності наданий в таблиці 1.

В результаті проведеного аналізу ми спостерігаємо постійне зростання величини капітальних інвестицій за видами промислової діяльності. Але якщо в 2011 році в порівнянні із 2010 роком збільшення величини капітальних інвестицій в промисловість, переробну промисловість та виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів склало 59,96, 43,24 та 53,57% відповідно, то в 2012 році в порівнянні із 2011 роком воно становило лише 15,88, 0,64 та 12,13% відповідно.

Нерівнозначна і структура капітальних інвестицій за видами промислової діяльності (табл. 2).

В результаті дослідження ми визначили, що найбільша питома вага капітальних інвестицій в переробну промисловість була в 2010 р. (54,04%). Це на 12,01 в.п. більше, ніж в 2012 р. та на 5,65 в.п. більше, ніж в 2011 р. Така сама динаміка спостерігається і при дослідженні питомих ваг капітальних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.

Висновки за результатами дослідження. Отже, дослідження стану необоротних активів за визначений період, враховуючи чутливість економіки до різноманітних коливань та кризових явищ, з метою підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та посилення його взаємодії із іншими складовими економічного потенціалу дозволило визначити необхідність активізації проведення модернізації реального сектору економіки, впровадження енергозберігаючих технологій та/або використання альтернативних видів палива та енергії, зростання продуктивності праці при відповідній якості промислового персоналу та умов праці, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників на основі впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Отже, оцінка стану та ефективності використання всіх наявних та потенційних ресурсів, рівень їх онов-

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій за видами промислової діяльності за 2010-2012 рр.

Види промислової діяльності	абсолютне відхилення			темпи зміни, %		
	2011 від 2010	2012 від 2011	2012 від 2010	2011 від 2010	2012 від 2011	2012 від 2010
промисловість	33372	14140	47512	159,96	115,88	185,36
переробна промисловість	13005	275	13280	143,24	100,64	144,15
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4268	1484	5752	153,57	112,13	172,20

Джерело: розраховано за даними [2; 3]

Таблиця 2

Структура капітальних інвестицій за видами промислової діяльності за 2010-2012 рр.

Види промислової діяльності	Питома вага, %			Відхилення питомих ваг, в.п.		
	роки			2011 від 2010	2012 від 2011	2012 від 2010
	2010	2011	2012			
Промисловість	100	100	100	0	0	0
Переробна промисловість	54,04	48,39	42,03	-5,65	-6,37	-12,01
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	14,31	13,74	13,29	-0,57	-0,45	-1,02

Джерело: розраховано за даними [2; 3]

лення дозволять визначити основні напрямки формування стратегій розвитку виробничого потенціалу з урахуванням державних та регіональних інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачевський, Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. пос. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. — К. : ЦУП, 2009. — 400 с.
2. Статистичний збірник. «Україна у цифрах у 2010 році». [За редакцією О. Г. Осауленка]. — К. : Державний комітет статистики України, 2011. — 252 с.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік. [За редакцією О.Г. Осауленка]. — К. : Державний комітет статистики України. ТОВ «Август Трейд», 2011. — 559 с.
4. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. — 2-ге вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2006. — 316 с.

УДК 368.031.32:368.5

Остапенко О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії*

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕРЕСТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У статті обґрунтовано необхідність створення державної перестрахової компанії у сільському господарстві через встановлення та характеристику основних причин, які до цього спонукають залучати державу. За такого стану речей держава сприятиме формуванню загальнонаціонального ринку страхування у сільському господарстві. Крім того, вона виконуватиме організаторські функції та контролюватиме використання коштів бюджету через їх обмеженість.

Ключові слова: перестрахування, сільськогосподарські товаровиробники, перестрахова компанія, захист, бар'єри страхування

Остапенко О.М. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье обоснована необходимость создания государственной перестраховочной компании в сельском хозяйстве путем установления и характеристики основных причин, которые к этому побуждают привлекать государство. При таком положении дел государство будет способствовать формированию общенационального рынка страхования в сельском хозяйстве. Кроме того, оно будет выполнять организаторские функции и контролировать использование средств бюджета из-за их ограниченности.

Ключевые слова: перестрахование, сельскохозяйственные товаропроизводители, перестраховочная компания, защита, барьеры страхования.

Ostapenko O.M. SUBSTANTIATION OF THE NECCESITY OF STATE REINSURENCE COMPANY CREATION TO PROTECT INTERESTS OF AGRICULTURAL PRODUCERS

The necessity of creation of a state reinsurance company in the agricultural industry by emphasizing and characterizing the main causes, which urge the state to be involved in such necessity are substantiated in the article.

Thus, in creation an efficient insurance system in the agriculture that should provide welfare of the agricultural industry and the economy of state on the whole, agricultural producers should not make insurance payments on their own, but be supported by receiving subsidies from the state and creating a state support for insurers in the form of formation of a reinsurance company in the agriculture.

Key words: reinsurance, agricultural, reinsurance company, protection, security barriers.

Постановка проблеми. Перестрахування – страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання всіх або частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) [7]. При здійсненні перестрахування кожна страхова компанія виходить з того, що даний процес повинен бути економічно ефективним при досягненні поставленої цілі, а також повинен враховувати вартість перестрахування. Перестрахування здійснюється перестраховальником з метою захисту себе від втрат, які він може понести [8].

Виходячи з визначення категорії «перестрахування» та його значення, хочеться відмітити те, що ефективним даний процес буде за умови залучення до нього держави, яка виконуватиме організаторські функції та контролюватиме використання коштів бюджету через їх обмеженість. Крім того, державна перестрахова компанія для захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників зважено підходить до політики захисту відповідальності страхо-

виків, що входять до аграрного страхового пулу та виконуватиме до того ж і регуляторну функцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання перестрахування відповідальності страхових компаній для гарантування виплати страхового відшкодування страхувальникам досліджували такі вчені, як С. Осадець, А. Волошина, Д. Поводирьова, В. Бурак, І. Фисун, Г. Ярова, Н. Лойко, Л. Пруська, Л. Нечипорук та інші. Проте, на сьогодні не відзначаються вченими особливості перестрахування відповідальності страхових компаній, діяльність яких пов'язана із захистом сільськогосподарських товаровиробників.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності створення ДПКСТ (державної перестрахової компанії з захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників).

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторитетними вітчизняними та зарубіжними виданнями фіксується значна кількість публікацій, які присвячені вирішенню проблеми захисту сільськогосподар-

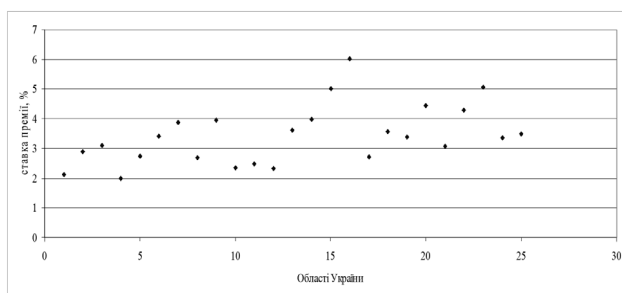
ських товаровиробників від впливу на їх господарську діяльність несприятливих факторів, що призводять до понесення останніми значних втрат. Проблема захисту зумовлена тим, що аграрна галузь винятково залежить від природно-кліматичних та інших чинників. Значну небезпеку становлять небезпечні метеорологічні явища, які в Україні через складні фізико-географічні умови, особливості розташування та атмосферні процеси характеризуються значною мінливістю в часі і просторі, та відзначаються надзвичайною різноманітністю [1]. Все це зумовлює необхідність створення адекватного, виправданого страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників.

Підтвердженням зазначеного вище матеріалу є публікація Гнатюк Н. В. «Ансамбль МЗЦАО у вивченні сезонних змін клімату в Україні для ХХІ-го століття» [2]. Автор стверджує, що залежність сільськогосподарських підприємств від наслідків глобальних змін клімату не лише збережеться, а ще й посилиться, оскільки глобальне потепління призводить до збільшення частоти та інтенсивності екстремальних явищ погоди.

Щодо страхування у сільському господарстві, то сформована в країні модель відносин захисту здійснює відчутний негативний вплив не тільки на характер даних відносин, але й на розвиток аграрного сектору та економіки України в цілому.

Виражена децентралізація (у першу чергу через встановлення страхових тарифів страховиками) валових надходжень страхових платежів придбала дефіцитний характер (неспроможність багатьох сільськогосподарських товаровиробників здійснювати витрати, які пов'язані зі страхуванням). Як наслідок, існує негативна тенденція щодо кількості охочих аграріїв застрахуватися). Це підтверджує висновок про те, що страхування сільськогосподарських товаровиробників може здійснюватися тільки при наявності потужної системи субсидій з боку держави, націлених на їх фінансову підтримку.

Негативна динаміка, яка склалася, є наслідком спроби діючих учасників страхових відносин (страхових компаній) побудувати єдину модель відносин для всіх сільськогосподарських товаровиробників. Тож, в умовах значної економічної диференціації аграріїв ця спроба досягла негативний результат.



АР Крим – 2,13; Вінницька-2,9; Волинська-3,1; Дніпропетровська-1,99; Донецька-2,73; Житомирська-3,42; Закарпатська-3,88; Запорізька-2,69; Івано-Франківська-3,95; Київська-2,36; Кіровоградська-2,49; Луганська-2,33; Львівська-3,62; Миколаївська-3,99; Одеська-5; Полтавська-6,02; Рівненська-2,7; Сумська-3,57; Тернопільська-3,38; Харківська-4,43; Херсонська-3,07; Хмельницька-4,28; Черкаська-5,07; Чернівецька-3,35; Чернігівська-3,48*

*Джерело: побудовано автором на основі [3]

Рис. 1. Графічне зображення розміру ставки премії (страхового тарифу) в розрізі областей України (станом на 2012 р.)

Модель існуючих страхових тарифів за страхування у сільському господарстві в межах регіонів України, як основного компоненту відносин захисту, вимушено придбала виражену асиметричну форму (рис. 1 та рис. 2).

На користь доцільності створення у вітчизняній моделі страхування аграріїв елементів централізму (створення державної перестрахової компанії у сільському господарстві) свідчать також наступні основні обставини:

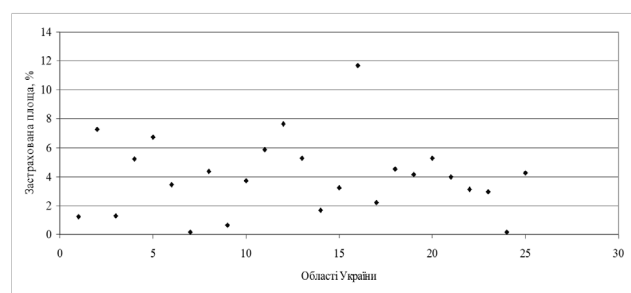
- здатність сільськогосподарських товаровиробників страхувати власні ризики, які виникають за умов їх функціонування та наслідки яких носять, в більшості випадків, масштабний характер, визначається наявністю у підприємств достатньої кількості ресурсів, яких завжди не вистачає. В Україні немає рівності між аграріями з позиції рівня їх економічного розвитку. Як показує практика, більшість з них завжди має дефіцит грошей. Цей самий аспект також зачіпає і страхові компанії;

- умови, фактори виробництва аграріїв є непередбачуваними;

- сільськогосподарські товаровиробники забезпечують країну і не тільки її, необхідними продуктами харчування;

- не зрозуміло, яким чином страхові компанії, в більшості випадків реалізуючи свої інтереси, будуть зацікавлені у розвитку економіки країни через розвиток аграрної галузі зокрема, поклавши на себе тягар компенсації (повної або часткової) збитків страхувальників. Проявом такої їх взаємодії на ринку страхування у сільському господарстві зі страхувальниками, є відсутність у них мотиву, який чітко виражений у сільськогосподарських товаровиробників – єдність їх інтересів з інтересами держави, забезпечуючи тим самим поєднання підприємницького та загальнодержавного економічного просторів.

А тому, при створенні дієвої системи страхування у сільському господарстві, яка має забезпечити процвітання аграрної галузі та економіки країни в цілому, сільськогосподарські товаровиробники повинні не самостійно здійснювати страхові виплати, а й держава повинна допомагати їм у цьому через надання субсидій та створення державної перестрахової компанії у сільському господарстві.



АР Крим – 1,25; Вінницька-7,26; Волинська-1,29; Дніпропетровська-5,21; Донецька-6,73; Житомирська-3,42; Закарпатська-0,17; Запорізька-4,37; Івано-Франківська-0,64; Київська-3,73; Кіровоградська-5,85; Луганська-7,65; Львівська-5,29; Миколаївська-1,68; Одеська-3,22; Полтавська-11,67; Рівненська-2,2; Сумська-4,51; Тернопільська-4,16; Харківська-5,27; Херсонська-3,96; Хмельницька-3,1; Черкаська-2,96; Чернівецька-0,17; Чернігівська-4,24*

*Джерело: побудовано автором на основі [3]

Рис. 2. Графічне зображення застрахованої площі в розрізі областей України (станом на 2012 р.)

У зв'язку з цим виникають наступні питання:

1. Яким чином забезпечити здатність аграріїв залежно від їх рівня економічного розвитку сплачувати страхові платежі за договорами страхування?

2. За допомогою яких економіко-правових механізмів можна забезпечити їх активну участь у страхуванні?

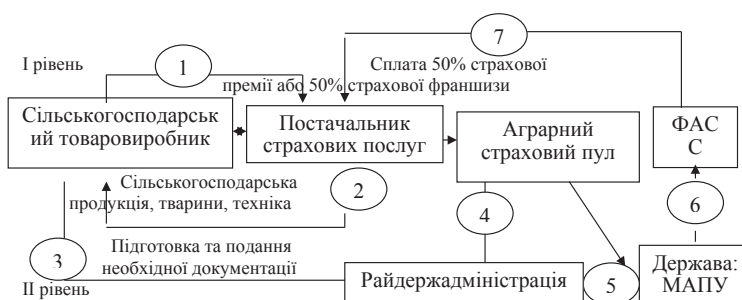
З боку держави вже є перші кроки для вирішення даних питань – відчутною державною підтримкою страхування у сільському господарстві було прийняття Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877 [4], яким першочергово закріплені особливості державної політики у різних сферах, зокрема за страхування, яким регулюється питання захисту продукції сільськогосподарських товаровиробників від загибелі через дію природних факторів (погодних чинників).

Законом передбачено державне регулювання страхування ризиків загибелі сільськогосподарської продукції або її частини за правилами комплексного або індексного страхування, а також капітальних активів від ризиків їхнього знищення, руйнування, викрадення, пошкодження, на строк, що не перевищує граничного строку виконання зобов'язань страхувальника. О с н о в и державної політики підтримки страхування сільськогосподарської продукції регулюються Законом України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [5], з метою захисту інтересів та вимог сільськогосподарських товаровиробників, через що буде забезпечено в цілому стабільний розвиток виробництва у сільському господарстві.

Крім того, створено такий важливий державний інститут за регулювання страхування сільськогосподарських товаровиробників як Аграрний страховий пул та ФАСС – фонд аграрних страхових субсидій (рис. 3), забезпечивши тим самим розвиток співфінансування – взаємодія з сільськогосподарськими товаровиробниками. Проте, як показує практика, свою недієвість виявив Фонд аграрних страхових субсидій. Тож необхідно шляхом внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» його скасувати.

Як видно з рис. 3, дворівнева система фінансування державою страхування сільськогосподарських товаровиробників передбачає наявність непрямих відносин між основними учасниками страхових відносин у сільському господарстві через залучення посередників – Аграрного страхового пулу та ФАСС.

Аграрний страховий пул в Україні заснований 4 страховими компаніями у 2012 році – Приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «Страхові гарантії» (м. Донецьк), Приватним акціонерним товариством «Українська аграрно-страхова компанія» (м. Черкаси), Товариством з додатковою відповідальністю «Страхове товариство «Домінанта» та Приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «Брокбізнес» (м. Київ) та діяльність якого пов'язана із організацією та провадженням страхування ризиків у сфері виробництва, зберігання та обігу сільськогосподарської продукції, в тому числі з добровільним страхуванням сільськогосподарської продукції з державною



I рівень:

1 – звернення сільськогосподарського товаровиробника до страхової компанії, яка має право займатися страхування сільськогосподарських ризиків та яка входить до Аграрного страхового пулу;

2 – розгляд заяви та об'єктів страхування. Прийняття їх на страхування від ризиків.

II рівень:

3 – підготовка і надання необхідної документації з метою отримання державної підтримки за страхування сільськогосподарської продукції, сільськогосподарських тварин та техніки до місцевих органів влади ;

4 – звернення до страхового пулу та подання затвердженого переліку документації;

5 – передача на розгляд документації спеціальному уповноваженому державному органу;

6 – розгляд документації та прийняття рішення про субсидування аграрія;

7 – компенсація частини сплачених сільськогосподарським товаровиробником страхових премій.

Рис. 3. Діюча в Україні дворівнева система фінансування державою страхування сільськогосподарських товаровиробників*

*Розробка автора.

підтримкою від сільськогосподарських виробничих ризиків, здійснюване відповідно до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», а також правових і нормативних актів затверджених на виконання даного Закону [6].

У відповідності до Статуту Аграрного страхового пулу [6] займатися страхуванням сільськогосподарських товаровиробників з державною підтримкою мають тільки ті страхові компанії, які утворили дану інституцію та мають ліцензії на надання послуг страхування у сільському господарстві. До того ж, відповідно до частини першої статті 16 Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» об'єднання страховиків в Аграрний страховий пул є єдиним об'єднанням страховиків, які здійснюють страхування відповідно до цього Закону.

На наше глибоке переконання, звуження кількості постачальників страхових відносин з державною підтримкою через обов'язкове входження до Аграрного страхового пулу створює умови для зменшення кількості бажаючих займатися страхуванням у сільському господарстві, через що буде забезпечено формування монополіста на страховому ринку даного його сегмента. А це в свою чергу призводить, як показує практика, до зменшення страхових платежів сільськогосподарськими товаровиробниками та недостатності страхових операцій. Тож, необхідно переглянути умови входження до пулу.

З метою гарантування покриття збитків аграріїв масштабного характеру, пропонуємо створити в Україні такий державний інститут з аграрного страхування як Державну перестрахову компанію для захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників (рис. 4).

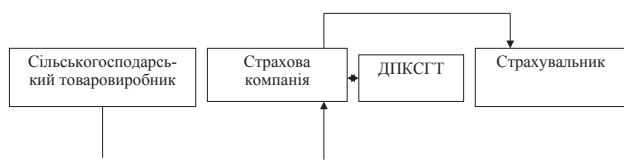


Рис. 4. Оптимальна однорівнева система страхування сільськогосподарських товаровиробників в Україні*

*Джерело: розробка автора

Світовий досвід показує, що в зарубіжних країнах фіксується різна комбінація учасників страхових відносин (американська, європейська та змішана модель страхування аграріїв). Проте відмітимо, що створення та функціонування державних перестрахових компаній забезпечує формування загальнонаціонального ринку страхування у сільському господарстві.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах функціонування такого державного інституту, по суті, держава стає по відношенню до ринку страхування у сільському господарстві «внутрішнім регулятором», який здатний компенсувати недоліки ринкової системи, скоординувати процес вибору сільськогосподарськими товаровиробниками тієї страхової компанії, яка забезпечить врахування їх вимог та інтересів при існуванні такого потужного, додаткового, гарантуючого джерела покриття збитків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціально-економічний аналіз надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру / С. М. Волошин, Л. В. Жарова, Є. В. Хлобистов, О. А. Чебанов / За науковою редакцією д.е.н., проф. Є. В. Хлобистова / РВПС України НАН України, НДІ СРП – Сімферополь, 2010. – С. 6.
2. Гнатюк Н. В. Ансамбль МЗЦАО у вивченні сезонних змін клімату в Україні для XXI-го століття [Електронний ресурс] / Н. В. Гнатюк, С. В. Краківська, Л. В. Паламарчук, І. П. Шедеменко, Г. О. Дюкель // Режим доступу : http://www.uhmi.org.ua/conf/climate_changes/presentation_pdf/poster_2/Gnatiuk_poster_ris.pdf.
3. Рынок агрострахования Украины в 2012 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://info.dedal.ua/files/nashi_news/2012AgInsuranceMarket.pdf.
4. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. №1877-IV // ВВР України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
5. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
6. Статут об'єднання страховиків «Аграрний страховий пул» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaip.com.ua/wp-content/uploads/images/2013/07/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%82.pdf>.
7. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Перестраховання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Перестраховання#cite_note-1.

УДК 331.25

Павлів В.В.

*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Українського державного університету
фінансів та міжнародної торгівлі*

МЕТОДИ УСУНЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ФАКТОРУ НА СИСТЕМУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті відображені соціально-орієнтовані методи та підходи, які сприяють розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. Визначено головні фактори недовіри громадян до третього рівня пенсійної системи України. Особливо звернено увагу на необхідні до здійснення заходи ключовими суб'єктами, для формування довіри до системи недержавного пенсійного забезпечення.

Ключові слова: система недержавного пенсійного забезпечення, недержавний пенсійний фонд, державні регулятори, поінформованість населення, інформаційний потік.

Павлів В.В. МЕТОДЫ УСТРАНЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье отображены социально-ориентированные методы и подходы, которые содействуют развитию системы негосударственного пенсионного обеспечения. Определены главные факторы недоверия граждан к третьему уровню пенсионной системы Украины. Особенно обращено внимание на необходимые к осуществлению меры ключевыми субъектами системы, для формирования доверия к системе негосударственного пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: система негосударственного пенсионного обеспечения, негосударственный пенсионный фонд, государственные регуляторы, осведомленность населения, информационный поток.

Pavliv V.V. REDUCTION METHODS OF NEGATIVE SOCIAL IMPACT ON NON-GOVERNMENTAL PENSION SYSTEM

In the article are mainly described socially – oriented methods and ways of non – governmental pension system development. Determined key factors which arise citizen's non-trustful moods due to functionality of Ukrainians pension system third level. Special attention focused on key steps that would be made by participants of the system, towards implementation of full trust to the non-governmental pension system.

Key words: non-governmental pension system, non-governmental pension fund, government institutions, information knowledge base, informational flow.

Постановка проблеми. Проведений аналіз та огляд тенденцій системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні констатує той факт, що розвиток і темпи росту системи є доволі невтішними. Дану ситуацію слід розглядати в двох спектрах причинно-наслідкових зв'язків: соціального та економічного характеру, відповідні фактори є взаємопов'язаними між собою. У даному випадку необхідно розглядати соціальний фактор, який впливає на функціонування системи НПЗ, оскільки він є визначальним у формуванні потенціалу довіри системи НПЗ. Оскільки економічний фактор напряму залежить від тенденції в економіці держави і виступає одним із причинно-наслідкових факторів, після соціального.

Аналіз останніх публікацій. В світлі розвитку НПФ на вітчизняному фінансовому ринку значну увагу аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів приділяли Мудра-Рудик Я.А., Мошак М.В., Лимар О.Ф., Женчак О.В та інші. Зважаючи на розвиток пенсійної системи України, також написано багато аналітичних статей та звітів, оскільки тема дослідження є однією із найважливіших в процесі діяльності НПЗ.

Метою статті є аналіз та визначення методів та шляхів усунення негативних впливів соціальних факторів на систему недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Основні результати дослідження. Насамперед необхідно нагадати природу та походження соціального фактору впливу на систему НПЗ. Він являє собою так званий «соціальний гудвіл» для цієї системи, тобто рівень сприйняття чи відмежовування. Відповідні моменти характерні для багатьох фінансових середовищ чи то розвинутих або тих які розвиваються. Виникнення даного соціального фактору впливу на розвиток системи НПЗ є доволі багатограним і може складатись із багатьох причин, які формуються у суспільстві під впливом державної політики, добробуту громадян, історичних моментів тощо. Але одне напевно відомо, що в етапі розвитку системи дані фактори впливу є чи не найважливішими і зусилля спрямовані на подолання негативного впливу цих факторів дають доволі значний позитивний результат.

Проведений аналіз визначає проблематику соціального фактору впливу на всебічну діяльність системи НПЗ і серед найголовніших причин впливу є недовіра населення до діяльності системи НПЗ. Розглянуті дослідження приводять до причин саме цієї недовіри до НПЗ, тут головним моментом був і залишається низька обізнаність про діяльність системи та страх втрати коштів, сформований пострадянськими часами та реаліями [1, с.10]. Отже, для конкретного вирішення даної проблеми необхідно ще раз встановити доцільні причини та шляхи подолання даних соціальних факторів впливу. Серед наступних до розгляду є:

- 1) необізнаність населення про діяльність системи НПЗ;
- 2) страх втрати коштів, вкладених у систему НПЗ;
- 3) стурбованість знецінення вкладених коштів у систему НПЗ;
- 4) недовіра до системи НПЗ, через низький рівень довіри до фінансових інститутів.

Відповідні негативні фактори та тенденції, які склалися є найбільш відчутними для системи НПЗ, крім цього можуть виникати негативні фактори, які можуть впливати на конкретну групу суб'єктів системи НПЗ, а саме НПФ, через, наприклад соціальні настрої чи устої регіонального характеру, але ці фак-

тори не є надто суттєвими.

Стимулювання зниження негативних соціальних факторів у системі НПЗ повинно бути заохочено зі сторони всіх суб'єктів системи. Тут мається на увазі той факт, що не тільки НПФ самотужки повинні здійснювати подолання негативних соціальних настроїв, але й повинна бути всебічна підтримка у цьому зі сторони держави та інших суб'єктів системи НПЗ.

Надалі слід розібратися по пунктах негативних впливів факторів соціального характеру та надання рекомендацій стосовно вирішення цих моментів. Отже, спочатку беремо до уваги такий негативний фактор соціального впливу, як – **необізнаність населення про діяльність системи НПЗ.**

Зрозуміло, оскільки у попередніх розділах був проведений аналіз вікової структури населення нашої держави, що в першу декаду 21 ст. ми спостерігаємо старіння нації, надто зменшення у віковій структурі населення частки працюючого населення. Враховуючи той факт, що частка пенсійного та перед пенсійного населення на початок 2012 року складала близько 19,5 млн. громадян, лише 594 тис. осіб брали участь у системі НПЗ [4], дана величина є надто малою і відповідно вказує на той факт, що проблеми таки існують зі сторони обізнаності населення у діяльності системи НПЗ. Вирішення даної проблеми має доволі часомісткий характер тому повинно здійснюватися у комплексі певних заходів.

Таблиця 1
Заходи, здійснені суб'єктами системи НПЗ стосовно поінформованості населення відносно її роботи

№	Заходи зі сторони НПФ	Заходи зі сторони державних регуляторів
1.	Збільшення витрат на маркетинг та рекламу послуг пов'язаних із розповсюдженням і донесенням інформації до населення	Співпраця з НПФ по даній проблемі, надання всебічної підтримки для інформаційного поширення діяльності системи НПЗ
2.	Формування інформаційної стратегії відкритості та прозорості діяльності НПФ.	Стимулювання та заохочення НПФ до відкритої та прозорої діяльності.
3.	Всебічна співпраця із компаніями різної форми власності стосовно поінформованості працюючих відносно діяльності системи НПЗ.	Заохочення підприємств державної форми власності до широкого співпраці із НПФ.

Проводячи аналіз Таблиці 1, у передмові слід зазначити наступне, що низька частка учасників системи НПЗ – це як наслідок непоінформованості населення стосовно діяльності системи [2, с. 286], на власному прикладі слід зазначити, що інформація стосовно системи НПФ та її діяльності міститься зазвичай у мережі Інтернет та в обмеженому вигляді в установах Пенсійного Фонду України. Як ми розуміємо орієнтація є здебільшого на осіб перед пенсійного віку, які в ближчий період вийдуть на пенсію, навички та поінформованість відповідного кола населення через мережу Інтернет є доволі низькою, тому тут донесення інформації повинне здійснюватись іншими типами.

Торкаючись безпосередньо таблиці і враховуючи вищесказане, інформаційна кампанія зі сторони НПФ повинна охоплювати всі верстви населення і повинна включати в себе наступні заходи:

- Активна рекламна компанія, як наслідок збільшені витрати на рекламу, а саме це всебічне інфор-

мування громадян про діяльність системи НПЗ та конкретного фонду;

- Чітке формулювання маркетингової стратегії та орієнтування на відповідні верстви населення. Тут мається на увазі маркетингові стратегії, які зазвичай сприймаються не завжди однаково різними віковими верствами населення, враховуючи той факт, що Україна відноситься до держав із старіючим населенням [6];

- Донесення інформації через різні інформаційні канали, газети, Інтернет, буклети, виставки, семінари тощо;

- Формування інформаційних потоків у чіткому та прийнятному для громадян вигляді, формування так званої «інформаційної довіри».

Беручи до уваги участь державних регуляторів у здійсненні заходів щодо сприяння інформаційному забезпеченню системи НПЗ і враховуючи арсенал методів та важелів здійснення та сприяння, тут можна виділити наступні заходи:

- Сприяння НПФ, щодо поширення інформації через державні ЗМІ;

- Впровадження ініціативних програм, які б включали в себе компенсаційні заходи при проведенні роз'яснювальної роботи зі сторони НПФ, стосовно діяльності системи НПЗ;

- Співпраця разом із НПФ, задля зниження витрат зі сторони НПФ по поширенню інформаційних потоків стосовно діяльності системи НПЗ.

Торкаючись відкритості та прозорості діяльності системи НПЗ і відповідно самих НПФ, тут виникає взагалі проблемна ситуація оскільки інформаційних матеріалів про діяльність НПФ є досить мало, крім цього огляди пенсійної системи є доволі складними для пересічних громадян до розуміння. Серед імовірних кроків, які необхідно здійснити у цьому напрямку, для покращення відкритості діяльності системи НПФ, є наступні:

- Формування інформаційної бази діяльності НПФ, даний проект здійснений, але тільки у мережі Інтернет, знову ж таки, потрібні інші канали інформаційного потоку;

- Відображення доступної та зрозумілої інформації про діяльність системи НПЗ та відповідно НПФ, для пересічних громадян;

- Зменшення поняття конфіденційності при наданні інформаційних потоків чи запитів;

Натомість органи державної влади у цьому напрямку повинні мати подвійне зацікавлення, оскільки поперше, отримується якісна та оперативна інформація зі сторони НПФ, по-друге, це йде сприяння розвитку системи НПЗ. Регулятори і відповідні органи та міністерства повинні сприяти наступними заходами:

- Впровадження статистичних програм, для трансформації та консолідації в цілях аналізу інформації отриманої від НПФ;

- Сприяння і розповсюдження результатів діяльності системи НПЗ і відповідно НПФ у державних ЗМІ;

- Інформаційні вікна та сервіси у всіх територіальних відділеннях Пенсійного Фонду України, а також на підприємствах державної форми власності.

Стосовно наступного заходу щодо зниження соціального фактору недовіри є співпраця із підприємствами та організаціями різного типу, форми власності тощо. У даному випадку слід розглянути можливі кроки зі сторони НПФ у ході співпраці, щодо інформування про діяльність НПЗ і НПФ відповідно працівників даних установ, звичайно окрім підприємств де існують корпоративні фонди. Серед шляхів і методів слід визначити наступні:

- Розроблення та визначення програм для певних цільових аудиторій, а навіть більше конкретного підприємства і чітка інформативна складова стосовно цих програм;

- Надання чіткої інформації про діяльність НПЗ у рекламній продукції, семінарах, буклетах, які будуть проводитися чи матимуть місце на підприємстві;

- Система співпраці оснований на бонусних та партнерських угодах, чітке роз'яснення вигід для працівників та менеджменту компаній, завдяки співпраці із тим чи іншим НПФ.

Державні регулятори, у свою ж чергу, можуть і мають повний карт-бланш на проведення масивної інформаційної політики на підприємствах державної форми власності. Звичайно, у випадку забезпечення зі сторони держави інформацією про діяльність системи НПЗ, всі НПФ будуть у рівних умовах і не будуть нести інформаційний потік про діяльність системи НПЗ разом із рекламою. Цей варіант є оптимальним, оскільки в такому випадку відбувається чесна конкуренція між НПФ за клієнтів. НПФ, у свою чергу, можуть проводити певну інформаційну діяльність, але на власних засадах не спотворюючи уявлення громадян про діяльність системи НПЗ і натомість проводити власну рекламну кампанію за згодою керівництва підприємства.

Торкаючись наступного пункту соціальних факторів впливу системи НПФ, слід зазначити – страх втрати коштів, вкладених у систему НПЗ. Методи подолання цього негативного фактору, який вже не можна назвати повністю соціальним, а він, радше, є соціально-економічний, оскільки тут повинні бути використані економічні важелі регулювання. Оскільки для здійснення відповідних заходів необхідні гарантії, насамперед фінансові.

Таблиця 2

Заходи, здійснені суб'єктами системи НПЗ стосовно надійності вкладених коштів у систему НПЗ

№	З боку НПФ	З боку державних регуляторів
1	Розробка механізмів повного страхування вкладів громадян у систему НПЗ	Розробка спільно із НПФ методів захисту вкладів громадян, створення незалежного Фонду Гарантування Вкладів
2	Розширення інструментарію здійснення захисту вкладів громадян	Ініціатива зі сторони державних органів із використання інструментів, які гарантуються державою: ОВДП, депозитні сертифікати державних банків, тощо.
3	Інформаційне забезпечення громадян стосовно захисту їхніх вкладів	Сприяння і поширення через власні канали інформаційних потоків стосовно захищеності системи НПФ.

Проводячи аналіз вищенаведених фактів та заходів подолання таких негативних факторів, як страх втрати коштів, вкладених у систему НПЗ, ще раз необхідно наголосити, що дані заходи необхідно робити і впроваджувати у комплексі. Твердження про комплексний підхід до впровадження методів можна розуміти відповідним чином, наприклад, без інформаційної складової донесеної до громадян, заходи зроблені по захисту вкладів будуть не оцінені і це не призведе до значного відсотка зросту довіри до системи, тому тут слід використовувати тільки комплексний підхід.

Торкаючись механізмів захисту вкладів громадян, спроби даного виду захисту були зроблені у банків-

ській системі, але і там існують певні обмеження у вигляді 150 тис. грн., на один депозитний вклад, які повернуться із Державного Фонду Гарантування Вкладів (далі – ДФГВ), але у випадку суми більшої гарантувати незастраховану її частину ніхто не береться. Враховуючи той факт, що НПФ не є компаніями, які проводять торги на ринках і їх діяльність є значно обмеженіша, тому, як вже було проаналізовано фактори ризиків є трохи менші, але не потрібно себе цим радувати, оскільки всі контакти по реєстрації, зберіганню і розміщенню коштів є в установах, які є під ризиком фінансового сектору і причому досить значним.

Самотужки НПФ, задля збереження платоспроможності і захищеності вкладів може зробити наступні заходи, які у певній мірі можуть бути доволі дієвими, а саме:

- Пониження ризиків втрат, через диверсифікацію активів і навіть за практично непрацюючого фінансового сектору, розробити систему максимальної захищеності, включаючи управління коштами громадян в межах ліміту ДФГК;

- Формування страхових резервів на випадок настання несприятливих подій у розмірі, який не впливав би значним чином на прибуток компанії;

- Розрахунок часових лагів (часових гепів) повернення коштів, тобто ідентифікація та розподіл портфеля «до повернення». Тобто кошти короткострокові, які у ближчий час необхідно виплачувати, повинні міститись у менш ризикових інструментах чим довгострокові.

- Можливість співпраці із страховими компаніями стосовно страхування вкладів.

Враховуючи вищесказане, є безліч методів свого роду «хеджування» ризиків втрат коштів, вкладених у систему НПЗ, відповідно через НПФ, але тут приведені заходи є найбільш підходящими, враховуючи вітчизняний фінансовий сектор. Торкаючись диверсифікації активів НПФ, враховувати ліміт ДФГВ і розміщувати кошти таким чином серед надійних банків у фінансовій системі, щоб всі вклади були захищені відповідним фондом. Звичайно, крок непопулярний і трудомісткий, але в сучасних реаліях альтернатива відсутня.

З боку державних регуляторів із зростанням вкладників у системі повинен бути створений альтернативний Фонд Гарантування Вкладів у системі НПЗ, який повинен працювати на засадах: незалежності, цільового використання коштів і відсутності повного втручання у розподіл активів на інші цілі не передбачені Фондом.

Враховуючи той факт, що НПФ є організаціями, прибуток яких не рахується як результат торгівельних операцій, існує думка про створення страхових резервів, тобто оптимальної величини коштів, яка б покривала певну частку моментальної виплати у разі виникнення несприятливих подій. Страхові резерви повинні рахуватись у відповідності до настання виконання зобов'язання по виплаті вкладених коштів за спеціальною пропорцією у залежності від розподілу портфелю активів НПФ по терміновості. Тобто формування більшої величини резервів для вкладів, термін яких є в короткострокових межах або вклади, які, ймовірно, можуть в будь-який момент забрати. Крім цього, резерви необхідні для зниження ризику по групам інвестованих активів у різні фінансові інструменти.

Про розрахунок часових лагів було вже сказано вище, оскільки вони формують аналітичну складову активів НПФ. Тобто ідентифікація часових лагів та інвестування коштів, які відносяться до певних часових лагів, дозволяють знижувати ризик невиклати коштів в момент настання зобов'язань. Диверсифікація ризиків у такому випадку, враховуючи часові лаги, є доволі ефективною.

В теорії також можливо використовувати такий вид забезпечення вкладів системи НПЗ, як страхування відповідними компаніями. Ця гіпотеза може дивно звучати, але даний факт можливий, тобто страхуються вклади громадян у добровільному порядку (за бажанням вкладника) або ні, тут матимуть місце відрахування із сум доходу позичальника страховій організації, що здійснює відповідну операцію.

Обговорюючи участь державних регуляторів у процесі захисту вкладів громадян, саме через інструментарії фінансового ринку, слід зазначити, що, провівши аналіз інвестиційних портфелів, частка такого інструменту, як ОВДП, є доволі незначною. Характер небажання інвестувати чи то б пак вклади у ОВДП зі сторони НПФ, є зрозумілою оскільки, зазвичай дохідність є низькою (на рівні 11-13%), що є нижче інфляційних очікувань і виплата по зобов'язанням ОВДП часто затягується на довгий період, можливо навіть до пізнього. Затягування оплати по ОВДП спричинене бюрократичними механізмами розрахунків по ОВДП і постійному дефіциті балансу Державного Казначейства. Загалом інструментарій є хороший і надійний, оскільки гарантом виступає держава, але попит на нього в основному є добровільно-примусовий. Тобто пакети ОВДП для НПФ необхідно сформулювати таким чином, щоб вони були ліквідними і кошти, виручені від їх продажу, йшли на програми, які у майбутньому приносять прибуток, норма дохідності повинна враховуватись у співвідношенні із нормальною ставкою по депозитам, тобто таким чином ставити НПФ перед вибором інвестування у депозити чи ОВДП з приблизно однаковою дохідністю, але які гарантовані державою, а не комерційними банками.

Після комплексу забезпечення по захисту вкладів населення у систему НПЗ даний факт необхідно максимально донести до громадян. Тут матимуть місце всі можливі методи, вищевказані, по донесенню інформаційного потоку серед населення. Держава зі свого боку повинна максимально сприяти цьому, оскільки тут проглядається подвійна вигода для державного сектору, по-перше, попит на ОВДП і незалежність від іноземних кредиторів, по-друге, зростання довіри до системи НПЗ, що також є позитивним фактором.

Наступним негативним фактором соціального впливу є **стурбованість знецінення вкладених коштів у систему НПЗ**. Дана тема вже була частково проаналізована вище і є нагальною до вирішення оскільки в умовах високих інфляційних процесів, а тут мається на увазі не номінальна, а реальна інфляція, ця тема є необхідною до вирішення.

Шляхи диверсифікації ризиків НПФ та максимізації прибутку, звичайно, є пріоритетним напрямком діяльності фондів. Для цього необхідно переглянути інвестиційну політику фондів і здійснити певні кроки назустріч, а саме:

Таблиця 3
Заходи, здійснені суб'єктами системи НПЗ стосовно
підвищення дохідності системи НПЗ

№	З боку НПФ	З боку державних регуляторів
1	Формування напрямків інвестування у певні програми, невенчурного характеру із помірним ризиком	Залучення НПФ до фінансування програм по розвитку того чи іншого сектору економіки із гарантуванням певної норми дохідності
2	Формування диверсифікованих портфелів (росту, надійності, дохідності) і розподілення відносних часток між ними	Консультації із НПФ стосовно законодавчих обмежень по інвестуванню у певні активи
3	Вибір альтернативних каналів інвестування, частковий перехід від стандартизовано – масових інструментів інвестування	Розробка програм інвестування спільно із НПФ, моделей участі в спільному проектному фінансуванні.

Одним із пріоритетних заходів зі сторони НПФ є формування напрямків інвестування у певні програми невенчурного характеру із помірним ризиком. Доволі низька частка інвестованих коштів зосереджена і, відповідно, інвестована у акції українських емітентів, приблизно 18% порівняно із законодавчо дозволеними 40% [5]. Спільно із державними інституціями та суб'єктами господарювання можна переглянути стратегії стосовно інвестування у даний інструмент. Тобто компанії, у яких виникає потреба у капіталі, залучають його під певні програми, які мають соціально-економічний ефект і які діють в межах контролю як з боку НПФ, так і самого суб'єкта господарювання. В жодному разі дані інвестиції не повинні витрачатися суб'єктом господарювання на поповнення оборотних коштів чи використання на інші не операційні витрати. Крім цього, контроль за використаними коштами повинен проводитися і державними інститутами, такими як податкові служби, органи фінансового моніторингу.

У даному випадку не тільки у вищевказаному процесі повинні брати участь приватні суб'єкти господарювання, можливим є також і першочерговим є включення у проектне фінансування через механізм купівлі акцій державних підприємств, які потребують кошти на використання і випровадження певних проектних цілей. Даний випадок є навіть менш ризиковим, оскільки гарантом вкладених коштів є держава. Завдання державних інституцій полягає в тому, що стимулювати підприємства державної форми власності до таких кроків і чітко напрацювання стратегій інвестування коштів. Крім цього, державні інституції повинні забезпечити трансформацію існуючого законодавства стосовно процесів інвестування та входження у структуру власності державних підприємств.

Вищевказаний захід є більш як теоретичний оскільки якщо навіть він і матиме місце, проектне фінансування насамперед державних підприємств має доволі довгий цикл окупності і віддачі. Вигода для економіки є очевидною, і кошти, які акумульовані на депозитних рахунках, прямо працюють на благо економіки, а не через фінансових посередників.

Наступним заходом, який спроможний підвищити дохідність системи НПЗ, є формування портфелів за їх якісно-кількісними характеристиками, а саме дохідність, надійність, ризиковість та ін. Саме цьому задля максимізації прибутковості НПФ необхідні певні стратегічні напрями інвестування, які б в тій чи ін-

шій мірі максимізували прибуток і при цьому диверсифікували ризики належним чином.

На етапі формування та здійснення діяльності НПФ встановлюються певні етапи управління активами, насамперед це: встановлення інвестиційних цілей – відповідний набір комплексних заходів для збільшення активів НПФ та виконання його зобов'язань, визначення політики інвестування – досягнення певного рівня прибутковості НПФ, вибір портфельної стратегії – визначення моделі управління портфелем інвестиційних активів НПФ, в подальшому необхідно детальніше розглянути дані стратегії, оскільки вони визначають об'єктів інвестування та як результат діяльності портфельних стратегій – резонується ефективність інвестицій.

За твердженням Я.А. Мудрої-Рудик, портфельні стратегії, що застосовуються при інвестуванні у фінансові активи, можна розділити на активні, пасивні та змішані. При цьому активні операції включають цінні папери із заниженою вартістю і високими ризиками, але у даному випадку в момент управління такою стратегією важливим є прогнозування факторів, що впливають на характеристики цінних паперів, включених до портфеля [3, с. 283].

На противагу активним операціям пасивні не потребують значного моніторингу ринку і в основному складають строкові цінні папери із терміном погашення. Даний стратегії притаманна низька прибутковість і низький рівень ризику. Якщо брати до уваги довгостроковий період, то кумулятивна прибутковість та ефективність пасивних стратегій є зазвичай вищою чим у активних стратегій.

Змішані стратегії поєднують у собі два попередні види стратегій, а саме основою є пасивна стратегія, яка несе у собі постійну прибутковість портфелю і доповнюється активною стратегією, яка, в свою чергу, абсорбує в своє управління високо ризикові інвестиційні активи, але із високою прибутковістю [3, с. 284].

Взагалі, тип і структура портфеля залежать від поставлених цілей. Відповідно до них, виділяють:

- портфелі зростання, що формуються з активів, що забезпечують високий рівень зростання капіталу і характеризуються значним ризиком;
- портфелі доходу, що формуються з активів, що забезпечують високу дохідність на вкладений капітал;
- збалансовані портфелі, щоб забезпечити досягнення заданого рівня доходу за прийнятного рівня ризику;
- портфелі ліквідності, що забезпечують, у разі необхідності швидке отримання вкладених коштів;
- консервативні портфелі, сформовані із мінімально ризикових і надійних активів [7, с. 17].

У даній ситуації менеджмент НПФ повинен окрім вибраної стратегії інвестування аналізувати ряд інших факторів, які можуть впливати на три основні чинники вибору стратегії, а саме ліквідність, дохідність та ризик. Умовно дані фактори можна розділити на кількісні та якісні, відповідно кількісні фактори, це насамперед коефіцієнтна складова аналізу вибраної стратегії інвестування та огляд ринку загалом. До якісних слід віднести інформаційні потоки на фінансовому ринку та рівень інвестиційної культури на фінансовому ринку, професійність учасників фінансового ринку.

Використання тої чи іншої стратегії насамперед повинно узгоджуватись із рівнем ризику, який на себе бере НПФ, крім цього величину активів та його організаційну структуру (відкритий, корпоративний, тощо). Надалі слід охарактеризувати інвести-

ційні портфелі для у залежності від інвестиційної стратегії НПФ.

Говорячи про один із останніх факторів впливу, а саме про недовіру до системи НПЗ через низький рівень довіри до фінансових інститутів, система НПЗ повинна гармонізовано співпрацювати з фінансовими інститутами і виробляти загальну довіру зі сторони громадян. Це проблема є однією із досить нелегких, оскільки відомо, що починаючи із 2008 року, а цей період є початком фінансово-економічної кризи, коли саме банківський сектор активно скорочував свою діяльність і багато співвітчизників за рахунок банкрутства певних фінансових установ втратили кошти. Тому враження від діяльності фінансового сектору залишилось негативним.

Торкаючись проблематики вирішення цього питання і проаналізувавши, що велична учасників у системі НПФ складає не більше 1% від населення України, необхідно визначати свого роду пріоритетні напрями повернення або іншими словами відродження довіри населення до фінансового сектору відповідно побудови довіри до системи НПФ.

Надалі слід розглянути напрями та принципи зі сторони кожного суб'єкта (у даному випадку це НПФ та держави, відповідно державних інституцій). Комплекс заходів повинен включати всі вищевказані у цьому розділі соціально-економічні методи та рекомендації. Отже, з боку НПФ повинні виконуватися наступні напрями, які можуть побудувати довіру до системи, а саме:

- Прозорість системи;
- Гарантії забезпеченості;
- Беззбиткова діяльність;
- Високий рівень інформаційного потоку про діяльність системи;
- Диверсифікованість продуктів системи НПФ (надання права вибору вкладникам між дохідністю та ризиковістю, надійністю вкладання коштів).

Дані напрями можуть і, тим більше, повинні дати зрозуміти громадянам про ефективну діяльність системи НПФ. Про більшість з них було вже сказано раніше, тому тут наголошується на комплексності їх виконання. Кожен із напрямків є взаємопов'язаним, тому поодинокі їх впровадження може не дати ефективного результату.

Висновки. На етапі становлення системи НПФ на-самперед виникають труднощі із сприйняттям «чогось нового» суспільством, у даному випадку на систему та державу покладені додаткові повноваження стосовно поінформування діяльності системи НПЗ,

відповідні методи та прийоми стосовно покращення соціально-економічної складової були викладені у цьому підрозділі. Загалом можна констатувати наступне. Серед факторів соціального впливу можна визначити: необізнаність населення про діяльність системи НПЗ, страх втрати коштів, вкладених у систему НПЗ, стурбованість знецінення вкладених коштів у систему НПЗ, недовіра до системи НПЗ, через низький рівень довіри до фінансових інститутів. Дані фактори склалися під впливом повної недовіри до фінансових інститутів, які у період фінансово-економічних потрясінь є чи не найслабкішою ланкою в економіці країни.

Запропоновані методи та шляхи подолання факторів соціального впливу розглянуто з позиції зусиль обох суб'єктів системи НПЗ, а саме НПФ і держави (у лиці державних інституцій). Відповідні методи та способи подолання негативних факторів необхідно здійснювати у комплексі стратегічних завдань, які ставлять перед собою суб'єкти системи НПЗ.

Розглянуто також портфелі інвестування НПФ задля мінімізації ризиків та максимізації прибутків і формування інвестиційного портфелю. Запропоновано також якісні шляхи вдосконалення напрямків подолання недовіри до системи НПЗ через відповідний комплекс заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агентство фінансових ініціатив: «Аналітичний звіт за результатами дослідження – недержавні пенсійні фонди та загальнообов'язкова накопичувальна система» // Агентство фінансових ініціатив. – К., 2007. – 17 с.
2. Женчак О.В. Розвиток пенсійного забезпечення та його вплив на економіку України на основі європейського досвіду / Женчак О.В. – УДК 331.25:33(477-4), Л. : НУ «ЛП», 2010. – 278 – 287 с.
3. Мудра-Рудик Я.А. Стратегії формування інвестиційного портфелю недержавних пенсійних фондів / Я.А. Мудра-Рудик // Вісник Хмельницького національного університету. – Х. : 2010. – С. 282-285.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України / ДКРРФПУ. – К., 2012. – 9 с.
6. Сучасний стан розвитку пенсійної системи України [Електронний ресурс] / Мошак М.В., Лимар О.Ф. – Електрон. дан. (1 файл). – 2011. – Режим доступу : <http://intkonf.org/moshak-mv-limar-of-suchasniy-stan-rozvitku-pensiyanoi-sistemi-ukrayini/>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
7. Chinn M.D., Ito H. Capital accounts liberalization, Institutions and Financial development, Gross Country Evidence, May 2002 – P. 17.

УДК 351.88:336

Павлова А.М.

*старший консультант відділу макроекономічного
прогнозування та досліджень тіньової економіки
Національного інституту стратегічних досліджень*

ПРІОРИТЕТИ ПРОТИДІЇ ПРИХОВАНОМУ ВИВЕДЕННЮ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ

Стаття присвячена висвітленню основних передумов виведення капіталів з України. Проаналізовано вплив податкового навантаження на відплив капіталу з країни. Надано пропозиції щодо пріоритетних напрямків запобігання та протидії цьому явищу.

Ключові слова: відплив капіталу, нормативна ставка податку, ефективна ставка податку, оптимізація оподаткування, «розмивання» бази оподаткування.

Павлова А. М. ПРИОРИТЕТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ СКРЫТОМУ ВЫВОДУ КАПИТАЛОВ С УКРАИНЫ

Статья посвящена освещению основных предпосылок вывода капиталов из Украины. Проанализировано влияние налоговой нагрузки на отток капитала из страны. Даны предложения по приоритетным направлениям предотвращения и противодействия этому явлению.

Ключевые слова: отток капитала, нормативная ставка налога, эффективная ставка налога, оптимизация налогообложения, «размывание» базы налогообложения.

Pavlova A.M. PRIORITIES COUNTERACTION HIDDEN OUTPUT OF CAPITAL FROM UKRAINE

The article is devoted to the basic preconditions for the output of capital from Ukraine. The impact of the tax burden on capital outflows are investigated. Proposals for priority areas of prevention and combating this phenomenon are provided.

Key words: capital flight, basic tax rate, the effective tax rate, tax optimization, tax base erosion.

Постановка проблеми. Масштабний прихований відплив капіталу, який постійно спостерігається в Україні, призвів до виснаження національних фінансових та інвестиційних ресурсів, внутрішніх та зовнішніх дисбалансів, гальмування економічного зростання, поглиблення кризових явищ. Україна залишається одним із світових «лідерів» за обсягами прихованого відпливу капіталів з країни. Так, за оцінками Д. Кера [1], за обсягами приховано виведених капіталів Україна посідає 17-те місце у світі, втрачаючи щорічно в середньому майже 10 млрд. дол. Залучення таких коштів до національної економіки може стати потужним джерелом її зростання. Саме тому розуміння причин виведення капіталів з України та пріоритетів протидії виведенню капіталів є надзвичайно важливим завданням на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема відпливу капіталу, його причин та пріоритетів протидії є актуальною у всьому світі. Вибір дослідниками економетричної моделі розрахунку відпливу капіталу знаходиться в тісному зв'язку з його причинами і пріоритетами протидії, які пропонуються авторами. Дослідники, які здійснюють оцінку відпливу капіталу за методом гарячих грошей, наприклад Даррел Маклеод [2] причинами відпливу капіталу вважають інфляційні очікування відносно національної валюти, різниці в інвестиційному кліматі між країнами. Відповідно напрямки протидії пов'язані з підвищенням інвестиційної привабливості країн, які втрачають капітали. Дослідники, які використовують в своїх оцінках відпливу капіталу метод спотворення вартості зовнішньоекономічних потоків, як наприклад Джон Зданович (Міжнародний інститут Флориди), причинами відпливу капіталу називають поширення корупції, злочинність, ухилення від сплати податків. Девід Кер та Браян ЛеБланк вважають, що оцінку обсягів відпливу капіталу треба здійснювати за всіма методами оцінки, оскільки жоден із методів не може дати об'єктивної оцінки відпливу капіталу і з цим важко не погодитись [3].

Серед вітчизняних дослідників заслуговують на уваги роботи Дмитра Серебрянського та Артема Вдовиченка, які у статті «Втеча капіталу і тіньова

міжнародна торгівля в Україні: зв'язок, макроекономічні ефекти» здійснюють визначення відпливу капіталу за методом «гарячих грошей» та спотворення вартості зовнішньоекономічних потоків для України в період з 2004 по 2011 роки [4]. При цьому вказані автори пов'язують відплив капіталу з корупцією та ухиленням від сплати податків. Залишковий метод Світового банку використала в своєму дослідженні Д.Д. Буркальцева у статті «Непродуктивний відтік капіталу як загроза економічній безпеці держави». Серед причин цього явища автор називає недосконалість податкової системи, яка проявляється у вигляді високого рівня оподаткування [5]. В аналітичній доповіді «Відплив капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання» автором проаналізовано світові тенденції та глобальні ініціативи протидії виведенню капіталів з країн та окреслено стан та перспективи розбудови системи протидії виведенню капіталів з України [6]. Використання лізингових операцій з метою виведення капіталів з України було досліджено автором у статті «Ризики використання лізингових операцій у міжнародних тіньових фінансових схемах» [7]. Проте сутність причини прихованого відпливу капіталу, пов'язаної із зростанням податкового тиску в Україні є недослідженою та потребує досліджень проблемних питань у цій сфері.

Постановка завдання. Визначити сутність причини прихованого відпливу капіталу з України, пов'язаної із зростанням податкового тиску, та окреслити пріоритети протидії прихованому виведенню капіталів з України.

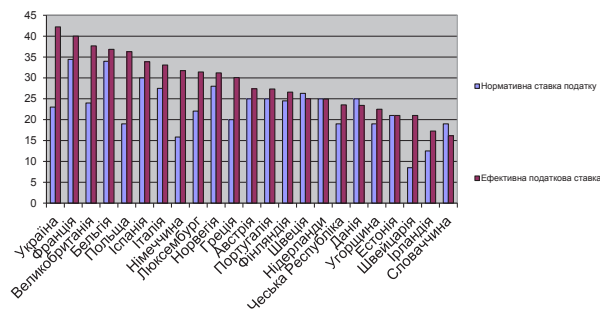
Виклад основного матеріалу дослідження. Умови здійснення підприємницької діяльності в Україні на даний момент можна охарактеризувати як сприятливі для суб'єктів, що використовують схеми виведення капіталів з України, та надто жорсткі для сумлінних платників податків. В Україні досі не реалізовані апробовані у розвинутих країнах механізми оподаткування контрольованих іноземних компаній, запровадження інструментів протидії трансфертному ціноутворенню здійснюється у відриві від інших заходів, які необхідні для забезпечення дієвості цих

норм, а норми FATF фактично не використовуються як інструмент протидії корупції. З іншого боку, масштабні процеси відпливу капіталу відбуваються в умовах надто високого податкового навантаження корпоративних прибутків.

Інструменти запобігання та протидії прихованому виведенню капіталів з країни залежать від причин, які спонукали економічного агента до таких дій. Вони мають відрізнятися для випадків, коли кошти виводяться з метою отримання певної економічної вигоди, зокрема, оптимізації оподаткування, та випадків, коли економічний агент виводить активи з метою приховування від правоохоронних органів їхнього злочинного походження або уникнення їхньої конфіскації.

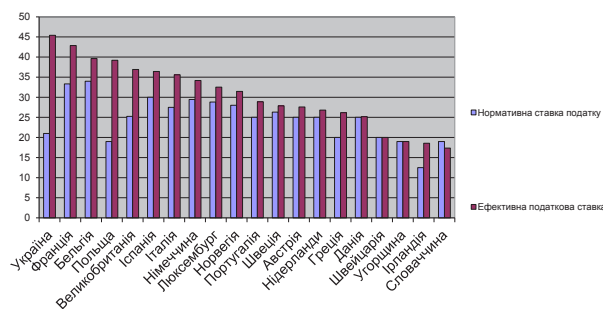
У світовій практиці використання схем виведення капіталів з метою штучного скорочення податкових зобов'язань відносять до технік «агресивного» податкового планування. Використання інструментів виведення капіталів з метою «розмивання» бази оподаткування, дозволяє бізнесу скоротити обсяг податкових зобов'язань, зокрема, за корпоративними податками. Проблема «розмивання» бази оподаткування (tax base erosion) [8] існує майже в усіх країнах, проте масштаби цього явища відрізняються у країнах з різним інвестиційним кліматом, принципами оподаткування та підходами до забезпечення банківської таємниці. Маючи несприятливий інвестиційний клімат та високу ефективну ставку корпоративних податків, Україна втрачає прибутки, які бізнес виводить з метою оптимізації їхнього оподаткування. Це свідчить, що фактична ефективність ведення бізнесу в Україні є значно вищою за офіційні статистичні дані, проте сформована додана вартість не нагромаджується в національній економіці, а виводиться до інших країн.

Податкове навантаження корпоративних доходів в Україні залишається високим, навіть в умовах дії Податкового кодексу, яким передбачено зниження ставки податку на прибуток. Це об'єктивно призводить до формування економічних стимулів для виведення прибутків до інших країн. Співвідношення нормативної та ефективної ставок корпоративних податків в країнах ЄС та в Україні за 2011-2012 роки відображає тенденцію значного перевищення в Україні ефективної ставки над нормативною (рис. 1, 2). При цьому при зниженні на 2% нормативної ставки податку на прибуток в Україні у 2012 році, ефективна ставка зросла на 3,2%. Збільшившись з 42,2% до 45,4%, ефективна ставка податку на прибуток в Україні перевищує нормативну удвічі. Подібний розрив є найсуттєвішим серед обраних для аналізу країн як в 2011, так і в 2012 роках.



Джерело: AGN International [9].

Рис. 1. Співвідношення нормативної та ефективної ставок податку на прибуток за 2011 рік



Джерело: AGN International.

Рис. 2. Співвідношення нормативної та ефективної ставок податку на прибуток за 2012 рік

Це свідчить про те, що з прийняттям Податкового кодексу розбалансованість податкового законодавства лише поглибилася, а існуюча податкова система не створює економічні стимули акумуляції прибутків в Україні.

З метою мінімізації податкових зобов'язань суб'єкти господарювання штучно перерозподіляють доходи та витрати між бізнес-процесами у різних країнах. Розміщуючи бізнес-процеси з виробництва товарів або послуг у країнах з дешевшими ресурсами, додану вартість, створену в результаті цих бізнес-процесів, компанії штучно акумулюють на бізнес-процесах, пов'язаних з управлінням, та розміщують їх на територіях з низьким або нульовим рівнем оподаткування. З метою мінімізації податкових зобов'язань суб'єкти господарювання штучно виводять окремі бізнес-процеси у «податкові гавані», що дозволяє таким компаніям штучно зменшувати прибутки, які підлягають оподаткуванню в Україні. Масове використання таких схем негативно позначається на обсягах бюджетних надходжень, призводить до масштабного відпливу капіталів за межі національної економіки.

Користуючись гнучкими регуляторними процедурами щодо нарахування та розподілу дивідендів в умовах низьких або нульових податкових ставок та лояльними правилами формування бази оподаткування, вітчизняні компанії акумулюють прибутки в інших країнах, проте використовують їх на користь власника-резидента України. Власник користується такими коштами як особистими доходами, хоча формально ці кошти не були нараховані йому у вигляді дивідендів, не увійшли до складу його доходів та не були враховані при оподаткуванні. В результаті використання таких технік юридичні особи мінімізують свої зобов'язання за податком на прибуток, а фізичні особи – за податком з доходів фізичних осіб.

Такі механізми формували певний цикл виведення-повернення капіталів, який був «вмонтований» в існуючу систему ведення бізнесу. Виведені капітали частково поверталися у вигляді прямих або портфельних інвестицій, що частково компенсували втрати вітчизняної економіки. В умовах політичної нестабільності та економічної невизначеності виникає ризик, що обсяг повернення капіталів у межах такого циклу скорочуватиметься, що поглиблюватиме існуючі дисбаланси.

Інструменти протидії «агресивному» податковому плануванню в Україні запроваджуються безсистемно, в результаті чого навіть започатковані ініціативи можуть виявитися недієвими. Оскільки більшість схем агресивного податкового планування певним чином використовують інструменти трансфертного

ціноутворення, імплементація норм регулювання цих процесів у вітчизняному податковому законодавстві є одним із ключових чинників протидії прихованому відпливу капіталу з України. Значного прогресу було досягнуто з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» у липні 2013 року. Разом з тим результативність запровадження таких механізмів може бути забезпечена лише за умов запровадження норм регулювання трансфертного ціноутворення у комплексі з іншими заходами протидії виведенню прибутків з України. Зокрема, така система заходів пропонується у доповіді НІСД «Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України» [10]. Фрагментарне запровадження окремих інструментів лише посилюватиме регуляторне та звітне навантаження на суб'єкти господарювання, не призводячи до очікуваних результатів.

Поряд із незадовільним станом бізнес клімату в Україні та порівняно високим рівнем ефективної ставки корпоративних податків, ключовою проблемою діючого в Україні податкового законодавства, яке формує сприятливі умови для виведення капіталів, залишається відсутність норм регулювання контрольованих іноземних корпорацій. Відсутність такого законодавства робить техніки міжнародного структурування бізнес-процесів для мінімізації податкових зобов'язань доступними та швидко поширюваними інструментами. Користуючись перевагами режимів здійснення підприємницької діяльності у різних країнах, компанії та корпорації розміщують бізнес-процеси у країнах з сприятливими для кожного з них умовами.

Залишається низькою ефективність системи протидії легалізації коштів, набутих злочинним шляхом. З країни виводяться великі обсяги коштів, набутих в результаті економічних та корупційних злочинів що, навіть в результаті доведення фактів їхнього скоєння, майже унеможливує повернення цих коштів у країну. Особливо актуальністю ця проблема набуває в умовах загострення проблеми «відкатів» у сфері державних закупівель, які, за оцінками експертів, постійно зростають та у окремих випадках за даними Transparency International Україна можуть сягати 50-60% [11] від суми договору.

Хоча система протидії легалізації коштів, набутих злочинним шляхом, наділяє державні органи широкими повноваженнями щодо запобігання можливому виведенню таких коштів з країни, через відсутність дієвих механізмів контролю діяльності публічних осіб, функціонування такої системи характеризується високим ризиком невиявлення потоків легалізації корупційних капіталів суб'єктами фінансового моніторингу.

База даних, яка формується в результаті моніторингу фінансових операцій, охоплює широке коло фінансових операцій та спроможна забезпечити правоохоронні органи необхідною інформацією про можливі ризики виведення з країни злочинних коштів. Суб'єкти фінансового моніторингу мають повноваження щодо зупинення фінансових операцій, щодо яких є мотивована підозра, що вони можуть бути пов'язані з відмиванням злочинних коштів. Зупинення операції, яка є ланкою у схемі виведення злочинних коштів з країни, як правило, викликає розлад планів власника таких коштів та може поставити його в умови, за яких він не спроможний довести цю схему до кінця.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, система запобігання та протидії прихованому

відпливу капіталу з України повинна бути раціональною комбінацією заходів обмеження виведенню коштів, набутих злочинним шляхом, та стимулювання акумуляції в національній економіці капіталів, сформованих в результаті підприємницької діяльності. Ці заходи не повинні ускладнювати ведення бізнесу для сумлінних платників податків, негативно позначатися на стані регуляторного середовища та гальмувати розвиток бізнесу. Зокрема, пріоритетами запобігання та протидії прихованому відпливу капіталу з України мають стати:

1. Мінімізація ризиків корупційної діяльності публічних осіб та виведення таких доходів з України шляхом перегляду положень діючого антикорупційного законодавства, з цією метою:

а. Поширити поняття «публічної особи» на осіб, які виконують або виконували публічні функції в Україні та внести відповідні зміни у Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму».

б. На законодавчому рівні доповнити поняття «публічної особи», включивши наступні категорії осіб, що виконують публічні функції в Україні: членів представницьких законодавчих органів, зокрема, депутатів місцевих рад усіх рівнів, мерів міст, консулів, керівників торгово-економічних місій, вищих партійних функціонерів, релігійних лідерів, керівників національних благодійних фондів, заступників та помічників вище перелічених осіб, членів їхніх сімей.

с. З метою уникнення подвійного тлумачення і зловживання під час визначення публічної особи та встановлення контролю над фінансовими операціями, які вони здійснюють, на рівні Кабінету Міністрів України необхідно передбачити створення та оприлюднення реєстру публічних осіб і наближених до них осіб з постійним його оновленням.

д. Змінами до Закону України «Про засади запобігання та протидії корупції» передбачити протягом наступних 5 років після відставки або після зняття з відповідної посади обов'язковість декларування доходів та видатків для публічних діячів та оприлюднення цієї інформації у ЗМІ.

е. Посилити контроль за безготівковими переказами грошових коштів фізичними особами, в тому числі, розрахунками через Інтернет. Зокрема, при здійсненні грошових переказів через Інтернет, необхідно встановити вимогу щодо встановлення ідентифікації особи як тієї, що передає гроші, так і тієї, що отримує. Такі перекази, а також інформація про фізичних осіб, що здійснюють такі перекази, має бути розкрита суб'єктам первинного фінансового моніторингу.

ф. Передбачити на законодавчому рівні вимогу до учасників державних закупівель щодо надання інформації про кінцевого вигодонабувача та внести відповідні зміни у Закон України «Про здійснення державних закупівель» [12].

г. Здійснити заходи із наближення вітчизняного законодавства до Конвенції ЄС від 26 липня 1995 року щодо захисту фінансових інтересів Європейських Співтовариств, яка передбачає відповідальність фізичних та юридичних осіб за вчинення корупційних злочинів, шахрайства та відмивання коштів.

2. Розбудова ефективної системи повернення активів, отриманих злочинним шляхом та виведених з країни відповідно до рекомендацій ООН, Світового банку та ініціативи StaR:

а. Розробка законодавчого забезпечення процедур

повернення активів, виведених злочинним шляхом з України;

б. Розподіл між профільними відомствами обов'язків із здійснення функцій з повернення активів, отриманих злочинним шляхом та виведених з країни.

3. Скорочення податкового навантаження на корпоративні доходи підприємств:

а. Доповнення переліку витрат, передбаченого статтею 138 «Склад витрат та порядок їхнього визнання» Податкового кодексу України, витратами, які згідно поточної редакції Податкового кодексу України не враховуються при визначенні оподаткованого прибутку, зокрема, медичне страхування співробітників, усі види професійного навчання, організацію прийомів та свят, представницькі витрати тощо.

б. Поширення норм статті 138.10.1. Податкового кодексу України щодо віднесення до складу витрат, що зменшують об'єкт оподаткування, сум витрат на поліпшення та ремонт основних засобів на нематеріальні активи господарюючих суб'єктів, що відповідає сучасним вимогам щодо інформатизації та глобалізації ведення бізнесу.

с. Перегляд мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів у ст. 145 Податкового кодексу України з метою їхнього скорочення відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS).

д. Встановлення нульової ставки оподаткування прибутку, який інвестується у придбання або виготовлення власними силами машин та обладнання, біологічних активів та засобів програмного забезпечення.

4. Запровадження регулювання контрольованих іноземних корпорацій (КІК) шляхом внесення змін до Податкового кодексу України:

а. Внесення змін до вітчизняного податкового законодавства, запровадження у ньому поняття контрольованої іноземної корпорації, опосередкованого та конструктивного володіння корпоративними правами. Ці зміни доцільно узгодити з Одинадцятю Директивою Ради Європи № 89/666/ЄЕС від 21.12.1989 року про розкриття вимог стосовно відкритих в державі-члені філій стосовно окремих типів компаній, які керуються законодавством іншої держави та Дванадцятю законодавчою Директивою Ради Європи № 89/667/ЄЕС від 21.12.1989 стосовно одноосібних приватних компаній з обмеженою відповідальністю.

б. Визначення у податковому законодавстві правил ідентифікації КІК, які базуються на розмірі частки резидента України у майні (активах) КІК, якою він прямо, опосередковано або конструктивно володіє.

с. Внесення змін до ПКУ, з передбаченням введення прибутку від діяльності КІК до складу доходів юридичних та фізичних осіб, які володіють корпоративними правами КІК. При цьому розрахунок прибутку КІК має здійснюватися відповідно до вітчизняного податкового законодавства та включатися до складу доходів у обсязі, пропорційному частці володіння резидентом України корпоративними правами КІК.

д. Організаційне та кадрове забезпечення Міністерства доходів та зборів України, необхідне для адміністрування та податкового контролю діяльності КІК.

е. Забезпечення звітування власників КІК до вітчизняних податкових органів щодо активів та діяльності КІК, при цьому податкова звітність повинна складатися відповідно до національного законодавства.

ф. Забезпечення щорічного оприлюднення інформації Міністерства доходів та зборів України щодо

– активів та фінансових результатів КІК,
– частки фізичних та юридичних осіб резидентів України у КІК,

– дивідендів, сплачених КІК резидентам України,
– прибутків КІК, які були включені до складу доходів фізичних та юридичних осіб-резидентів України.

5. Посилення протидії відпливу за кордон капіталів, отриманих в Україні незаконним шляхом, через імплементацію нових стандартів ФАТФ від 16 лютого 2012 року у національне законодавство:

а. Розширення переліку предикатних кримінальних правопорушень, зокрема включення до нього ухилення від сплати податків, що дозволить розглядати ухилення від сплати податків у зв'язку подальшими діями з легалізації (відмивання) таких коштів та використовувати додаткові інструменти щодо зупинення відповідних фінансових операцій для недопущення виведення таких коштів у «податкові гавані»;

б. Приведення Методики проведення національної оцінки ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму у відповідність до вимог нового керівництва ФАТФ «Оцінка ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму на національному рівні».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf.
2. The concise encyclopedia of economics, Capital Flight by Darrel McLeod [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/Enc1/CapitalFlight.html>.
3. Illicit Financial Flows From Developing Countries: 2002-2011», Dev Kar and Brian LeBlanc, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2013/illicit_financial_flows_from_developing_countries_2002-2011-highres.pdf.
4. «Втеча» капіталу і тіньова міжнародна торгівля в Україні: зв'язок, макроекономічні ефекти / Д. Серебрянський, А. Вдовиченко – К. : Вісник Національного банку України, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ndifp.asta.edu.ua/files/doc/publications/SDM_VAM_NBU_27_10_12.pdf.
5. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / З.С.Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
6. Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання. – К. : НІСД, 2013. – 39 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/capital_2013-c47ae.pdf.
7. Ризики використання лізингових операцій у міжнародних тіньових фінансових схемах / Т. Тищук, А. Павлова – Донецьк: Вісник Донецького національного університету, 2013. – 172 с.
8. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>.
9. Tax Surveys [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agn-europe.org/tax/index.html>.
10. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України / Т.А. Тищук, О.В. Іванов – К. : НІСД, 2012.
11. Експерти розповіли, де державні мужи найбільше «нагрівають руки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/chinovniki-otrimuyut-vid-tenderiv-30-60-vidkativ-282195.html>.
12. Закон «Про здійснення державних закупівель» від 01.06.2010 № 2289-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.

УДК 339.166.5

Пеліпей А.О.

*аспірант кафедри управління персоналом і економічної теорії
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ТА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам нормативно-правового регулювання трансферу технологій та інноваційної діяльності. Визначено напрямки вдосконалення інструментів нормативно-правового забезпечення державного регулювання сфери інновацій та обміну технологіями. Запропоновано загальну схему гармонізації законодавства в сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій.

Ключові слова: нормативно-правове поле, трансфер технологій, інновації, державне регулювання, гармонізація, технологічний розвиток.

Пелипей А.А. ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ И СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена проблемам нормативно-правового регулирования трансфера технологий и инновационной деятельности. Определены направления усовершенствования инструментов нормативно-правового обеспечения государственного регулирования сферы инноваций и обмена технологиями. Предложена общая схема гармонизации законодательства в сфере инновационной деятельности и трансфера технологий.

Ключевые слова: нормативно-правовое поле, трансфер технологий, инновации, государственное регулирование, гармонизация, технологическое развитие.

Pelipey A.A. FEATURES OF STANDARD AND LEGAL REGULATION OF THE TRANSFER OF TECHNOLOGIES AND SYSTEM OF THE STATE STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

Article is devoted to problems of standard and legal regulation of a transfer of technologies and innovative activity. The directions of improvement of tools of standard legal support of state regulation of the sphere of innovations and exchange of technologies are defined. The general scheme of harmonization of the legislation in the sphere of innovative activity and a transfer of technologies is offered.

Key words: standard legal framework, transfer of technologies, innovations, state regulation, harmonization, technological development.

Постановка проблеми. Актуалізація питань інноваційного розвитку обумовлює підвищення ролі наукових досліджень систем забезпечення інноваційного процесу, необхідність розробки дієвих важелів стимулювання інноваційної діяльності підприємств. В цьому аспекті важко переоцінити роль держави в регулюванні інноваційної діяльності підприємств. Регулюючий вплив держави виступає у якості визначального фактору активізації інноваційної діяльності. Окремим об'єктом державного регулювання, що має безпосередній зв'язок із інноваційною діяльністю, є трансфер технологій.

Враховуючи пріоритетність завдань активізації інноваційної діяльності та необхідність пошуку ефективних важелів підвищення ефективності системи трансферу технологій в Україні, особливої актуальності набуває дослідження питань нормативно-правового регулювання трансферу технологій та системи державного стимулювання інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на широке коло досліджень в інноваційній сфері, питання нормативно-правового регулювання трансферу технологій та нормативно-правового забезпечення державного стимулювання інноваційної діяльності й досі не є остаточно вирішеними.

Останнім часом дослідження нормативно-правового базису інноваційної діяльності та обміну технологіями отримало розвиток в роботах таких вчених, як Ю.Є. Отаманова, Д.Є. Висоцький, Д.В. Задохайло, В.К. Мамутов, О.П. Орлюк, О.А. Подопрігора та інших. В цілому погляди науковців зводяться до висновків щодо фрагментарності та безсистемності існуючої нормативно-правової бази інноваційної сфери. Різноманітність правових норм, що становлять сферу інноваційного права, регламентація ключових аспектів правовідносин інноваційної сфери на підза-

конному рівні, інтеграція нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій в суміжні галузі права, створює протиріччя та неоднозначність в трактуванні правових норм інноваційної діяльності. У зв'язку з цим ефективність нормативно-правових актів в інноваційній сфері є низькою. Більшість нормативно-правових актів, що регулюють відносини в сфері трансферу технологій та в інноваційній сфері в цілому є декларативними та неефективними в умовах перехідної економіки, існуючі важелі державного стимулювання інноваційної діяльності, в умовах сьогодишньої фінансової кризи, не мають під собою фінансового підґрунтя.

Постановка завдання. Отже, завданням представленого дослідження є пошук механізмів удосконалення нормативно-правового регулювання трансферу технологій та підвищення ефективності системи державного стимулювання інноваційної діяльності в умовах транзитивної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан нормативно-правової бази визначає умови та порядок здійснення інноваційної діяльності та трансферу технологій як найважливішого компоненту комунікації в інноваційній сфері. Відповідність законодавства умовам здійснення інноваційної діяльності, поєднання регулюючих впливів із інструментами дерегулювання виступають важливими умовами повного використання інноваційного потенціалу та забезпечення стійкого розвитку економіки України.

Як свідчать результати проведеного дослідження, процес формування нормативно-правової бази інноваційної діяльності в Україні пройшов декілька етапів і сьогодні продовжується його становлення й адаптація у відповідності до динамічно змінюваних умов господарювання та потреб ринку.

Основи для формування інституту інноваційного права були покладені в часи радянської централізованої системи господарювання та знайшли своє відображення в законодавстві про наукову та науково-технічну діяльність. Поступовий перехід до ринкової системи господарювання обумовив формування самостійного інституту інноваційного права. Сьогодні бурхливий розвиток науково-технічного прогресу та інтенсифікація інноваційної сфери створили умови для трансформації інституту інноваційного права в окрему галузь інноваційного права, яка включає в себе сукупність національних та міжнародних нормативно-правових актів, що регулюють правовідносини в сфері інноваційної діяльності.

Сукупність суспільних правовідносин, що виникають в процесі реалізації інноваційної діяльності складає предмет інноваційного законодавства, спрямованого на інтенсифікацію науково-технічного прогресу, оновлення виробничого комплексу, забезпечення інтеграційних процесів науки і виробництва, формування дієвого інноваційного механізму, орієнтованого на створення і впровадження нової продукції та прогресивних сучасних технологій, здатних забезпечити конкурентоспроможність вітчизняного виробника на міжнародному ринку. Невід'ємним компонентом ефективної інноваційної системи є компонент трансферу технологій, що забезпечує поширення прогресивних технологічних та продуктивних інновацій, створюючи умови для максимального використання переваг, отриманих за рахунок впровадження науково-технічних розробок у реальному виробництві.

Основу законодавства про інноваційну діяльність в Україні складають такі нормативно-правові акти: Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV [1], Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [2], Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977-XII [3], Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 04.07.2002 р. № 40-IV [4], Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV [5], Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI [6] та інші.

Важливість наукових досліджень правового поля інноваційної діяльності підтверджує створення Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України згідно із Постановою КМУ від 02.03.2010 року №217 [17]. Важливим результатом наукової діяльності Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку є розробка Проекту Інноваційного кодексу України, який став першим і єдиним проектом кодифікованого нормативно-правового акта України, регулятивним впливом якого охоплюються всі основні аспекти реалізації відносин у науково-технічній та інноваційній сфері з метою правового забезпечення становлення та ефективного функціонування національної інноваційної системи [18].

Незважаючи на той факт, що представлений Проект Інноваційного кодексу не є закінченим результатом законотворчої діяльності, він окреслює основні параметри майбутнього кодифікаційного нормативно-правового акту сфери інноваційної діяльності, спрямованого на об'єднання широкого кола різноспрямованих нормативно-правових документів, що регулюють правовідносини в інноваційній сфері

України.

Поряд із переліченими вище нормативно-правовими документами інноваційної сфери, законодавство про державне регулювання в сфері трансферу технологій складають такі нормативно-правові акти: Цивільний кодекс України [9], Господарський кодекс України [10], Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.06 р. № 143-V [8], Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11], Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [12], а також низки законів України, що регулюють захист прав інтелектуальної власності та нематеріальних активів, серед яких: Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 36/87-XII [13], Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 р. № 3688-XII [14], Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-XII [15], Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» від 21.04.1993 р. № 3116-XII [16], та інші нормативно-правові документи.

Міжнародне законодавство в інноваційній сфері складають міжнародні угоди та рішення наднаціональних міжнародних інституцій в інноваційній сфері [20]. Так, наприклад, статус міжнародного нормативно-правового документу, ратифікованого в Україні, що регулює правовідносини в сфері інноваційної діяльності має Модельний закон «Про інноваційну діяльність», прийнятий на 27 пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНГ [7].

Враховуючи важливість та пріоритетність інноваційного розвитку для забезпечення конкурентоспроможності національного виробника, створення умов для сталого розвитку економіки, ключовим завданням державної політики в галузі інноваційної діяльності стає підтримка інноваційних ініціатив, формування умов для активізації інноваційних процесів засобами державного регулювання.

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється в Україні шляхом: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізації інноваційних програм, розробки нормативно-правової бази і економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності, правового захисту суб'єктів інноваційної діяльності, стимулювання фінансово-кредитних установ, що фінансують та кредитують виконання інноваційних проектів; підтримки сучасної інноваційної інфраструктури; часткового або повного фінансування, пільгового кредитування, зниження податкового тягаря при реалізації інноваційних проектів [1].

Вивчення правового базису інноваційної сфери дозволило зробити висновки про багаторівневий комплексний характер управлінських впливів, що формуються під впливом інструментів нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності в Україні. Графічна інтерпретація правового поля інноваційної сфери господарювання наведена на рис. 1.

Отже, нормативно-правовий базис інноваційної діяльності та трансферу технологій включає багаторівневу систему нормативно-правових документів, до складу якої входять: установчі документи та інші локальні (внутрішні) нормативно-правові документи суб'єкта інноваційної діяльності та трансферу технологій; угоди та зобов'язання, учасниками яких є суб'єкти інноваційної діяльності та трансферу технологій; рішення місцевих органів влади, директивні

та інструктивні документи підрозділів центральних органів влади, що регулюють сферу господарювання суб'єктів інноваційної діяльності та трансферу технологій; нормативно-правові акти різного рівня, що безпосередньо або опосередковано впливають на господарську діяльність суб'єктів інноваційної діяльності та трансферу технологій; міжнародні нормативно-правові акти, що регулюють інноваційну сферу господарювання та сферу трансферу технологій. Представлена сукупність нормативно-правових документів створює складний механізм нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій, який здійснює комплексний регулюючий вплив на інноваційну сферу господарювання та сферу трансферу технологій. Однак слід зазначити, що регулюючий вплив правового поля інноваційної діяльності та трансферу технологій не є одностороннім. Інноваційна сфера господарювання, реагуючи на управлінські впливи зовнішнього середовища, а зокрема правового поля, створює зворотній зв'язок, який є індикатором ефективності управляючих впливів та, за відповідних умов, може бути причиною коректування системи регулювання.

Центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності є Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом міністрів України через Міністра освіти і науки України. При цьому Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України

входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства [19].

Функції спеціалізованого органу державного регулювання трансферу технологій в Україні також виконує Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації через Департамент інноваційної діяльності та трансферу технологій.

Основною метою державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій є забезпечення розвитку національного промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективне використання для виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та забезпечення технологічності виробництва вітчизняної продукції з урахуванням світового досвіду, можливих соціально-економічних, технологічних і екологічних наслідків від застосування технологій та їх складових, сприяння розвитку виробництва, в якому використовуються новітні вітчизняні технології та їх складові [8].

Основним результатом державного регулювання трансферу технологій та стимулювання інноваційної діяльності є виникнення технологічних змін, які забезпечують підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження прогресивних конкурентоспроможних технологій. В цьому аспекті виникає окрема

сфера державного управління – державне управління технологічними змінами.

Державне управління технологічними змінами – це процес реалізації державної влади, її зовнішнє, матеріалізоване вираження, яке необхідно розглядати як цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив на стан та розвиток процесів модернізації техніки, технології, виробництва з метою формування економіки інноваційного типу шляхом запровадження державної політики науково-технологічного та інноваційного розвитку через діяльність органів державної влади, наділених відповідними компетенціями [24].

В межах реалізації державної інноваційної політики в Україні у нормативному порядку визначаються пріоритетні напрями інноваційної діяльності. Інноваційні проекти, які здійснюються за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності у першу чергу отримують державну підтримку за наявності відповідних ресурсів.

Система трансферу технологій виступає найважливішим компонентом інноваційної системи та забезпечує продуктивний обмін технологіями між суб'єктами іннова-

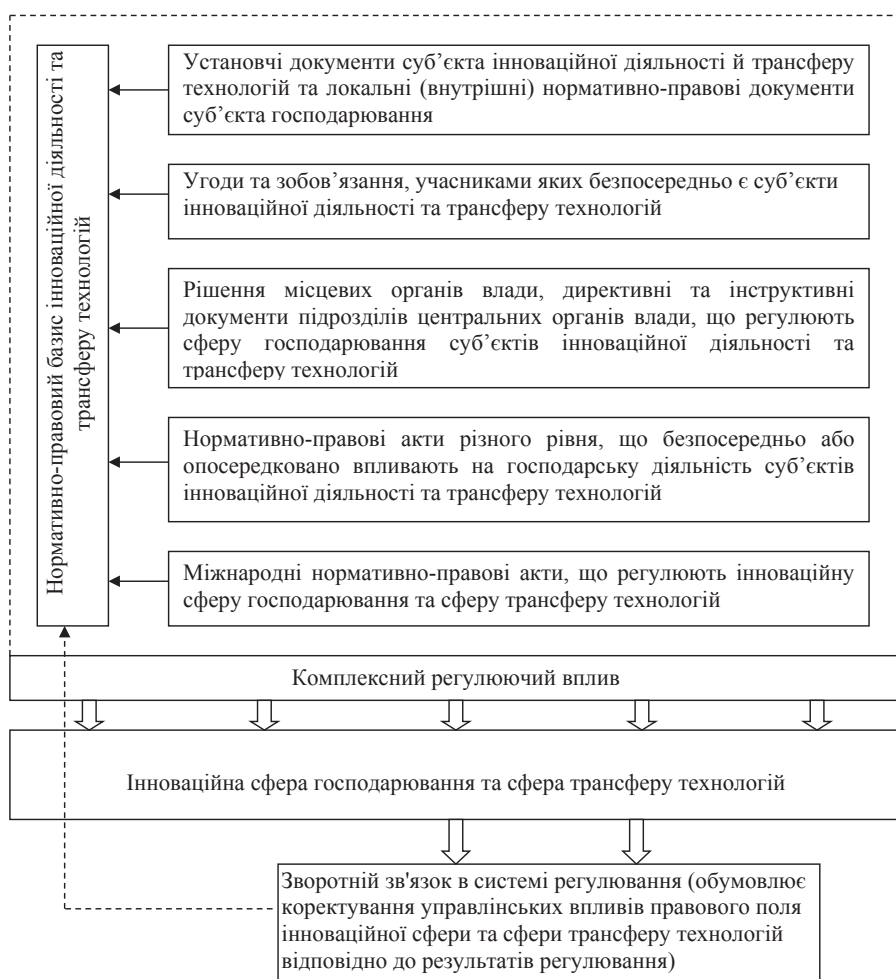


Рис. 1. Правове поле інноваційної сфери господарювання та сфери трансферу технологій

ційної діяльності з метою поширення інновацій та ефективного використання інноваційного потенціалу економіки.

В діючому законодавстві України передбачається здійснення державної експертизи технологій, створених чи придбаних за бюджетні кошти. Згідно з Законом України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 04.07.2002 р. № 40-IV [4], визначається економічна доцільність та корисність для держави і суспільства впровадження технологій та їх складових з урахуванням можливих екологічних і соціально-економічних наслідків від їх застосування.

Слід зазначити, що правове регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій повинно передбачати потреби інноваційного розвитку, системно створювати сприятливі умови для здійснення інноваційної діяльності та обміну технологіями із врахуванням пріоритетності та важливості технологічного оновлення виробничого комплексу України.

В межах дослідження нормативно-правового базису трансферу технологій та стимулювання інноваційної діяльності окремої уваги потребує вивчення питань регулювання міжнародного трансферу технологій, проблем формування ефективної системи обміну технологіями на міжнародному ринку з метою підвищення виробничого потенціалу та конкурентоздатності вітчизняного виробника.

Причиною формування міжнародного ринку технологій стала інтенсифікація науково-технічного прогресу поряд із міжнародним поділом технологій, обумовленим зосередженням цього фактора виробництва в окремих країнах. Сьогодні науково-технічний фактор здійснює все більший вплив на рівень розвитку продуктивних сил країни. В цьому аспекті міжнародний трансфер технологій сприяє зменшенню технологічного розриву між країнами та забезпечує ефективний розподіл технологічного фактора в міжнародному економічному середовищі.

Як вказує М.І. Дідівський, глобальний розвиток і рух технологій, опосередкований світовим ринком технологій, перетворився на початку ХХІ ст. на системоутворювальний чинник трансформації міжнародної економіки. Носіями технологій стають всі фактори виробництва (природні ресурси, праця, капітал, підприємництво, інформація). Планетарний процес інтернаціоналізації створення й освоєння виробничого й комерційного використання, трансферу (передачі) і дифузії (поширення) технологій сьогодні дістав назву – техноглобалізму [23, с. 58-59].

Однак, організація міжнародного трансферу технологій пов'язана із низкою проблем, обумовлених необхідністю захисту інтересів суб'єктів міжнародної передачі технологій та національних інтересів держав учасників міжнародного трансферу технологій.

Капіца Ю.М. вказує такі негативні аспекти міжнародної передачі технологій, як: обмеження прав набувачів технологій, значний вивіз капіталу через неадекватно високий рівень роялті та дивідендів, ввезення ресурсемних, екологонебезпечних технологій, обмеження дифузії наданих знань, спрямованість підприємств в іноземними технологічними інвестиціями на використання іноземної сировини, матеріалів, робочої сили, видалення через створення таких підприємств або через закупівлю іноземного обладнання та матеріалів національних виробників тощо [21, с. 155].

Вагоме значення для забезпечення правового регулювання операцій, пов'язаних із ввезенням технологій в Україну та міжнародних інвестицій, пов'язаних

із впровадженням нових технологій в Україні, мають Закон України «Про захист від недобросовісної конференції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [27] та Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III [22]. Однак, вказані нормативно-правові акти мають загальний характер та не враховують особливості операцій, пов'язаних із міжнародним трансфером технологій. Отже, на наш погляд, в Україні доцільним є прийняття окремих спеціалізованих нормативно-правових актів для регулювання операцій, пов'язаних із участю вітчизняних суб'єктів підприємництва у процесі трансферу технологій на міжнародному ринку.

Сьогодні в Україні мають місце інвестиції в енергоємні галузі, що перешкоджають структурним зрушенням. Іде придбання технологій, що прив'язані до іноземних комплектуючих, сировини, технологій, які дублюють вітчизняні, що руйнівно позначається на національних наукових та виробничих колективах. При укладанні контрактів можливі обмеження в удосконаленні отриманої технології, нерівноправні умови обміну наступними змінами, обмеження кількості, виду і ціни продукції, що буде вироблятися одержувачами технологій [21, с. 158].

Враховуючи зарубіжний досвід регулювання трансферу технологій, пріоритетним для України є підтримка впровадження технологій, пов'язаних із створенням нової високотехнологічної продукції, підвищенням якості та споживчих властивостей товарів, зменшення витрат, оптимізацією використання ресурсів вітчизняного походження, підвищенням рівня екологічної безпеки та якісним вирішенням проблем соціального характеру.

Отже, перехід до наукомістко-орієнтованої моделі розвитку держави потребує формування адекватної вимогам трансформаційних зрушень в економіці системи регулювання трансферу технологій, що враховує необхідність забезпечення технологічної незалежності країни та всебічної підтримки високотехнологічних виробництв. При цьому система регулювання трансферу технологій в Україні повинна органічно відповідати положенням інноваційного законодавства та доповнювати системні заходи держави, спрямовані на інтенсифікацію інноваційної діяльності в Україні.

В умовах глобалізації світової економічної системи ефективним інструментом інтеграції в міжнародний правовий простір стає гармонізація законодавства, яка характеризує процес системного узгодження нормативно-правових норм з метою подолання суперечностей та розбіжностей між вітчизняними правовими нормами та стандартами і нормами міжнародного права.

Гармонізація нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності та нормативно-правового механізму регулювання трансферу технологій в Україні повинна здійснюватися за наступною схемою рис. 2.

Як бачимо з рис. 2, гармонізація має багаторівневий комплексний характер. На першому рівні гармонізації здійснюється узгодження в межах окремих нормативно-правових норм. Горизонтальна гармонізація, на другому рівні, забезпечує узгодження нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій в межах блоку нормативно-правових актів, пов'язаних одним предметом регулювання, в тому числі нормативно-правових актів, що відносяться до різних галузей права, але пов'язаних з предметом інноваційного права та трансферу технологій.



Рис. 2. Схема гармонізації нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності та нормативно-правового механізму регулювання трансферу технологій

На третьому рівні здійснюється вертикальна гармонізація, пов'язана із узгодженням нормативно-правових актів інноваційної сфери та трансферу технологій різного ієрархічного рівня. Четвертим, найбільш пріоритетним рівнем гармонізації є гармонізація нормативно-правових актів інноваційної діяльності та трансферу технологій в міжнародному нормативно-правовому середовищі.

При цьому гармонізація здійснюється з урахуванням необхідності вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності, активізацію обміну технологіями, та, одночасно, забезпечення взаємовигідного співробітництва у сфері міжнародного обміну технологіями, що має на увазі захист інтересів учасників трансферу технологій, підтримання паритету у правових відносинах з іноземними партнерами в сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій. Важливим завданням гармонізації нормативно-правової бази інноваційної діяльності та трансферу технологій є також забезпечення достатнього рівня стабільності нормативно-правового поля для зниження рівня впливу факторів ризику, обумовлених нестабільністю нормативно-правового базису сфери інновацій та трансферу технологій.

Ефективному вирішенню завдань гармонізації передують вихідний етап ідентифікації проблеми, спрямована на виявлення розбіжностей та колізій в системі нормативно-правового регулювання. Наступними етапами є аналіз умов застосування нормативних актів, що підлягають гармонізації та вибір форм та інструментів гармонізації.

Інструментарій гармонізації включає методи адаптації, імплементації, стандартизації тощо. Адаптація характеризує пристосування діючих норм законодавства в сфері інновацій та трансферу технологій

до нових міжнародних норм та зобов'язань без концептуальних змін в законодавстві.

Імплементація передбачає реалізацію норм міжнародного права в практичну діяльність держав та інших суб'єктів. Це самостійна цілеспрямована системна діяльність, що приводить у дію всю систему норм міжнародного права [25, с. 21].

Стандартизація характеризує діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву [26, с. 21].

Заключним етапом гармонізації є оцінка ефективності проведених заходів, виявлення відхилень фактично отриманих результатів від очікуваних та розробка рішень,

спрямованих на подолання розбіжностей між бажаним та фактичним станом об'єкта гармонізації.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропонована схема гармонізації нормативно-правового поля інноваційної діяльності та трансферу технологій є передумовою створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, ефективного обміну технологіями в міжнародному економічному просторі з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника та забезпечення стало-го економічного розвитку економіки в цілому.

Таким чином, ефективними інструментами удосконалення системи нормативно-правового регулювання трансферу технологій та стимулювання інноваційної діяльності є кодифікація, систематизація та гармонізація діючого законодавства. При цьому важливим принципом державної політики регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій повинно стати додержання паритетності регулюючих заходів держав-партнерів України на міжнародному ринку технологій. Особливої уваги заслуговують раціональний вибір пріоритетів інноваційного розвитку та формування ефективної системи державної підтримки інноваційного розвитку за обраними пріоритетами та побудова системи технологічного обміну, що відповідає нагальним потребам оновлення виробництва, розвитку та освоєння наявного інноваційного потенціалу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.

3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.
4. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
5. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 363.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст. 166.
7. Модельний закон «Про інноваційну діяльність» затверджений на 27 пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНГ [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g12/page.
8. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.06 р. № 143-V // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, №19-20, № 21-22. – Ст. 144.
11. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року №959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
12. Закон України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 року №2623-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 48. – Ст. 253.
13. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 36/87-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 324.
14. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 р. № 3688-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 34.
15. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 13. – Ст. 64.
16. Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» від 21.04.1993 р. № 3116-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 21. – Ст. 218.
17. Постанова КМУ від 02.03.2010 року №217 «Про утворення Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку» // Офіційний вісник України. – 2010. – №16. – Стор. 32. – Ст. 739.
18. Проект Інноваційного кодексу України [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку. – Режим доступу: <http://ndipzir.org.ua/>.
19. Указ Президента України №437/2011 «Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» від 8 квітня 2011 року // Офіційний вісник Президента України від 18.04.2011. – 2011. – №10. – С. 79. – Ст. 564.
20. Міжнародні нормативно-правові акти регулювання інноваційної сфери [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку. – Режим доступу: <http://ndipzir.org.ua/>.
21. Капіца Ю. М. Міжнародно-правове регулювання у сфері трансферу технологій та національні пріоритети: проблеми співвідношення / Ю. М. Капіца // Приватне право і підприємництво. – 2009. – Вип. 8. – С. 155-159.
22. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
23. Дідівський М.І. Міжнародний трансфер технологій: [навч. посіб.] / М.І. Дідівський. – К.: Знання, 2011. – 365 с.
24. Резніченко А.В. Державне управління технологічними змінами в Україні / А.В. Резніченко // Бізнесінформ. – 2011. – № 7(2). – С. 56-57.
25. Баймуратов М. Правова природа міжнародних стандартів місцевого самоврядування: від міжнародної угоди до імплементації у національне законодавство / М. Баймуратов // Вибори та демократія. – 2006. – № 4(10). – С. 17-25.
26. Закон України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р. № 2408-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 31. – Ст. 145.
27. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. – Ст. 164.

УДК 338.24

Потапова Н.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Брестского государственного технического университета***Дружинина Е.О.***магистр экономических наук, соискатель,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Брестского государственного технического университета*

СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА ЭКОЛОГИЧЕСКИ-ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Статья посвящена изложению основ системы контроллинга экологически-ответственной деятельности предприятия при реализации инвестиционных проектов. Представлены методические положения по контролю инвестиционной деятельности, сопровождающейся воздействием на экологическую сферу или имеющей экологические последствия. Предлагаются авторские показатели в качестве ключевых индикаторов контроллинга экологически-ответственной деятельности: уровень социально-экологической ответственности и степень социально-экологической деструктивности.

Ключевые слова: контроллинг, экологическая ответственность, экологическая деструктивность, экологически-ответственная деятельность предприятий.

Потапова Н.В., Дружинина Е.О. СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ ЕКОЛОГІЧНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Стаття присвячена викладу основ системи контролінгу екологічно відповідальної діяльності підприємства при реалізації інвестиційних проєктів. Представлено методичні положення по контролю інвестиційної діяльності, що супроводжується впливом на екологічну сферу або має екологічні наслідки. Пропонуються авторські показники в якості ключових індикаторів контролінгу екологічно відповідальної діяльності: рівень соціально-екологічної відповідальності та ступінь соціально-екологічної деструктивності.

Ключові слова: контролінг, екологічна відповідальність, екологічна деструктивність, екологічно-відповідальна діяльність підприємств.

Potapova N.V., Druzhinina E.O. SYSTEM OF CONTROLLING OF ECOLOGICAL AND RESPONSIBLE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES AT IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS

Article is devoted to a statement of bases of system of controlling of ecological and responsible activity of the enterprise at implementation of investment projects. Methodical provisions on control of the investment activity, being accompanied by impact on the ecological sphere or having ecological consequences are submitted. Author's indicators as key indicators of controlling of ecological and responsible activity are offered: level of social-and-ecological responsibility and degree of social-and-ecological disruptiveness.

Key words: controlling, ecological responsibility, ecological disruptiveness, ecological and responsible activity of the enterprises.

Постановка проблемы. Существенные изменения экологии, произошедшие в мире за последние годы, обусловили необходимость обновления методических и практических подходов к стратегическому управлению инвестиционной деятельностью промышленными предприятиями с учетом экологических последствий.

Современные экологические угрозы ставят перед обществом и государством задачу осмысления сложившихся тенденций социального и эколого-экономического развития и разработки новых концепций развития бизнеса.

Особое значение приобретает управление инвестиционной деятельностью предприятия с позиций экологически-ответственного поведения, которое учитывает интересы сообщества, предприятия и заинтересованных сторон. При этом разнонаправленность интересов участников инвестиционной деятельности создает определенные сложности в реализации принципов экологической ответственности промышленных предприятий.

Постоянное вмешательство в окружающую среду, которое осуществляется в процессе предпринимательской деятельности, приводит к изменению ее качественного состояния и имеет зачастую необратимые последствия. Обострение глобальных экологических проблем, ограниченность финансовых ресурсов, а также рост самосознания предпринимательского сообщества обуславливает важность исследования

вопросов контроля влияния реализации инвестиционных проектов на социально-экологическую сферу и управления экологически-ответственной деятельностью предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы управления социально-ответственной деятельностью предприятия исследовались многими зарубежными и отечественными учеными и практиками. Так, труды А.Н. Аверина, В.Г. Антонова, И.Ю. Беляевой, Н.А. Волгина, Н.Л. Захарова, А.Л. Кузнецова, Ю.Н. Попова, Л.А. Плотицыной, И.Н. Ткаченко, Г.Л. Тульчинского, Л. Хасела, М.А. Эскиндарова и др. посвящены корпоративному управлению и социальной ответственности бизнеса. Труды А. Дайле, Дж.Г. Сигела, В.И. Бариленко, М.В. Мельник, Н.А. Харитоновой и др. – совершенствованию систем анализа и контроллинга.

Постановка задачи. На основе выделенной проблемы можно сформулировать задачи настоящего исследования, которые заключаются в обеспечении комплексного подхода к стратегическому управлению экологически-ответственной деятельностью промышленного предприятия при реализации инвестиционного проекта на основе использования контроллинга, методическое решение которых в настоящее время разработано недостаточно.

Изложение основного материала исследования. Для управляемых систем социально-экономической

природы, какими являются современные коммерческие предприятия, контроллинг представляется неотъемлемым свойством. Социально-экономическое развитие предприятия невозможно без инвестиционных ресурсов, обеспечивающих разработку и реализацию инновационных, производственных и социально-экологических программ и проектов. Контроллинг инвестиций включает в себя мониторинг, оценку и контроль инвестиционных проектов с целью выработки управленческих решений, позволяющих наилучшим образом достичь поставленных целей. При этом формирование новой идеологии взаимодействия бизнеса и общества обусловило добавление к целевым установкам по достижению эффективности инвестиционных вложений обеспечение ответственности субъектов инвестиций перед настоящим и будущими поколениями.

Инвестиционные решения сопровождаются рисками и ответственностью участников инвестиционных отношений. В современных исследованиях значительное внимание уделяется вопросам социальной значимости коммерческих инвестиций [1, 2]. В основном методические положения по анализу и контролю основываются на том факте, что в зависимости от общественной позиции инвестора, наряду с достижением личных интересов, вложения могут сопровождаться реализацией мероприятий общественного значения. В экономической литературе представлены различные трактовки социально-ответственных инвестиций, выделяющие их признаки, но не позволяющие выделить четкие критерии отнесения вложений к данному виду [3, 4].

С нашей точки зрения, под социально-ответственными инвестициями (СОИ) следует понимать вложения в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью достижения индивидуальных целей инвестора, сопровождающиеся повышением общественной безопасности, эффективности и устойчивости функционирования и развития сфер общественной жизни [5, с. 90].

Данный подход позволяет определить *основные признаки социально-ответственных инвестиций*:

- социально-экологическая эффективность инвестиций: получение различных сопутствующих социальных и экологических положительных результатов;
- экономическая устойчивость инвестиционных доходов: высокая вероятность получения положительных экономических результатов в долгосрочном периоде на макро- и микроуровнях;
- общественная безопасность инвестиционного проекта: приемлемый или допустимый уровень экологических и социальных рисков.

Из этого следует, что одной из важнейших составляющих социальной ответственности субъектов инвестиционной деятельности является *экологическая (социально-экологическая) ответственность*.

Возникновение экологической ответственности в деятельности предприятий обуславливается особенностями современной институциональной среды, характеризующейся требованиями и ограничениями в отношении деятельности предприятий в связи с проблемами экологии. При этом экологическая ответственность с одной стороны выражается в обязанности уплаты экологических налогов и неналоговых платежей, с другой стороны – в возмещении нанесенного ущерба.

Однако экологически ответственное поведение может быть обусловлено не только существующими институциональными ограничениями, но и созна-

тельным выбором экологической стратегии развития предприятия.

Определим цели и содержание экологически-ответственной деятельности предприятия:

- повышение промышленной и экологической безопасности опасных производственных объектов за счет обеспечения надежной и безаварийной работы технологического оборудования, внедрения эффективных методов технической диагностики оборудования;
- идентификация, оценка и снижение экологических опасностей и рисков;
- повышение эффективности контроля соблюдения требований промышленной и экологической безопасности;
- сокращение негативного воздействия на окружающую среду за счет внедрения новых прогрессивных технологий, оборудования, материалов и повышения уровня автоматизации управления технологическими процессами;
- компенсация вредного воздействия на окружающую среду, уменьшение которого в настоящее время не возможно.
- рациональное использование природных ресурсов и минимизация их потерь.

При отсутствии экологически-ответственного подхода субъектов инвестиций, как осознанной необходимости устойчивого функционирования и продолжения жизни настоящих и будущих поколений, существует вероятность усугубления деструктивного влияния реализации инвестиционных проектов на социосистему и экономику, последствия которого приведут к трансформации вида экологической ответственности как сознательного поведения к экологической ответственности как обязанности понести наказание. В результате нарушений и невыполнения экологических обязательств возникает административная ответственность инвестора как субъекта экономических отношений, которая носит ограниченный характер (штрафные санкции выражаются в виде долей от суммы нарушений (ущерба)).

Инвестиционные проекты, реализация которых сопровождается экологическими воздействиями и последствиями, должны быть обеспечены системой стратегического контроля и управления, сопровождающейся гибким реагированием на внешние возмущения, возможностью изменения параметров проекта с целью адаптации проектного решения к меняющейся стратегии предприятия.

Реализация инвестиционных решений может сопровождаться как разрушительными воздействиями на различные сферы жизнедеятельности, так и положительными влияниями на экосистему, обусловленными экологически ответственным поведением предприятия, поэтому возникает необходимость учета этого обстоятельства в процессе контроллинга.

В целом, *контроллинг экологически-ответственной деятельности промышленных предприятий при реализации инвестиционных проектов направлен на обеспечение удовлетворения экологических ожиданий всех заинтересованных сторон при ограниченности имеющихся ресурсов в рамках существующей инвестиционной стратегии предприятия*.

Представим структуру системы контроллинга экологически-ответственной деятельности при реализации инвестиционного проекта (рис. 1):

Экологически-ответственный подход к управлению инвестиционной деятельностью предприятия предполагает обеспечение экологической безопасности и экологической эффективности вложений.

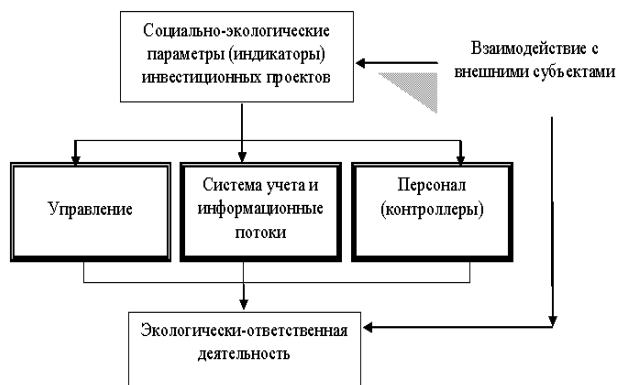


Рис. 1. Структура системы контроллинга экологически-ответственной деятельности предприятия при реализации инвестиционного проекта

Источник: разработано авторами.

Контроллинг экологически-ответственной деятельности при реализации проектных решений организуется в рамках общей системы контроллинга предприятия и базируется на диагностике показателей, которые учитывают социальные и экологические эффекты. Контроллинг показателей инвестиционного проекта осуществляют контроллеры, как работники выделенного отдела контроллинга, так и работники управленческих служб, выполняющие данные функции. Внешними субъектами взаимодействия выступают органы контроля в области охраны окружающей среды и экологического регулирования.

Действенность (эффективность) комплексной системы контроллинга экологически-ответственной деятельности промышленного предприятия характеризуется через достижение запланированных результатов, соблюдение установления лимитов, квот и отсутствие штрафных санкций за нарушение экологического законодательства.

Цели и задачи управления:

- обеспечение экологической безопасности и эффективности инвестиций;
- ориентация систем мотивации и стимулирования инвесторов на достижение целей и принятие экологически-ответственных решений.

Целями системы контроллинга экологически-ответственной инвестиционной деятельности промышленных предприятий являются:

- планирование, учет, анализ и контроль экологически-ответственной деятельности промышленного предприятия для реализации экологически-ответственных инвестиций и формирования его репутации как экологически-ответственного субъекта экономики;

- привлечение дополнительных финансовых источников (бюджетные средства, иностранные инвестиции);

- улучшение финансовых показателей предприятия, снижение потерь и оптимизация ресурсов по экологически-ответственной деятельности с учетом ошибок и отклонений прошлых периодов.

Основными элементами контроллинга экологически-ответственной деятельности при реализации инвестиционных проектов определим:

- оценку уровня социально-экологической ответственности субъектов инвестиционных отношений;
- контроль и управление экологическими последствиями реализации инвестиций (могут носить положительный и деструктивный характер).

Предлагаем авторские показатели в качестве ключевых индикаторов контроллинга экологически-ответственной деятельности: **уровень социально-экологической ответственности и степень социально-экологической деструктивности**. Определение экологической ответственности инвестора основано на проведении оценки показателей экологического аспекта, отражающих направленность вложений в объекты инвестиционной деятельности.

Оценка параметров, представленных в табл. 2 и табл. 3, производится на основе системы показателей с использованием актуальных критериев оптимальности [6, 7, 8, 9].

Определим основные параметры оценки уровня социально-экологической ответственности субъектов инвестиционных отношений (табл. 2).

Таблица 2
Параметры оценки уровня экологической ответственности субъектов инвестиций

Наименование параметра	Характеристика
Экологическая эффективность инвестиций	Получение экологического результата реализации проекта, характеризующегося положительным эффектом во взаимодействии с окружающей средой. Отражает влияние последствий осуществления проектов на экологию и условия жизнедеятельности общества как взаимосвязанные сферы
Устойчивость инвестиций	Высокая вероятность получения положительных экологических результатов в долгосрочном периоде на макро- и микроуровнях при возможных изменениях условий реализации проекта
Экологическая безопасность инвестиций	Обеспечение при реализации инвестиций состояния защищенности природы и жизненно важных интересов общества от реальных и потенциальных угроз, создаваемых антропогенным воздействием на окружающую природную среду

Источник: разработано авторами.

Параметры оценки степени деструктивности инвестиционного воздействия представлены в табл. 3.

Таблица 3
Параметры оценки степени социально-экологической деструктивности инвестиционного воздействия

Наименование параметра	Характеристика
Масштабность воздействия инвестиций (пространственная, временная)	Качественная или количественная характеристика, отражает глобальность разрушения и охват разрушительного воздействия на сферы жизнедеятельности
Интенсивность воздействия инвестиций	Качественная или количественная характеристика, выражающая меру силы разрушения, концентрацию разрушительного воздействия на сферы жизнедеятельности
Компонентность воздействия инвестиций	Качественная или количественная характеристика, отражает направленность разрушения, структурное содержание разрушительного воздействия на сферы жизнедеятельности

Источник: разработано авторами.

Авторами систематизированы используемые в экономической практике и предложены следующие показатели, характеризующие степень *социально-экологической ответственности инвестора* [10, с. 270]:

1) *в части устойчивости инвестиций*: активность инвестора в области природоохранной деятельности, интенсивность природоохранной деятельности;

2) *в части безопасности инвестиций*: уровень безопасности отходов производства; доля основных средств, обеспечивающих экологически чистый производственный процесс; доля материалов, представляющих собой переработанные или повторно используемые отходы; экологичность продукции;

3) *в части эффективности инвестиций*: уровень снижения вредных выбросов, сбросов к объему инвестиций в природоохранные мероприятия; эластичность величины дохода в зависимости от изменения расхода природных ресурсов по их видам, эластичность уровня выбросов, сбросов в зависимости от изменения объемов инвестиций в природоохранные мероприятия; техническое сопровождение и финансовое поощрение инициатив по техническому усовершенствованию производственного процесса и других инициатив по экономии энергии, применения энергоэффективных материалов, возможность наращивания использования вторичных природных ресурсов.

Авторами предлагается система показателей, характеризующих степень *деструктивного инвестиционного воздействия на экосистему*:

1) *в части компонентности воздействия*: наличие антропогенного воздействия опасного характера на компоненты окружающей среды; устойчивость и чувствительность компонентов экосистемы; воздействие на генезис редких видов флоры и фауны, находящиеся под угрозой уничтожения исчерпаемых, невозобновляемых природных ресурсов;

2) *в части интенсивности воздействия*: поступление высоко опасных выбросов, сбросов, отходов в единицу времени, их концентрация; чувствительность эмиссий вредных веществ в атмосферу от роста объемов производства продукции; скорость истощения природных ресурсов; уровень допустимости физических воздействий;

3) *в части масштабности воздействия*: наличие трансграничного или внутри государственного воздействия; наличие видов производства, сопровождающихся высокими экологическими рисками; наличие риска усиления глобальных экологических катастроф; периодичность воздействия во времени; отношение объемов эмиссии опасных веществ (использования редких природных ресурсов) на рубль произведенной продукции в натуральном выражении.

При расчете количественных показателей базой сравнения выступают среднеотраслевые и нормативные значения показателя, при привлечении иностранных инвестиций, выходе на международный рынок – европейские стандарты, нормативы ООН по окружающей среде, для показателей, рассчитываемых как среднегодовой темп роста, базой сравнения является 1.

Контролинг может проводиться как независимыми квалифицированными экспертами, так и возлагаться на внешнего эксперта – представителя государственных органов охраны природы.

Результаты оценки показателей сводятся в матрицы, которые соответственно отражают уровень социально-экологической ответственности субъектов инвестиционных отношений (табл. 4) и степень деструктивного воздействия инвестиций на экосистему (табл. 5).

На основе результатов оценки предложенных показателей определяется уровень экологической ответственности инвесторов:

высокий уровень – указывает на экологическую ответственность участников инвестиционной деятельности, участие в решении экологических задач и улучшении природной среды, соблюдение экологических норм и т.п.;

средний уровень – риски негативного воздействия реализации проекта возможны, но способны оперативно быть взятыми под контроль, вложение капитала носит традиционный характер, воздействия носят локальный характер;

низкий уровень – ущерб от реализации инвестиционного проекта превышает запланированный экологический эффект.

Обеспечивая всесторонний анализ влияния инвестиций на экологическую сферу, расчет представленных показателей является информационной базой контроллинга. Данная информация может служить для обоснования применения стимулирующих мер и государственной поддержки инвестиционных проектов.

Таблица 4

Матрица оценки уровня социально-экологической ответственности субъектов инвестиционных отношений

Параметр / баллы	0-3	4-6	7-9	Характеристика параметра
безопасность				защищенность
эффективность				результативность
устойчивость				стабильность
Итого общая сумма баллов	1-6	7-14	15-19	X
Уровень социально-экологической ответственности	низкий	средний	высокий	X

Источник: разработано авторами.

Таблица 5

Матрица оценки степени деструктивного воздействия инвестиций на экосистему

Параметр / баллы	0-6	7-14	15-20	Характеристика параметра
масштабность				Глобальность воздействия
компонентность				Структурность воздействия
интенсивность				Сила воздействия
Итого общая сумма баллов	1-21	22-42	43-59	x
Степень деструктивного воздействия	низкая	средняя	высокая	x

Источник: разработано авторами.

Характеристика степени экологической деструктивности инвестиций:

низкая степень – характеризуется низкими экологическими рисками по проекту, низкой территориальной распространенностью и временной протяженностью, незначительной проникновенностью в структуру экосистемы и низкой силой деструктивного воздействия. Влияние инвестиций на функционирование и развитие экосистемы незначительное.

средняя степень – характеризуется приемлемыми экологическими рисками по проекту, ограниченной пространственной распространенностью и временной протяженностью, управляемой проникновенностью в структуру экосистем и допустимой силой деструк-

тивного воздействия. Влияние инвестиций на функционирование и развитие экосистемы существенное.

высокая степень – характеризуется высокими экологическими рисками по проекту, высокой пространственной распространенностью и длительной временной протяженностью, значительной, зачастую неуправляемой проникновенностью в структуру экосистем и высокой силой деструктивного воздействия. Влияние инвестиций на функционирование и развитие экосистемы значительное, существует риск экологических катастроф. Необходимо проведение дополнительной экологической экспертизы уполномоченными органами, экологического аудита.

Предложенная система контроллинга позволяет выявить инвестиционные проекты, несущие социально-деструктивные изменения в экосистеме.

Такие сведения имеют высокую значимость для внешних и внутренних пользователей, могут рассматриваться уполномоченными органами в качестве основных критериев оценки инвестиционных проектов для минимизации рисков деструктивных последствий и применения мер по их компенсации на прединвестиционной стадии при осуществлении согласования и утверждения инвестиционных проектов.

Пользователями результатов реализации предложенной системы контроллинга экологически-ответственной деятельности являются заинтересованные внешние и внутренние субъекты инвестиционных отношений:

Инвесторы: сведения для определения возможности реализации социально-ответственного подхода при инвестировании, путем минимизации потенциального риска нанесения ущерба экологии и социуму;

Кредиторы: сведения о возможностях получения государственной поддержки проекта в связи с социальной и (или) экологической значимостью результатов его реализации;

Собственники предприятия: сведения о результативности инвестиционной деятельности предприятия в разрезе экономической, социальной и экологической сфер с учетом временного фактора;

Государство, общественность: сведения для определения социальной и экологической значимости результатов реализации инвестиционного проекта; для определения необходимости компенсации социально-экологических потерь региона и страны в целом при реализации проекта;

Менеджеры: сведения для оценки социально-экологического эффекта и экологических рисков инвестиционных проектов; для обоснования выбора технологий, технического оснащения, применяемых в рамках инвестиционных проектов, и их инновационности; для повышения обоснованности решения о целесообразности реализации инвестиционного проекта;

Покупатели, заказчики и поставщики инвестиционного продукта: сведения для оценки экологической позиции предприятия;

Работники предприятия: сведения о возможности и способности предоставления социальной защиты и социальных гарантий.

Выводы из проведенного исследования. Наряду с деструктивным воздействием реализация проектных решений может нести социально и экологически значимые эффекты, снижающие или отчасти компенсирующие негативное влияние такого воздействия и отражающие определенный уровень социальной ответственности субъектов инвестиционных отношений.

Субъекты инвестиционной деятельности выступают неотъемлемой частью экономических отношений, от которых ожидают не только высоких экономических результатов, но и существенных достижений в общественной жизни населения. Это обуславливает важность развития экологической культуры и необходимости усиления значения добровольной осознанной экологической ответственности бизнеса.

Вопросы информационно-аналитической поддержки реализации инвестиционных решений, сопровождающихся экологическими последствиями, являются предметной областью стратегического контроллинга, и должны учитывать не только потенциальные выгоды, но и текущие и будущие обременения, возникающие при деструктивном воздействии инвестиций на окружающую среду. Эффективно действующая система контроллинга экологически-ответственной деятельности при реализации инвестиционных проектов позволит:

- обеспечить экологическую безопасность и эффективность вложений;
- обеспечить соблюдение требований экологического законодательства;
- стимулировать сохранение и рациональное использование природных ресурсов;
- снизить экологические риски и предотвратить разрушительные последствия для окружающей среды, которые затрагивают интересы настоящего и будущих поколений;
- повысить эффективность государственного экологического контроля деятельности предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бакиновская О.А., Амелеченя Ю.А. Инвестиционная деятельность в контексте экологической оценки // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.
2. Головачанская Е.Э., Водопьянова Н.А. Государственная инвестиционная политика в аспекте ее социально-экономической направленности: монография / Е.Э. Головачанская, Н.А. Водопьянова; Волг. гос. пед. ун-т. – Волгоград : Волг. гос. пед. ун-т; Волг. науч. изд-во, 2010. – 180 с.
3. Инвестиции: Системный анализ и управление / [К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, И.И. Передеряев, М.М. Соколов]; под ред. К.В. Балдина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 288 с.
4. Корпоративная социальная ответственность. Общие понятия / Официальный сайт Представительства ООН в Беларуси. Программа развития ООН (ПРООН) [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://un.by/ru/undp/gcompact/res> Дата доступа 24.04.2014 г.
5. Дружинина Е.О., Потапова Н.В. Влияние реализации инвестиционных проектов на социозкосистему: экологическая ответственность и деструктивные последствия / Е.О. Дружинина, Н.В. Потапова // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности) Международный сборник научных трудов. Гомель, 2013. – 255 с.
6. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. – М. : Дело, 2008. – 1104 с.
7. Волков В.И. Методология комплексной экспертизы инвестиционных программ и проектов. Ч. 2. – М. : РИНКЦЭ, 2004. – 200 с.
8. Инновационно-технологическая экспертиза инвестиционных проектов и программ / Под ред. Ю.В. Яковца. – М. : МФК, 2002. – 91 с.
9. Старик Д.Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов: Учеб. пособие. – М. : Финстатинформ, 2001. – 131 с.
10. Дружинина Е.О. Методические основы оценки степени деструктивности реальных инвестиций / Е.О. Дружинина // Инновация экономика. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 5(43). – 369 с.

УДК 338.242

Процюк Т.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-правових дисциплін
Національної академії внутрішніх дел

РЕФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ УКРАИНЫ С УЧЁТОМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Статья посвящена исследованию рынка электроэнергии в Украине. Исследован процесс становления электроэнергетического рынка, основные принципы формирования по правовому обеспечению деятельности рынка. Продемонстрировано основную модель оптового рынка электроэнергии и перспективы развития Объединенной энергетической системы Украины и направления их реформирования.

Ключевые слова: рынок эклектической энергии, Объединенная энергетическая система Украины, оптовый рынок электроэнергии, рынок двусторонних договоров, биржа электроэнергии, модель электроэнергетического рынка.

Процюк Т.Б. РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Стаття присвячена дослідженню ринку електроенергії в Україні. Досліджено процес становлення електроенергетичного ринку, основні засади формування щодо правового забезпечення діяльності ринку. Продемонстровано основну модель оптового ринку електроенергії та перспективи розвитку Об'єднаної енергетичної системи України і напрями їх реформування.

Ключові слова: ринок еклектичної енергії, Об'єднана енергетична система України, оптовий ринок електроенергії, ринок двохсторонніх договорів, біржа електроенергії, модель електроенергетичного ринку.

Protsjuk T.B. REFORMING THE ELECTRICITY MARKET OF UKRAINE BASED ON THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

The article investigates the electricity market in Ukraine. Investigated the process formation of the electricity market, the basic principles of the formation on the legal support of the market. Is demonstrated basic model of the wholesale electricity market and development prospects the United Energy Systems of Ukraine and direction of reform.

Key words: market eclectic energy, United Energy Systems of Ukraine, the wholesale electricity market, the market of bilateral contracts, exchange of electricity, model electricity market.

Постановка проблеми. Енергетика України являється основною основою розвитку галузей економіки країни шляхом забезпечення їх надійного, якісного та безпечного електро- та теплоснабження. Стратегічними цілями розвитку паливно-енергетичного комплексу країни повинні стати його економічна ефективність на основі впровадження новітніх технологій виробництва, передачі та постачання енергоресурсів для забезпечення конкурентоспроможності національної продукції на світових ринках.

Наразі з цим використання енергетичних ресурсів в енергетиці України залишається низьким у порівнянні з країнами-членами Європейського Союзу. Основні проблеми економіки та паливно-енергетичного комплексу та шляхи їх вирішення визначені в Енергетичній стратегії на період до 2030 року. Одним з основних пунктів стратегії є перегляд законодавства в сфері енергетики для конвергенції України з європейською енергосистемою, який повинен базуватися на нормах енергетичного законодавства ЄС.

В процесі реформування ринку електроенергії зроблені дійсні перші кроки, але, враховуючи необхідність зміни діючого законодавства в відповідності з вимогами ЄС, їх реалізація ускладнюється внутрішніми проблемами, зокрема через відсутність чіткого механізму розподілу електроенергії між учасниками ринку, механізму формування ціни на енергоресурси тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування енергетичного ринку та реформування ринку електроенергії присвячені роботи багатьох учених, зокрема О. Амоші, В. Бабич, В. Беседина, С. Віпанасенка, Л. Ворохова, Ю. Гончарова, С. Денисюк, М. Дудченка, О. Кириленка, Б. Стогнія, В. Столярова, А. Шидловського,

А. Шевцова та інших провідних учених. На питання врахування особливостей формування та виконання в повній мірі вимогам ЄС щодо створення єдиного ринку електроенергії приділено мало уваги.

Постановка задачі. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати задачу дослідження, яка полягає в аналізі сучасного стану ринку електроенергії в Україні та виявленні основ для формування нового ринку електроенергії з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єднана енергосистема України (ОЕС) – одна з найпотужніших енергетичних об'єднань Європи. На протязі тривалого часу ОЕС була складовою частиною Єдиної енергосистеми колишнього СРСР в умовах паралельної роботи з енергосистемами країн Центральної та Східної Європи.

З перших років незалежності України при значному падінні в економіці та промисловості Об'єднана енергетична система забезпечує надійне енергопостачання економіки та населення країни.

Першим кроком ринкового реформування енергетики країни став Указ Президента України від 21 травня 1994 року № 244 «Про заходи по ринковому перебудуванню в області електроенергетики України», в якому передбачалося створення передумов для заміни адміністративної системи управління в електроенергетиці системою ринкових відносин при виробництві та постачанні електроенергії споживачами.

Реформування енергетики України почалося з виконання Указу Президента України від 4 квітня 1995 року № 282 «Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України» шляхом розподілу функцій вертикально-інтегрованих енергетичних об'єднань на окремі підприємства.

ятия по производству, передаче, распределению и снабжению электроэнергией. В результате были созданы основы конкурентной среды в производстве и снабжении электроэнергией при сохранении Объединенной энергосистемы Украины.

В ноябре 1996 года первые 55 членов созданного оптового рынка электрической энергии (ОРЭ) подписали Договор между членами ОРЭ Украины. В 1998 году в соответствии с решением Совета ОРЭ в составе НЭК «Укрэнерго» создано специальное обособленное подразделение «Энергоринок», которое с 1 июля 2000 года было выведено из состава НЭК «Укрэнерго» и преобразовано в государственное предприятие «Энергоринок».

Оптовый рынок электрической энергии в Украине создан на основе мирового опыта и непосредственном участии Минтопэнерго, Минэкономики и НКРЭ. Конкуренция между производителями и между поставщиками электрической энергии с целью обеспечения потребителей электрической энергией по минимально возможной цене стало одним из главных условий развития рыночных отношений в энергетике.

Правовые и организационные основы действующей модели ОРЭ определены Законом Украины «Об электроэнергетике», которым, в частности, установлено, что покупка электрической энергии, произведенной на электростанциях, мощность или объем отпуска которых больше за предельные показатели, а также на ветровых электростанциях независимо от величины установленной мощности или объемов отпуска электрической энергии и теплоцентралях, вся ее оптовая продажа осуществляется лишь на Оптовом рынке электрической энергии Украины с расчетами за купленную электроэнергию в денежной форме через внедренный механизм текущих счетов. Основой деятельности ОРЭ является Договор между его членами (Договор), которым определяется цель, условия деятельности, права, обязанности и ответственность его участников и инфраструктура ОРЭ. Экономические и финансовые механизмы функционирования ОРЭ регулируются Правилами Оптового рынка электрической энергии и Инструкцией о порядке использования средств в ОРЭ.

Сторонами Договора являются производители электрической энергии, поставщики электрической энергии по регулирующему тарифу, поставщики электрической энергии по неурегулированному тарифу (независимые поставщики электрической энергии), оптовый поставщик электрической энергии («Энергоринок»), предприятие, которое осуществляет централизованное диспетчерское управление Объединенной энергетической системой Украины и передачу электрической энергии магистральными и межгосударственными электрическими сетями (НЭК «Укрэнерго»). Все указанные субъекты ОРЭ действуют на основании лицензии НКРЭ на право осуществления соответствующего вида деятельности.

Законодательно определенными основами функционирования «Энергорынка» являются равноправный доступ к ОРЭ и услугам электросетей всех субъектов хозяйственной деятельности по производству и снабжению электроэнергией, покупка и продажа электроэнергии по установленным ценам согласно Правилам рынка.

Отношения на ОРЭ и деятельность его субъектов регулируются актами Правительства Украины и Национальной комиссии регулирования электроэнергетики Украины. Участники ОРЭ имеют право заключать договора на покупку и продажу электроэнергии с оптовым поставщиком.

Совет ОРЭ является органом, который представляет интересы участников ОРЭ, оказывает содействие функционированию Энергорынка и надежной работе ОЭС Украины. Функции Совета ОРЭ предусмотрены Договором. Совет ОРЭ рассматривает и принимает решения по актуальным вопросам, требующим неотложного согласования. В своей работе Совет ОРЭ руководствуется положениями Закона Украины «Об электроэнергетике» и Договором между членами оптового рынка электрической энергии Украины.

Политику ценообразования в электроэнергетике обеспечивает Национальная комиссия регулирования электроэнергетики Украины (НКРЭ) в соответствии с Указами Президента Украины от 14.03.95 № 213 и от 21.04.98 № 335. Ценовая и тарифная политика НКРЭ базируется на общих принципах, которые определены Законом Украины «Об электроэнергетике». Формирование оптовой рыночной цены; на электроэнергию осуществляется на оптовом рынке согласно Договору между членами оптового рынка электрической энергии Украины.

Кризисные явления в экономике страны в конце 90-х годов XX века (спад промышленного производства, бартеризация экономики) породили кризис платежей, привели к неоправданному кредитованию предприятиями ТЭК других отраслей экономики, что отрицательно влияло на финансовое состояние энергетике. До 2000 года на ОРЭ широко применялись неденежные формы расчетов за купленную электроэнергию (векселя, договора передачи права востребования долга, договора поруки, переводные доверенности и прочие).

С принятием у 2000 г. Верховной Радой Украины Программы деятельности Правительства и Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «Об электроэнергетике» был законодательно закреплён специальный режим расчетов за потребленную электроэнергию исключительно денежными средствами, а также введены такие понятия как «оптовый поставщик электрической энергии», «распределительный счет», «алгоритм оптового рынка электрической энергии Украины». В результате значительный рост оплаты за электроэнергию положительно сказался на финансовом состоянии электроэнергетической отрасли. За второе полугодие 2000 года на распределительный счет ГП «Энергоринок» поступило в денежной форме в четыре раза больше средств, чем за весь 1999 год.

К проблемам ОРЭ нужно отнести неполные, в ряде случаев и по отдельным потребителям, расчеты за электроэнергию и, как следствие, необходимость коррекции алгоритма распределения средств на ОРЭ, значительные объемы перекрестного субсидирования, несовершенство и неполнота коммерческого учета электроэнергии, недостаточность средств для ввода новых мощностей и модернизации оборудования электростанций, несовершенство законодательства.

Объемы купли на ОРЭ электроэнергии для ее дальнейшего экспорта значительно возросли на протяжении последних лет, в частности странам Европейского Союза, благодаря обеспечению стабильной параллельной работы южной части западной энергосистемы (так называемый «Бурштынский Остров») с объединенной европейской энергосистемой УСТЕ.

Оптовый рынок электрической энергии считается наиболее развитым сравнительно с другими энергетическими рынками Украины. За годы функционирования действующей модели ОРЭ внедрены основы конкуренции в производстве и снабжении электроэнергией, сохранена Объединенная энергосистема Украины, обеспечено функционирование сбалансиро-

рованного за мощностью почасового рынка электроэнергии, создана эффективная система ценообразования и расчетов за приобретенную электроэнергию.

Оптовая рыночная цена (цена продажи электроэнергии на ОРЭ), согласно Закону Украины «Об электроэнергетике» и Правил ОРЭ, определяется как средневзвешенная величина стоимости электрической энергии тепловых, атомных электростанций, гидроэлектростанций, теплоэлектроцентралей и стоимости электрической энергии других субъектов хозяйственной деятельности, которые продают электрическую энергию в ОРЭ.

В работе действующего ОРЭ определился ряд проблем, которые сдерживают его дальнейшее развитие и более эффективное функционирование: незавершенность реализации долговых обязательств прошлых лет за потребленные энергоносители, отсутствие рынка системных услуг (резерва мощностей, регулирование частоты и напряжения) и эффективных механизмов страхования финансовых и платежных рисков и другие.

Дальнейшее усовершенствование действующей модели оптового и розничного рынков электрической энергии предполагается проводить с учетом мирового опыта функционирования энергорынков и, прежде всего, перспектив развития Европейского рынка электрической энергии, определенных соответствующими Директивами Европейского Союза.

Важным шагом в реформировании электроэнергетической отрасли стала разработанная по инициативе НКРЭ, международных финансовых организаций и одобренная правительством Концепция функционирования и развития Оптового рынка электрической энергии Украины. Согласно Концепции развитие действующего ОРЭ и внедрение полномасштабного конкурентного рынка прямых двусторонних договоров на куплю электрической энергии и балансирующего рынка планируется осуществлять поэтапно, постепенно вводя принцип либерализации отношений между производителями электрической энергии, электропоставщиками и потребителями.

Внедрение Перспективной модели конкурентного Оптового рынка электроэнергии Украины будет осуществляться по мере:

- достижения полной текущей оплаты электрической энергии, решения проблемы накопленных за прошлые годы долгов и ценовых дисбалансов, ликвидации перекрестного субсидирования и отмены льгот отдельным категориям промышленных потребителей, технического переоснащения систем коммерческого учета и информационного обмена;
- подготовки и внедрения законодательной базы, создания инфраструктуры нового ОРЭ.

Консультативный консорциум в составе компаний KEMA (Нидерланды), ECA (Великобритания), Norton Rose (Великобритания), Mycroft (Голландия), DIW (Германия), «Трансенергоконсалтинг» (Украина), работающих в рамках кредита Мирового банка, подготовил предложения относительно функционирования будущего Оптового рынка электроэнергии. Определена структура новой модели рынка, принципы и правила его функционирования, разработаны проекты технических кодексов.

В результате реформирования украинский ОРЭ должен стать подобным рынкам электроэнергии большинства европейских стран, таких как Германия, Великобритания, страны Скандинавии (Nord Pool) и другие.

Модель реформированного рынка предусматривает создание новых организационных элементов: рынок двусторонних договоров купли-продажи элек-

трической энергии (РДД), балансирующий рынок (БР), биржа электроэнергии, рынок вспомогательных услуг.

При новой модели существенно изменяются взаимоотношения субъектов рынка, их функции и ответственность. Основные объемы электроэнергии будут реализовываться по двусторонним договорам. Цена электроэнергии будет определяться согласно договоренности сторон. При этом производители и поставщики электроэнергии могут выступать как продавцами, так и покупателями, продажа электроэнергии будет проводиться в обоих направлениях. В отличие от существующей модели, продавцом электрической энергии будет не отдельный энергоблок, а генерирующая компания, как юридическое лицо.

На первом этапе на рынке двусторонних договоров предполагается устанавливать квоты:

- для генерирующих компаний ТЭС, НАЭК «Энергоатом» и ТЭЦ, которые на сегодня работают по ценовым заявкам (АЭК «Киевэнерго» и ОАТ «Харьковская ТЭЦ-5»);
- для других ТЭЦ – при условии внесения в правила ОРЭ изменений относительно применения штрафных санкций за небаланс и нарушение графика продажи электроэнергии в пул;
- для ГЭС (ОАО «Укргидроэнерго») – в конце первого этапа.

Ограничение в РДД сверхприбылей «дешевых производителей» (АЭС и ГЭС) предполагается установить следующим путем: при закупке «дешевой» электроэнергии обязательным условием определяется закупка соответствующей её части (до 50%) у «дорогих» производителей (ТЭЦ и генерирующих компаний ТЭС).

Балансирующий рынок предполагается организовать на базе НЭК «Укрэнерго». ГП «Энергорынок» будет выполнять функции энергобиржи и распорядителя расчетов.

В условиях новой модели состоится переход к индивидуальному составлению графиков нагрузки энергоблоков каждой компанией самостоятельно. Оператор системы будет отвечать за формирование общесистемного графика нагрузки. Урегулирование небалансов будет осуществляться через Балансирующий рынок.

Системный оператор продолжит выполнять функции оперативно-диспетчерского управления ОЭС Украины и предоставление услуг по поддержанию резерва мощности, регулированию частоты и напряжения, восстановлению нормального режима работы энергосистемы после аварии.

Еще одним нововведением станет создание Биржи электрической энергии, которая будет работать по принципу «день вперед», где участники рынка смогут покупать или продавать электроэнергию для минимизации рисков возникновения небалансов. Энергобиржа является организованным рынком краткосрочных договоров. Биржа устанавливает единую индикативную рыночную цену, которая определяется соотношением спроса и предложения. В отличие от двусторонних договоров процедура ценообразования на бирже открыта для всех участников рынка.

Модель ДДБР предусматривает увеличение видов расчетов между субъектами – за электроэнергию, небалансы, вспомогательные услуги. Это значительно усложняет процесс расчетов и вызывает необходимость создания для этого отдельной структуры – Распорядителя расчетов. Предполагается, что эту роль будет выполнять ГП «Энергорынок» после соответствующей реорганизации.

Процесс рыночных реформ в электроэнергетике Украины усложняется рядом факторов. Это незавершенность приватизации в отрасли, многомиллиардные долги энергокомпаний, перекрестное субсидирование а также отсутствие полноценного рынка топлива.

Выводы из проведенного исследования. Одной из важнейших проблем, подлежащих решению до начала реформирования рынка, должна быть ликвидация льготных тарифов для отдельных категорий потребителей и отмена единых розничных тарифов. Исходя из этого потребуются коррекция сроков внедрения этапов реформирования действующего ОРЕ.

Для внедрения новой модели необходимо принятие Закона Украины «Об основах функционирования рынка электрической энергии Украины» и внесение изменений в Закон Украины «Об электроэнергетике».

Учитывая возможные отрицательные последствия для экономики и электроэнергетики Украины предполагаемого дерегулирования рынка электроэнергии, которые имели место в ряде зарубежных стран, до начала реформирования действующего ОРЕ в условиях мирового финансово-экономического кризиса необходимо всесторонне проанализировать возможные риски как для электроэнергетики, так и экономики страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Commission Communication to the European Parliament and Council, The Internal Market in Energy: Coordinated Measures on the Security of Energy Supply, COM (2002) 488 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm>.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Паливно-енергетичний комплекс України: готовність до євро інтеграції. [Аналітична доповідь Центру Разумкова] // Національна безпека і оборона. – 2002. – № 9. – Ст. 2-27.
4. Про електроенергетику : Закон України від 16.10.1997 № 575/97-ВР / Верховна Рада України. – Режим доступу [Електронний ресурс] : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>
5. Про забезпечення роботи оптового ринку електроенергії України Постанова Кабінету Міністрів України від 19.02.1996 № 207 / Кабінет міністрів України. – Режим доступу [Електронний ресурс] : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/207-96-п>.
6. Стогній Б.С. Енергетична безпека України. Світові та національні виклики [Текст] / С.П. Денисюк, Б.С. Стогній, О.В. Кириленко. – К. : Українські енциклопедичні знання, ТЕКСТ, 2006. – 408 с.
7. Шидловський А.К., Випанасенко С.І., Ворохов Л.П. Тенденції розвитку енергетики України: Навчальний посібник. – Д. : Національний гірничий університет, 2005. – 104 с.
8. Экономика европейской интеграции : учеб. пособие / Д.С. Зухба, Л.В. Сорокина, Г.А. Пономарева и др. ; [под ред. В.В. Деметьев и др.] ; Донецкий национальный технический ун-т и др. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 160 с.

УДК 338.439.5

Руда О.Л.

кандидат економічних наук

Вінницького національного аграрного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні проблеми розвитку зернового ринку. Проаналізовані об'єми експорту зерна основними країнами-імпортерами та експорт зерна з України. Запропоновані шляхи забезпечення конкурентоспроможності зерна.

Ключові слова: ринок зерна, глобалізація, експорт, імпорт, зовнішньо-економічна політика, конкурентоспроможність.

Рудая О.Л. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены основные проблемы развития зернового рынка. Проанализированы объемы экспорта зерновых основными странами-импортерами и экспорт зерна из Украины. Предложены пути обеспечения конкурентоспособности зерна.

Ключевые слова: рынок зерна, глобализация, экспорт, импорт, внешне-экономическая политика, конкурентоспособность.

Ruda O.L. PROGRESS OF MARKET OF GRAIN TRENDS ARE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY

The basic problems of grain-growing market development are considered. Analysed volumes of export of grain by basic countries-importers and export of grain from Ukraine. Offer ways of providing of competitiveness of grain.

Key words: market of grain, globalization, export, import, outwardly-economic politics, competitiveness.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України займає провідне місце серед галузей народного господарства, а галузь виробництва зерна є галуззю стратегічного та експортно-орієнтовного значення. Проте, трансформаційні процеси в аграрній сфері суттєво вплинули на механізм формування та використання зернових ресурсів України як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та практичні аспекти розвитку виробництва та експорту в зерновому господарстві відображені в працях таких авторів: В. Г. Андрійчук, В. І. Бойко, М. Я. Дем'яненко, С. М. Кваша, М. І. Кісіль, І. І. Лукінов, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, Л. М. Худолій, О. М. Шпичак та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення тенденцій зернового ринку в умовах глобалі-

зації економіки та дослідження зв'язків між різними країнами з питань експорту зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наша країна стала на поріг глобалізаційних процесів, які проявляються у поглибленій взаємодії національних економік різних країн. Співробітництво у глобальному розумінні відкриває великі можливості для реалізації потенціалу аграрного сектора національної економіки та ставить перед нею нові виклики. Спостерігаються не лише посилення глобалізаційних процесів, але й посилення глобальних економічних тенденцій. Мова йде не лише про вплив світового аграрного ринку на сільське господарство України, але і про формування консолідованих тенденцій на різних світових товарних і фондових ринках. З вступом у СОТ перед державою постало завдання активізації трансформаційних зрушень в галузях аграрної економіки. Саме завдяки

членству в СОТ Україна зможе перейняти досвід та практику багатьох європейських країн щодо ефективного прикордонного співробітництва в різних галузях економіки, захисту внутрішнього ринку та вітчизняних товаровиробників від недобросовісної конкуренції з боку іноземних постачальників.

Сьогодні практично всі країни світу постали перед серйозним викликом: як уникнути економічного спаду й зберегти активний темп розвитку в умовах нестабільності на фінансових і продовольчих ринках. За даними продовольчої комісії Організації Об'єднаних Націй (ФАО) за останні 50 років світові ціни на основні продукти харчування досягли вищого рівня, причому за 2010-2011 роки зростання цін на продовольчі товари було особливо стрімким. З одного боку, це стимул для розвитку аграрного сектора, з іншого – серйозний виклик.

Разом з підвищенням цін на світовому і українському ринку зазначені тенденції не зумовили адекватне підвищення прибутковості господарювання. Отже, за рахунок підвищення цін на зернову продукцію, що зумовлено, перш за все, наслідками продовольчої кризи, їх рівень не дав змоги в повній мірі компенсувати витрати на виробництво та одержати відповідний прибуток.

Свого часу Кабінетом Міністрів України була прийнята постанова «Про заходи щодо запобігання негативних наслідків для агропромислового комплексу зумовлених міжнародною фінансовою кризою», в якій передбачені заходи, направлені на збалансовані підходи, зокрема впровадження сучасних технологій, дотримання науково обґрунтованих сівозмін, диверсифікація та технологічне переоснащення на базі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку з метою підвищення конкурентоздатності продукції [4].

Зазначений нормативний документ відіграв позитивну роль, сприяв активізації зовнішньої торгівлі. В цілому можна вважати, що зняття обмежень на експорт зерна мало прямий вплив на його зростання.

Отже, українські виробники зерна мають достатній запас цінової конкурентоздатності на світовому ринку, а вступ до СОТ покращив можливості експорту, що дозволило експортерам суттєво наростити обсяги експорту даної продукції.

Разом з тим слід усвідомлювати, що у випадку певних кліматичних катаклізмів українська еконо-

міка буде змушена оперативно адаптуватися до будь-якої ситуації.

Єдиний надійний шлях протистояти таким катаклізмам у майбутньому – це закласти основу для орієнтованого на експорт сільського господарства, яке має бути здатним стабільно виробляти чистий продовольчий надлишок у наступні роки та десятиріччя. Водночас не слід зневажати і нехтувати поступовою розбудовою і розвитком внутрішнього ринку перероблення зернової продукції. Україна має стати не стільки на шлях сировинного забезпечення світу зерном, скільки спробувати поступово вийти на позиції провідних експортерів готових продуктів переробки зерна.

Єдиною перспективою збільшення конкурентоспроможності виробництва є застосування національними виробниками продукції високоефективних та передових технологій. Саме це надасть їм перспективу в умовах конкурентної боротьби здійснювати діяльність на національному та міжнародному ринках.

Ринок зерна як внутрішній, так і зовнішній, і суміжні з ним ринки були і залишаються одними із найважливіших ринків держави. Важливість їх нормального функціонування особливо посилюється зараз, коли вітчизняна агропромислова галузь стає одним із вирішальних інструментів не тільки у подоланні кризових явищ в економіці, а й стратегічною ланкою гідної участі України у світовій економічній конкуренції [5, с. 175].

Зміни зовнішньоекономічної політики України в напрямі до більш тісної економічної інтеграції з країнами ЄС, вступ до СОТ та інші зовнішні та внутрішні чинники обумовили останнім часом розвиток торгівлі у всіх сферах виробництва товарів і послуг. Як свідчать статистичні дані загальний обсяг торгівлі України в період 2006-2010 рр. в середньому склав 123,7 млрд. дол. США, з яких на експорт припадало 47,7%. За період з 2006 р. по 2010 р. обсяг експортних операцій зріс на 37,7%.

Аналіз товарної структури експорту показує, що в структурі торгівлі товарна продукція у 2010 р. становила 90,6%, а вся продукція АПК – 15,7 млрд. дол. США, що становить 14,0%. Її товарна структура представлена в табл. 1.

Згідно з наведеними даними, найбільша частка аграрної продукції у структурі належить II товарній

Таблиця 1

Товарна структура експорту продукції АПК України, млн дол. США

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Продукція АПК	4712,6	6287,0	10837,6	9514,9	9936,0	13740,7
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	396,5	747,2	796,3	596,0	771,4	936,6
II. Продукти рослинного походження	1950,5	1726,5	5577,4	5034,9	3976,2	5532,1
07 овочі, коренеплоди	86,7	70,7	81,9	159,4	119,2	132,9
08 їстівні плоди і горіхи; цитрусові	151,6	141,5	172,0	176,5	208,8	217,3
09 кава, чай, прянощі	3,9	5,0	7,1	7,4	9,9	14,0
10 зернові культури	1353,7	763,7	3703,8	3556,2	2467,1	3617,2
11 продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості	36,3	73,7	180,3	89,7	80,8	111,2
12 насіння і плоди олійних рослин	314,3	666,8	1426,2	1040,4	1085,7	1434,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	971,4	1718,0	1945,7	1796,0	2617,3	3396,4
IV. Готові харчові продукти	1394,2	2095,3	2518,2	2088,0	2571,1	2939,0

Джерело: дані Держкомстату України

Таблиця 2

Показники експорту зерна з України у 2008-2011 рр.

Культури	2008-2010 рр.			2011 р.		
	Обсяг, тис. т	Вартість, млн дол.	Середня ціна, дол./т	Обсяг, тис. т	Вартість, млн дол.	Середня ціна, дол./т
Всі зернові	18595,9	3242,5	174,4	14149,3	3617,2	255,6
у тому числі пшениця	8418,2	1430,0	169,9	4097,3	1070,3	261,2
Жито	33,1	3,6	108,8	6,3	1,5	239,3
Ячмінь	5338,3	958,5	179,6	2144,7	537,6	250,7
Овес	11,4	1,8	157,9	0,4	0,1	384,4
кукурудза	4680,9	823,0	175,8	7806,3	1982,7	254,0
інші культури	114,0	25,6	224,6	94,3	25,0	265,1

Джерело: Розраховано за даними митних органів

групі експорту – 5532,1 млн. дол. США, або 40,3%. На зернові культури в цій групі припадає 65,4%. У 2011 р. експорт зерна порівняно з попереднім роком склав 3617,2 млн. дол. США, або зріс у 1,5 рази, а порівняно до 2009 р. – на 2,0%. Водночас частка зерна у загальному обсязі реалізованої агропродукції склала у 2011 р. склала 26,3%.

Отже, зміцнення торгівлі України на міжнародному ринку в значній мірі залежить від формування експортного потенціалу.

Що стосується експорту зерна з України, то їх показники наведені у таблиці 2.

Отже, підрахунки показують, що за три роки Україна експортувала 55,8 млн. т зерна, в якому частка пшениці складала 38,2%, ячменю – 28,7% і кукурудзи – 25,2% на решту культур припадає близько 8,0% всього експорту. Вартість всього реалізованого за цей період зерна склала 9727,6 млн. дол. США, або по 174,4 дол. за 1 т. Одразу зазначимо, що близькими до вищевказаних середньорічних були показники 2011 року – 14149,3 тис. т. Проте, цінова кон'юнктура була значно кращою. За реалізоване зерно зернотрейдери отримали 3617,2 млн. дол., або по 255,6 дол./т.

Торговельні зв'язки, пов'язані з наявністю значних експортних ресурсів зерна, зумовили широку географію експорту (понад 100 країн світу). Проте, переважна частина зерна традиційно експортується у країни Азії – 59,7%, Африки – 33,1% і Європи – 5,6%.

Разом з тим аналіз показує, що основні обсяги експорту за їх вартісним показником припадають на 15 країн світу – 88,7%. Серед них Єгипет – 15,5%, Іспанія – 14,5%, Саудівська Аравія – 13,0%, Ізраїль – 5,1% та ін. (рис. 1).

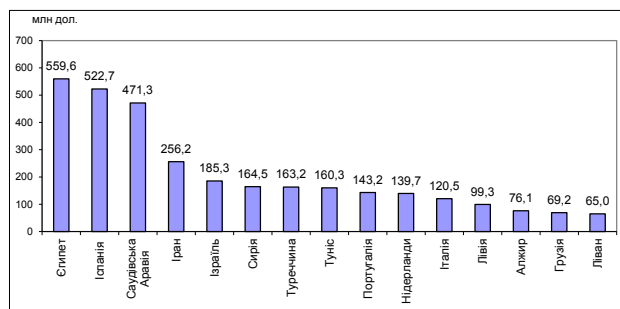


Рис. 1. Показники обсягу експорту зерна основними країнами-імпортерами за 2011 р., млн дол. США

Окремо зазначимо, що Україна все в більшій мірі виходить на зерновий ринок країн ЄС. Підрахунки показали, що за останні три роки (2009-2011 рр.)

в країні ЄС було експортовано 8248,6 тис. т, або 15,2%, в тому числі в Іспанію – 4589,3 тис. т, або 8,5% всього експорту України. До числа інших країн відносяться також Португалія, Італія, Нідерланди.

Слід підкреслити, що порівняно з країнами ЄС країни СНД значно поступаються обсягами закупки зерна в Україні. Зокрема, загальний його 3-річний обсяг становив лише 1072,3 тис. т.

Висновки з проведеного дослідження. З вищевикладеного можна зробити висновок, що зерновий ринок країн ЄС щодо країн СНД більш привабливий, в першу чергу з позицій кількісного виміру обсягу експорту. Досить зазначити, що суттєво в кращий бік відрізняється і видова структура експорту зерна країнами ЄС.

Ефективне формування та функціонування ринку зерна, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств на зовнішньому ринку можливі лише за умови комплементарності ринкового саморегулювання з державними методами підтримки виробників зерна, що узгоджуються з вимогами СОТ [1, с. 183].

Якість та ціна зерна на ринку є головними факторами, що визначають рівень його конкурентоспроможності. Щодо українського зернового ринку, то він конкурентний, на якому присутня велика кількість суб'єктів ринку. Тому в умовах конкурентної боротьби зерновиробникам необхідно приділяти значну увагу якості виробленої продукції, для того щоб здійснити її реалізацію за найвигоднішою ціною та у потрібних обсягах. Суперництво за якістю змушує виробників приділяти значну увагу питанню щодо удосконалення виробленої продукції.

Для забезпечення конкурентоспроможності зерна вітчизняних виробників на світовому ринку вітчизняні стандарти повинні бути ідентичними з європейськими та міжнародними, а також треба організувати незагрозований та привабливий інвестиційний клімат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дорофей Т. Ю. Формування конкурентоспроможності та якості ринку зерна в регіоні / Т. Ю. Дорофей // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. – 2010. – Т. 1, № 2. – С. 183-186.
- Експорт зернових зростає на півмільйона тонн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubr.ua/fullnews/ukr/eksport_zernovyh_vozvrastet_na_poltmilliona_tonn-26802.
- Кваша С. М. Механізм державної підтримки сільськогосподарського виробництва та шляхи його удосконалення : монографія / Кваша С. М., Витвицька О. Д., Наконечна К. В. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 390.
- Лімаренко С. М. Перспективи розвитку зернового комплексу Луганської області в контексті вступу України в СОТ [Електрон-

- ний ресурс] / С. М. Лімаренко // Науковий вісник ЛНАУ. – 2009. – Вип. 5. – Режим доступу :
5. www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/...5/.../S.M._Limarenko.pdf.
6. Рогоза К. Г. Українське зерно на експорт: внутрішні та зовнішні проблеми / К. Г. Рогоза // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. – 2009. – Т. 2, № 6. – С. 175-178.

УДК 635:631. 524. 17

Рудь В.П.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник*

*Інституту овочівництва і баштанництва
Національної академії аграрних наук України*

ОВОЧЕВИЙ РИНОК. АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанням розвитку овочевого ринку. Розглянуто аспекти формування продовольчої безпеки України на основі оцінки рівнів виробництва і споживання, обсягів експорту та імпорту. Визначено напрямки розвитку галузі на перспективу.

Ключові слова: продовольча безпека, овочівництво, динаміка виробництва, споживання, інноваційний розвиток.

Рудь В.П. ОВОЩНОЙ РЫНОК. АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам развития овощного рынка. Рассмотрены аспекты формирования продовольственной безопасности Украины на основе оценки уровней производства и потребления, объемов экспорта и импорта. Определены направления развития отрасли на перспективу.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, овощеводство, динамика производства, потребление, инновационное развитие.

Rud V.P. VEGETABLE MARKET. FOOD SAFETY ASPECTS OF UKRAINE

Article is devoted to the development of the vegetable market. Considered aspects of food safety in Ukraine based on estimates of levels of production and consumption, exports and imports. The directions for the future development of the industry.

Key words: food security, horticulture, dynamics of production, consumption, innovation development.

Постановка завдання. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки та наукового супроводу виробництва сільськогосподарської продукції та вживання заходів контролю імпортової продукції з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. На даний час Україні вдається балансувати на межі забезпечення населення продуктами харчування, незважаючи на неефективне виробництво в умовах практичної відсутності державної підтримки. В таких умовах стає необхідним визначення ключових секторів сільськогосподарства та стимулювання їх розвитку, в т. ч. на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли такі фахівці, як: В.Я. Месель-Веселяк, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.В. Писаренко, О.В. Ульянченко, К.П. Голікова, В.Є. Крупін та ін. Проте дослідження цієї проблеми не повністю відповідає поточним потребам забезпечення продовольчої безпеки. Необхідність вирішення зазначених питань, послужило основою для вибору теми дослідження даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. За даними ФАО Стат, Україна входить до п'ятірки держав, в яких на 100 жителів припадає понад 50 га ріллі. Після таких великих за територією країн світу, як США, Росія та Канада, Україна посідає четверте місце і володіє 42,8 млн. га сільськогосподарських угідь, з яких 33,3 млн. га зайнято безпосередньо під ріллею [3, с. 234]. Нині в АПК зосереджено більше

половини виробничих фондів, виробляється близько 50% ВВП, дві третини товарів народного споживання, працює майже 40% населення. На тлі руйнації агропромислового комплексу та його ресурсного потенціалу відбувається зниження рівня продовольчої безпеки. Для оцінки аспектів формування продовольчої безпеки необхідно оцінити динаміку розвитку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Успішний процес євроінтеграції України в світове економічне співтовариство неможливий без координації зусиль з виробництва якісної та безпечної овочевої продукції. Потенціал України у цьому аспекті досить значний. Так, кілька років тому, коли український ринок овочевої продукції почав динамічно розвиватися, європейські виробники були стурбовані появою важливого конкурента, який за їх прогнозами, міг забезпечити Європейський Союз дешевою овочевою продукцією [1, с. 171]. Проте і до сьогодні цього не відбулося, внаслідок недостатніх інвестиційних вкладень у галузь. Тому, вітчизняне овочівництво і надалі залишається не конкурентоздатним на світовому овочевому ринку.

Овочепродуктовий підкомплекс – одна з важливіших складових АПК. Овочівництво і баштанництво належить до п'ятірки галузей, що формують сучасну спеціалізацію рослинництва України, адже частка овоче-баштанної продукції у вартісній структурі валової продукції рослинництва становить 20,7%, наряду із зерновими культурами – 21,1%. В останній час галузь овочівництва демонструє високі темпи розвитку, адже абсолютний приріст за останні 12 років найвищий серед інших операторів ринку і складає 4620 тис. тонн.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Україні, тис. тонн

Види продукції	Роки							2012 р. до 2000 р.	
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	+, -	разів
М'ясо та м'ясопродукти	1663	1597	1906	1917	2059	2144	2210	547	1,3
Молоко і молочні продукти	12658	13714	11761	11610	11249	11086	11378	-1280,0	0,9
Яйця, шт.	508	753	863	919	985	1079	1104	596,0	2,2
Картопля	19838	19462	19545	19666	18705	24248	23250	3412,0	1,2
Овочі і баштанні	6195	7606	8489	8976	8873	10562	10815	4620,0	1,7
Фрукти і ягоди	1966	2133	1919	2087	2154	2418	2465	499,0	1,3

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України

Таблиця 2

Рівень споживання основних продуктів харчування населенням України

Продукт харчування	Раціональна норма, кг	Фактичне споживання, кг		Коефіцієнт достатності споживання		2012 р. у % до	
		2000р.	2012р.	2000р.	2012р.	норми	2000р.
М'ясо та м'ясопродукти	83	32,8	54,4	0,4	0,7	65,5	165,9
Молоко і молочні продукти	380	199,1	214,9	0,5	0,6	56,6	107,9
Яйця, шт.	290	166	307	0,6	1,1	105,9	184,9
Риба і рибопродукти	20	8,4	13,6	0,4	0,7	68,0	161,9
Цукор	38	38,8	37,6	1,0	1,0	98,9	96,9
Олія	13	9,4	13	0,7	1,0	100,0	138,3
Картопля	124	135,4	140,2	1,1	1,1	113,1	103,5
Овочі та баштанні	161	101,7	163,4	0,6	1,0	101,5	160,7
Плоди та ягоди	90	29,3	53,3	0,3	0,6	59,2	181,9
Хліб та хлібопродукти	101	124,9	109,4	1,2	1,1	108,3	87,6

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України: Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України, 2013 р.

Загальний валовий збір овоче-баштанної продукції у 2012 році сягнув майже 11 млн. тонн, в т. ч. овочів відкритого ґрунту – 9,6 млн. тонн, овочів захищеного ґрунту – 0,4 та баштанних продовольчих культур – 0,8 млн. тонн. Абсолютні показники валових зборів 2012 року – найбільші за всю історію існування овочівництва, і що характерно, це відбувається на фоні підвищення рівня урожайності. В той же час показник урожайності за всіма категоріями господарств не перевищує 20 т/га, що значно нижче рівня розвинених країн світу. Така ситуація спричинена тим, що виробництво овочів в основному розміщено у господарствах населення, частка яких в загальному виробництві складає близько 85,7%, та недостатніми інвестиціями у розвиток галузі.

Для аналізу рівня забезпеченості продовольчої безпеки України зосередимося на кількісному аспекті. Дані таблиці наочно демонструють, що сьогодні пересічний громадянин споживає 163,4 кг овочів на рік, що на 61% більше рівня 2000 року. В той же час дефіцит виконання науково-обґрунтованої норми споживання складає по: м'ясу та м'ясопродуктах – 34,5%, молоку та молочних продуктах – 43,4%, рибі та рибопродуктах – 32%, фруктах і ягодах – 49,8%.

Тобто в умовах «білкової недостатності» овочі є свого роду «страховим полісом» здоров'я, оскільки багатий на овочі раціон оберігає організм людини, запобігає розвитку багатьох хвороб, забезпечує величезну кількість важливих для життєдіяльності речовин: вітаміни групи В, С, фолієву кислоту, калій, клітковину, мінеральні речовини та мікроелементи. Тому, виключне значення овочів для людського організму важко переоцінити (табл. 2).

Проте, незважаючи на це, у структурі посівних площ овочеві культури і надалі займають тільки 2%. І це тоді, коли у структурі продовольчого кошику

у 2012 році їх частка сягнула 17%. В той же час, за даними «бази Статкомітету СНД», середній показник споживання овочів в Україні за 2000-2012 рр. становив 136 кг на одну людину, що значно менше рівня деяких країн СНД: Вірменії (252 кг), Казахстану (165), Азербайджану (156), Киргизстану (142 кг). Звісно, така ситуація частково обумовлена національними, історично-етнографічними та культурними особливостями харчування населення цих країн. Проте, такий стан справ пояснюється також неефективним розвитком українського овочевихого ринку.

На національному овочевому ринку відмічається неефективне формування пропозиції і розподілу овочевої продукції. Аналіз балансу попиту і пропозиції за 2000-2012 роки показав, що ємність національного овочевихого ринку (загальний фонд виробництва) за цей період збільшилася на 75,5%. Проте темпи зростання продукції на продовольство (фонд споживання) за цей же період зросли тільки на 49%, тобто змінилися дещо іншими темпами (табл. 3).

Негативним є і той факт, що частка фонду споживання у валовому виробництві постійно знижується і на сьогодні складає близько 70%, проти 80,7% у 2000 році. Катастрофічними темпами збільшується і частка імпорту. На сьогодні його обсяги коливаються в межах 250-300 тис. тонн., що у 7 разів перевищує рівень 2000 року. Значними є і втрати (1077 тис. т). Їх частка у внутрішньому попиті досягла 10%, проти 2,9% у 2000 році. Тобто у 2012 році при виробництві 238 кг овоче-баштанної продукції на людину, фактично було спожито тільки 163,4 кг, а близько 30% товарної продукції потрапило на звалище [5, с. 17]. Перевиробництво овочів у господарствах населення, відсутність ефективних каналів збуту змушує виробників їх згодовувати на корм худобі (1568 тис. т). Стабільними є обсяги овочевих культур, що викорис-

товуються на посів (біля 130 тис. тонн). Позитивним є те, що зростають обсяги надходження валютних коштів від експортних операцій. Однак обсяги експорту досить незначні, щоб впливати на рівень цін на внутрішньому ринку при збільшенні пропозиції овочів понад норму споживання. Крім того, експорт ще слабо розвинений внаслідок невідповідності вітчизняної овочевої продукції сертифікаційним вимогам країн ЄС.

Забезпечення продовольчої безпеки залежить від економічних показників розвитку галузі. Дані наступної таблиці демонструють, що в Україні овочівництво в основному є прибутковим бізнесом, адже середній рівень рентабельності за період 2005-2012 рр. тримався на рівні 13%. В той же час аналіз економічних показників в динаміці по роках показує, що повна собівартість овочів у 2012 р. порівняно із 2005 роком зросла у 1,9 рази, а ціна реалізації підвищилася у 1,5 рази, тобто собівартість виробництва овочевої продукції випереджає темпи росту ціни ре-

алізації, що стримує ефективний розвиток овочівництва (табл. 4).

Через диспаритет цін на промислові товари і овочеву продукцію виручка від реалізації не відшкодовує витрати в розмірах необхідних для розширеного відтворення. В результаті цього суб'єкти галузі втрачають купівельну спроможність і стають збитковими, як це сталося у 2012 році.

Загострення ситуації полягає у відсутності необхідних потужностей для переробки, доробки і навіть зберігання овочів. На сьогодні в Україні функціонує 703 сховища загальною ємністю 1,4 млн. тонн для зберігання картоплі і майже 640 сховищ ємністю майже 1 млн. тонн для зберігання овочів.

За період 2011-2012 гг. при підтримці уряду було введено в дію 104 овочесховища потужністю 500 тис. тонн. Але цього було недостатньо. На перспективу, протягом найближчих двох років уряд підтримуватиме появу 16 потужних сховищ на 140 тис. тонн. Ці інфраструктурні об'єкти дозволять не

Таблиця 3

Баланс овочів і баштанних культур в Україні, тис. тонн

Показник	Роки										2012 р. до 2000 р.	
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	+	-	%
Виробництво	6195	7606	8745	7317	8489	8976	8873	10562	10815	4620	174,6	
Запаси на кінець року	201	196	718	-85	689	534	-22	514	458	257	227,9	
Імпорт	29	100	168	158	356	232	311	285	213	184	734,5	
Всього ресурсів	6023	7510	8195	7560	8156	8674	9206	10333	10570	4547	175,5	
Експорт	30	36,2	201	298	251	347	335	303	346	316	1153,3	
Витрачено на корм	728	1214	1394	1139	1216	1262	1337	1473	1568	840	215,4	
Витрачено на посів	86	90	100	99	102	108	118	126	127	41	147,7	
Втрати	177	393	573	515	612	645	835	991	1077	900	608,5	
Фонд споживання всього:	5002	5663	5927	5509	5975	6312	6581	7440	7452	2450	149,0	
Частка фонду споживання у виробництві, %	80,7	74,5	67,8	75,3	70,4	70,3	74,2	70,4	68,9	-11,8	85,4	
Частка втрат у виробництві, %	2,9	5,2	6,6	7,0	7,2	7,2	9,4	9,4	10,0	7,1	344,8	
в. т. ч. у на 1 особу, кг	101,7	120,2	126,7	118,4	129,2	137,1	143,5	162,8	163,4	61,7	160,7	

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України: Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України, 2013 р.

Таблиця 4

Економічна ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту у сільськогосподарських підприємствах

Показник	Роки								2012 р. у % до 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Кількість сільгоспд-приємств, що вирощують овочі, од	1011	901	710	754	652	786	815	925	91,5
Реалізовано овочів – всього, тис. т	225,6	251,8	255,4	336,7	574,3	453,5	656,4	698,7	309,7
Собівартість 1 т реалізованої продукції, грн: виробнича	386,4	414,7	636,4	704	633,6	946,3	862,3	756,9	195,9
повна	465,4	502,5	758,8	840,9	735,2	1054,8	984,5	883,4	189,8
у т.ч. витрати на збут 1 т реалізованої продукції, грн.	79,0	87,8	122,4	136,9	101,6	108,5	122,2	126,5	160,1
Середня ціна реалізації 1 т, грн	540,4	576,9	865,8	934,3	875,4	1302,5	1081,6	823,6	152,4
Прибуток, збиток (+,-) грн/т	75	74,4	107	93,4	140,2	247,7	97,1	-59,8	-79,7
Рівень рентабельності, %	16,1	14,8	14,1	11,1	19,1	23,5	9,9	-6,8	-42,2
Кількість сільгоспд-приємств, що одержали прибутки, од	514	461	376	419	379	491	517	567	110,4
До загальної кількості. %	50,8	51,2	53	55,6	58,1	62,5	63,4	61,3	120,7

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України

тільки забезпечити українців свіжими овочами протягом року, а і мінімізувати імпортозалежність країни та стабілізувати ціни на внутрішньому ринку.

На сьогодні сільгосппідприємств не має відповідного обладнання по доробці та переробці овочів, що не дозволяє їм отримати додаткові прибутки, адже, помиті і розфасовані овочі можливо продати на 15-20% дорожче. Майже відсутні цехи із заморожування овочів. В подальшому запровадження переробки, заморожування та перспективного напрямку – сушіння, дозволить виробнику диверсифікувати канали збуту продукції та підвищити рентабельність бізнесу. В Україні до цього часу не створено крупнооптової торгівлі через організовані продовольчі ринки, де гарантується збут продукції на економічно вигідних умовах. Внаслідок цього ланцюг «виробник–оптовик–роздрібний продавець–споживач» залишається перевантаженим великою кількістю суб'єктів господарювання. Відкритим залишається і питання недостатньої кількості сільгосппідприємств, внаслідок зосередження виробництва овочів у господарствах населення, які б постачали продукцію через маркетингові канали. Це має негативний вплив на ефективність формування та функціонування овочового ринку на загальнодержавному та регіональному його рівнях. У віддалених районах не функціонують закупівельно-заготівельні кооперативи, що має прямий вплив на низьку товарність галузі. Крім того, повною мірою не використовується природний та економічний потенціал регіонів щодо розширення постачання овочів та продуктів їх промислової переробки в рамках міжрегіонального обміну. Отже, процес розвитку економічних відносин між сільгоспвиробниками та організаційно-правовими формами ринкової інфраструктури стримується через: низький рівень закупівлі овочів за прямими угодами, заготівельними і переробними підприємствами, комерційними структурами через біржову торгівлю, торгові дома, відсутність інтервенційних закупівель державними структурами тощо.

Наявність усіх цих негативних факторів та необхідність якнайшвидшого їх усунення і зумовили необхідність розробки Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі до 2015 року [4]. Необхідність розробки такої Концепції визначена Планом першочергових заходів з розвитку виробництва картоплі та овочів, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.05.2011 року № 475-р «Про затвердження плану першочергових заходів з розвитку виробництва картоплі та овочів» [2, с. 15]. У поточному році на виконання протокольного доручення МінАгрополітики та продовольства України від 03.06.2013 р. та на виконання розпорядження НААН від 04.07.2013 р. профільним інститутом овочівництва і баштанництва НААН було розроблено пілотний проект «Овочі України – 2020» та Галузеву програму «Овочі України – 2020» як складову части-

ну Проекту Програми розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. Крім того, в галузевій Програмі «Овочі – 2020» відзначено, що інноваційно-інвестиційна привабливість галузі овочівництва і баштанництва полягає в забезпеченні рентабельності на рівні 30-35%. При вкладенні інвестиційних коштів на 1 га в межах 40-50 тис. грн. за умови дотримання передових технологій вирощування гарантовано отримувати чистий прибуток за один виробничий цикл у розмірі 12-15 тис. грн. з 1 га. Загальний щорічний прибуток галузі буде складати 12 млрд. гривень. На перспективу, виробництво овочів повинне проводитись на базі інноваційного розвитку галузі, не тільки шляхом прямого збільшення капіталовкладень на одиницю посівної площі, а із застосуванням науково обґрунтованих систем сівозміну з урахуванням регіональних особливостей, добрив, гербіцидів, вчасної сортозаміни та сортооновлення. Багаторічними дослідженнями вчених ІОБ НААН доведено, що впровадження нового сорту підвищує урожайність порівняно із стандартом на 20-25% при більш високій якості продукції, застосування добрив – на 30-35%, а зрошення – до 50%.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз показав, що, незважаючи на певні позитивні тенденції у забезпеченні продовольчої безпеки України, існують невирішені питання розвитку галузі овочівництва. При умові належної організації виробництва та вирішення блоку економіко-організаційних питань Україна може зайняти провідні позиції на світовому овочовому ринку. Розвиток вітчизняного конкурентоспроможного овочівництва шляхом організації високоінтенсивного його виробництва із застосуванням сучасних технологій та нових високопродуктивних сортів і гібридів, розвитком систем інформаційного забезпечення, створенням служб маркетингу та удосконаленням механізму формування і функціонування ринку дозволить Україні виконати це завдання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусак Н.О. Економічна ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 169-173.
2. Балюк С.А., Лісовий М.В., Вітанов О.Д. та ін. Стратегія розвитку овочепродуктового підкомплексу України до 2015 року // Вісник аграрної науки – 2012. – № 7. – С. 15-22.
3. Власенко І.Г. Аграрна сфера у забезпеченні продовольчого ринку України // інноваційна економіка. – 2013. – № 2/40. – С. 234-236.
4. Концепція розвитку овочівництва та переробної галузі до 2015 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 року № 1120-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2rada>.
5. Сич З.Д., Феодосій І.О., Подпрятів Г.І. Післязбиральні технології доробки овочів для логістики і маркетингу / З.Д. Сич, І.О. Феодосій, Г.І. Подпрятів. – К., 2010. – 439 с.

УДК 338.43:338.242: 633.1

Світовий О.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту організацій

Уманського національного університету садівництва

ПРИНЦИПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

Стаття присвячена вивченню особливостей методології дослідження доданої вартості в зернопродуктовому підкомплексі та ширшого застосування принципів наукового пізнання для більш повного осмислення даного процесу. Проведена класифікація принципів і методів пізнання у дослідженні доданої вартості даного підкомплексу та дана їх характеристика. Доведена необхідність застосування системного підходу, який дає змогу не тільки проводити всебічний аналіз доданої вартості, а й досягнути її максимального значення у перспективі.

Ключові слова: принцип, метод, зернопродуктовий підкомплекс, додана вартість, заробітна плата, прибуток.

Свитовый А.М. ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

Статья посвящена изучению особенностей методологии исследования добавленной стоимости в зернопродуктовом подкомплексе и более широкого применения принципов научного познания для более полного осмысления данного процесса. Проведена классификация принципов и методов познания в исследовании добавленной стоимости данного подкомплекса и дана их характеристика. Доказана необходимость применения системного подхода, который даст возможность не только проводить всесторонний анализ добавленной стоимости, но и достичь ее максимального значения в перспективе.

Ключевые слова: принцип, метод, зернопродуктовый подкомплекс, добавленная стоимость, заработная плата, прибыль.

Svitoviy O.M. THE PRINCIPLES AND FEATURES OF METHODOLOGY OF RESEARCH OF THE VALUE ADDED IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX

Article devoted to studying of features of methodology of research of a value added in grain production subcomplex and broader application of the principles of scientific knowledge for fuller judgment of this process. The carried-out classification of the principles and methods of knowledge of research of a value added of this subcomplex also is given their characteristic. Need of application of system approach which will give the chance not only to carry out the comprehensive analysis of a value added, but also to reach it the maximum value in the long term is proved.

Key words: principle, method, grain production subcomplex, value added, salary, profit.

Постановка проблеми. В процесі розвитку ринкових відносин виникає необхідність пошуку та застосування нових методичних підходів дослідження вартості продукції, зокрема нової вартості, що створюється на підприємствах у різних галузях економіки. Не виключення із правил є підприємства агропромислового комплексу та його підкомплексів. Специфіка виробництва продукції у галузях зернопродуктового підкомплексу передбачає й особливу методологію досліджень доданої вартості та використання відповідних принципів наукового пізнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у зв'язку із прискореною розбудовою ринкових відносин в нашій країні вчені все частіше звертаються до питання формування та розподілу доданої вартості як одного із найважливіших показників рівня розвитку економіки. Зернопродуктовий підкомплекс є наразі головним підкомплексом вітчизняного агропромислового виробництва, тому ступінь його зростання значно впливає на рівень валового внутрішнього продукту та національного доходу. Такі вітчизняні вчені, як В.Я. Амбросов, М.М. Ільчук, С.М. Кваша, Ю.Я. Лузан, В.Я. Месель-Веселяк, Саблук П.Т. та ін. внесли значний вклад у вивченні даного питання та збагатили методіку дослідження доданої вартості у агропромисловому виробництві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі питання методології дослідження доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі недостатньо вивчені. Відповідні принципи та методи наукового пізнання не завжди у повній мірі застосовуються у даному дослідженні, часто відсутній системний підхід до вирішення проблем

щодо формування та розподілу доданої вартості підкомплексу.

Формулювання цілей статті. Ціллю даної статті є вивчення особливостей методології дослідження доданої вартості в зернопродуктовому підкомплексі та ширшого застосування принципів наукового пізнання для більш повного осмислення даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Існує велика кількість методів і методик досліджень, і щоб досягнути успіху у цьому процесі, необхідно правильно їх відібрати. Для цього, насамперед, на нашу думку, потрібно осмислити і зрозуміти взаємозв'язок теорії і практики, законів та методів пізнання, а потім обрати необхідну методологію та методіку дослідження.

Методологія (англ. methodology) – вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу, його філософська, теоретична основа. Сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання [1, с. 185]. Дещо ширше розуміє методологію, наприклад, група вчених під керівництвом А.Є. Конверського, як тип раціонально-рефлексивної свідомості, спрямований на вивчення, удосконалення і конструювання методів. Поняття «методологія», на їх думку, має два основних значення: по-перше, це система певних правил, принципів і операцій, що застосовуються у тій чи іншій сфері діяльності (в науці, політиці, мистецтві тощо); по-друге, це вчення про цю систему, загальна теорія метода [2, с. 25]. Великий Енциклопедичний Словник трактує методологію як вчення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності; методологія науки – вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання [3]. Із викладених вище визначень методології

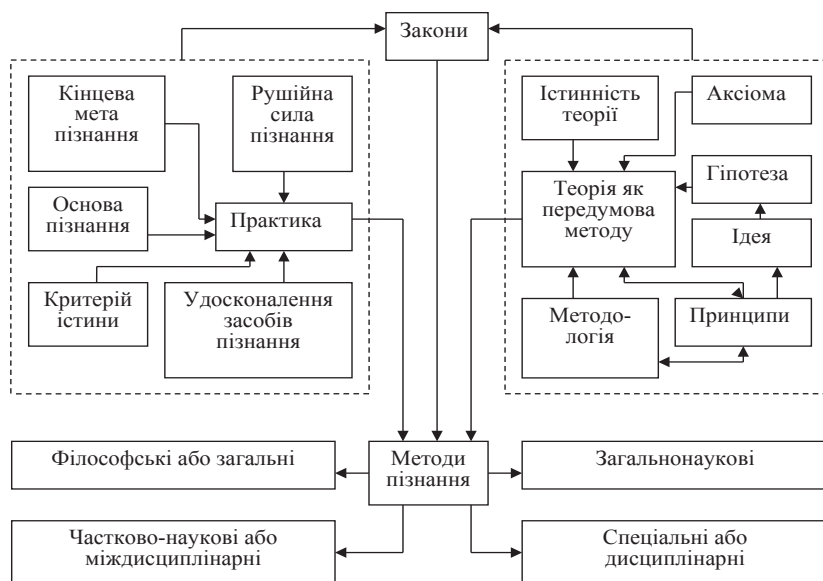


Рис. 1. Взаємозв'язок теорії і практики, законів та методів пізнання

Джерело: власні дослідження.



Рис. 2. Схема взаємозв'язку принципів та методів пізнання у дослідженні формування та розподілу доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі

Джерело: власні дослідження.

слідую, що дане поняття охоплює не тільки певну кількість принципів і методів пізнання та вчення про них, а й, для одержання успішного результату досліджень, об'єднує теорію, практику та відповідні закони у систему і має філософську основу. Схематично взаємозв'язок теорії і практики, законів та методів пізнання показано на рис. 1.

Як видно із рис. 1, методологія та принципи наукового пізнання взаємопов'язані. До того ж, принципи є фундаментальними положеннями для обґрунтування ідей, що породжують гіпотези, при доведенні яких виникають теорії, які є передумовами того чи іншого методу. Методи пізнання мають відповідну класифікацію. Але без врахування законів, які є дітищем симбіозу теорії та практики, застосування будь-яких методів дослідження також не принесе очікуваного результату. Тому тільки врахувавши усі вищевказані категорії пізнання, зрозумівши їх взаємозв'язок, можна на основі принципів пізнавального процесу і відповідної методології означити методіку дослідження певної дисципліни чи науки.

Трактування такого поняття, як принцип у різних літературних джерелах неоднакове. У деяких випадках поняття принципу та методу настільки близькі, що деякі з них ототожнюють, наприклад, історичний метод та принцип історизму. Але, на нашу думку, поняття принципу передують поняттю методу і є його основою, хоча ці поняття дійсно дуже пов'язані. Ми схилиємося до такого визначення, що принцип – це основні вихідні положення будь-якої теорії, вчення. Сукупність принципів є початковою формою систематизації знань, вона адресована певним фахівцям [4, с. 34]. Й.С. Завадський визначає принцип (англ. principle) як головне, вихідне положення, правило діяльності організації в будь-якій сфері або правило поведінки особи [1, с. 250].

Великий Енциклопедичний Словник додає до цього поняття ще й внутрішні переконання людини, що визначає його ставлення до дійсності, норми поведінки і діяльності [3]. В останньому трактуванні, на нашу думку, у розумінні принципів пізнання особливо важливим є внутрішні переконання людини. Саме воно відіграє вирішальну роль у правильності вчинків людини, вірності певним положенням, викликає повагу чи неповагу до відповідних законів буття, визначає правильність вибору методів пізнання дійсності та впевненість у очікуваному результаті її дій. До того ж, різне ставлення до дій-

сності різних людей визначає і різний вибір методів дослідження, його напрямку. Тобто різне відчуття дійсності у вчених спонукає їх по-різному оцінювати об'єкт дослідження, що і є джерелом пошуку істини.

В кожній науці чи дисципліні застосовуються певні філософські, загальнонаукові, частково-наукові та спеціальні методи досліджень. Розглянемо принципи і методи дослідженні формування та розподілу доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі на рис. 2.

Метод (від грец. *methodos*) – система засобів, заходів, підходів і шляхів, за допомогою яких здійснюється пізнання категорій, законів і тенденцій господарського життя. Який предмет науки – такий і його метод дослідження: предмет породжує особливості методу, а метод виробляє інструментарій пізнання, за допомогою якого економісти проникають у сутність економічних явищ і процесів, формулюють поняття, відкривають нові закони, особливості розвитку суспільного виробництва, а відтак формують предмет економічної теорії [5, с. 13]. Зупинимось докладніше на методах, які застосовуються у дослідженні формування та розподілу доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі; принципи пізнання ми в загальних рисах вже охарактеризували і показали їх взаємозв'язок із вказаними методами.

Головним та всебічним методом пізнання є діалектичний, який застосовується при дослідженнях в усі науках та дисциплінах, у тому числі і в економічних, бо він є загальною теорією розвитку та універсальним методом пізнання об'єктів, що розвиваються. У нашому випадку даний метод застосовується для поняття розвитку зернопродуктового підкомплексу як системи. Додана вартість тут виступає як об'єктивна реальність і необхідність розвитку підкомплексу.

Серед загальнонаукових методів дослідження доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі застосовуються такі як:

- *порівняння* – метод, який встановлює подібність або відмінність різних об'єктів дослідження за певними ознаками (застосовується для порівняння величини та структури доданої вартості у різних підприємствах та галузях зернопродуктового підкомплексу);

- *узагальнення* – це комплекс послідовних дій по об'єднанню одиничних фактів в єдине ціле з метою виявлення типових характеристик і закономірностей (використовується для визначення загальної суми доданої вартості, починаючи від виробництва зерна, закінчуючи реалізацією готової продукції споживачам);

- *експеримент* – апробація у створених відповідних умовах та практиці наперед змодельованих систем (організація виробництва готових продуктів із зерна в межах одного чи групи підприємств, що знаходяться в одній системі з раціональним розподілом доданої вартості між усіма учасниками процесу і т. ін.);

- *опитування* – метод, що полягає у зборі інформації, отриманих в результаті опитування людей. Важливо, що цей метод дає змогу також виявити мотиви і причини перебігу відповідного процесу (цей метод використовується, наприклад, для визначення уподобань споживачів щодо якості та різновидів зернової продукції з метою випуску такої продукції, яка б мала справедливую ціну реалізації і максимальний прибуток для товаровиробника, чи щоб дізнатися думку працівника або спеціаліста відповідної галузі щодо покращення продуктивності праці та зменшення виробничих витрат тощо);

- *аналіз і синтез* – комплексний метод дослідження, що ґрунтується на послідовному розчленуванні об'єкту на частини (аналіз) та поєднанні окремих його елементів в єдине ціле (синтез) (формування доданої вартості розглядається як одне ціле, після аналізу складових цього показника);

- *формалізація* – метод вивчення економічного процесу шляхом відображення його змісту і структури в знаковій формі (для вираження показників визначення доданої вартості у вигляді формул);

- *ідеалізація* – метод, пов'язаний з утворенням і вивченням ідеальних об'єктів (отримання відповідної (ідеальної) суми доданої вартості від реалізації зернової продукції не беручи до уваги ряд факторів, наприклад, неврожайні роки тощо);

- *моделювання* – метод як спосіб опосередковано-го пізнання. Моделювання – це завжди співставлення відомого з невідомим за *аналогією*. Моделювання слугує для розв'язування тих завдань, які не можуть бути розв'язані безпосередньо на об'єкті, наприклад, коли він уявний, тобто не існує. У нашому випадку застосовується математичне моделювання для аналізу не тільки загальних властивостей системи (зернопродуктового підкомплексу) як цілого, але також і поведінку окремих її елементів, зміни структури, визначення відносних вкладів різних факторів у властивості, що спостерігаються. Моделюються різні варіанти кооперації та інтеграції підприємств зернопродуктового підкомплексу, включаючи кластеризацію, для отримання максимально можливої суми доданої вартості.

Частково-наукові та спеціальні методи дослідження доданої вартості в зернопродуктовому підкомплексі також мають велике значення для всебічного і комплексного вивчення цього процесу. Конкретизацію їх застосування ми розглянемо у наступних наукових роботах.

У дослідженні будь-якого об'єкта чи процесу важливе місце займає системний підхід, особливо він необхідний у вивченні великих і складних об'єктів (систем) як єдиного цілого з узгодженим функціонуванням усіх елементів і частин. До таких систем ми відносимо і зернопродуктовий підкомплекс.

Системний підхід також можна визначити як напрямок методології дослідження (а отже, сукупності методологічних принципів та методів), в основі якого лежить розгляд сукупності відносин і зв'язків між елементами системи. Дослідження доданої вартості та її елементів неможливе без вивчення економічних взаємовідносин між підприємствами усіх галузей зернопродуктового підкомплексу щодо формування та розподілу даної величини.

При цьому системний підхід є не тільки методом вирішення завдань, скільки методом їх постановки. Тобто, даний підхід дає можливість попередньо проаналізувавши сучасний стан системи, намітити напрями її розвитку шляхом постановки нових завдань. Схематично системний підхід у дослідженні доданої вартості зернопродуктового підкомплексу показано у табл.3.

Застосування системного підходу в дослідженні доданої вартості даного підкомплексу передбачає розгляд її елементів щодо формування та розподілу у нерозривному зв'язку із розвитком самої системи (підкомплексу) та виконання відповідних вимог. Ці шість вимог зображені на даному рисунку. Важливо, щоб усі ці вимоги розглядалися комплексно та послідовно. Як ми можемо бачити, системний підхід завбачає не тільки ієрархічний зв'язок знизу догори, а й навпаки. При цьому застосовується сукупність



Рис. 3. Системний підхід у дослідженні доданої вартості зернопродуктового підкомплексу

Джерело: власні дослідження з використанням інформації [2, с. 33].

методів наукового пізнання різного рівня з можливістю аналізу елементів доданої вартості у взаємодії з іншими зовнішніми системами.

Крім того, варто зауважити, що у різних галузях підкомплексу елементи доданої вартості формуються і розподіляються за різними принципами, зважаючи на послідовність переробки та багатовекторність використання зернової продукції залежно від структурної потреби її споживання в готовому продукті чи сировині. Існують також і різні можливості галузей підкомплексу у придбанні виробничих ресурсів та запровадження технологій виробництва. До того ж, у більшості випадків при виробництві зерна такий елемент доданої вартості, як заробітна плата формується за залишковим принципом через обмеженість сільськогосподарських підприємств у фінансових ресурсах.

Слід погодитися із дослідниками у тому, що внаслідок ринкових перетворень приблизно 60% населення країни виявилися постраждалими, оскільки оплата їх праці не дозволяє їм виконувати свої функції (у тому числі відтворювальну). Це не тільки фактор, який стримує розвиток економіки, а й джерело постійних соціальних суперечностей у суспільстві [6, с. 16]. В першу чергу, це, звичайно, стосується аграрників, у яких середній розмір заробітної плати

є одним з найнижчих у галузях вітчизняної економіки.

Постійно збільшується також орендна плата за паї, що за стабільної ціни на зерно зменшує і прибуток у зерновиробництві. За визначенням прибуток – одна із форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту [7, с. 261]. Крім того, часті неврожайні роки зводять нанівець вказаний результативний показник, коли в переробних галузях такого ризику немає, враховуючи те, що за ринкових відносин сировинні ресурси можна придбати і в інших зонах виробництва зерна у світі.

Висновки з цього дослідження. Отже, першим етапом у дослідженні доданої вартості зернопродуктового підкомплексу є усвідомлення та розуміння взаємозв'язку теорії і практики, законів та методів пізнання для правильного визначення, характеристики та обрання відповідної методології та методики дослідження. Далі належить на основі наукових принципів пізнання добрати систему конкретних методів дослідження і проводити його комплексно. Розглядаючи зернопродуктовий підкомплекс як систему, необхідно проводити дослідження формування доданої вартості та її елементів, застосувавши системний підхід, який дає змогу не тільки провести всебічний аналіз даного показника, а й досягнути його максимального значення у перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й.С. Економічний словник [Електронний ресурс] : словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с. Режим доступу : <ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks>.
2. Основи методології та організації наукових досліджень : навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнтів / за ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Большой Энциклопедический Словарь [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vedu.ru/bigencdic/50450/> – Назва з титул. екрану.
4. Корбутяк В.І. Методологія системного підходу та наукових досліджень / В.І. Корбутяк : навч. посіб. – Рівне : НУВГП, 2010. – 176 с.
5. Основи економічної теорії : підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
6. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2013. – № 10. – С. 4–20.
7. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.

УДК [339.564:338.27:338.439](477)

Сенишин О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Львівського національного університету імені Івана Франка

ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена прогностичній оцінці нарощування експортного потенціалу вітчизняного продовольчого комплексу. Для його комплексного дослідження здійснено розрахунок показників використання цього потенціалу на рівні держави, а саме: рівня експортної орієнтації; експорту на одну особу; експортної квоти; індексу внутрішньогалузевої торгівлі; коефіцієнту покриття експортом імпорту; індексу концентрації експорту тощо. Розроблено ряд рекомендацій стосовно нарощування вітчизняного експортного потенціалу, що полягає у впровадженні економічних, організаційних, інформаційних та фінансових заходів.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, товарна та географічна структура експорту, експортна орієнтація, експортна квота, індекс концентрації експорту, зовнішня торгівля.

Сенишин О.С. ПРОГНОСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Статья посвящена прогностической оценке наращивания экспортного потенциала отечественного продовольственного комплекса. Для его комплексного исследования осуществлен расчет показателей использования этого потенциала на уровне государства, а именно: уровня экспортной ориентации; экспорта на одного человека; экспортной квоты; индекса внутриотраслевой торговли; коэффициента покрытия экспортом импорта; индекса концентрации экспорта и т.д. Разработан ряд рекомендаций по наращиванию отечественного экспортного потенциала, заключается во внедрении экономических, организационных, информационных и финансовых мероприятий.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, товарная и географическая структура экспорта, экспортная ориентация, экспортная квота, индекс концентрации экспорта, внешняя торговля.

Senyshyn O.S. PROGNOSTIC GROWTH EVALUATION OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE FOOD COMPLEX

The article is devoted to the evaluation of prognostic growth of export potential of the state food industry. In his comprehensive study the calculation of the capacity at the state level, namely: export orientation; exports per capita; export quotas; index of intra-industry trade; export to import ratio; index of export concentration and so on are made. A number of recommendations for increasing state export potential is designed that lies in the implementation of economic, organizational, informational, and financial activities.

Key words: export, export potential, commodity and geographical structure of exports, export orientation and export quotas, export concentration index, foreign trade.

Постановка проблеми. Важливою складовою успішної інтеграції України у світовий економічний простір є створення системи державної підтримки експорту та нарощування його потенціалу в цілому, створення сприятливих умов для вітчизняних виробників конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку. Зауважимо, що за сьогоденних умов господарювання особливо актуальним є підвищення ефективності формування експортного потенціалу з метою утримання досягнутого рівня та пошуку нових можливостей нарощування обсягів експорту, розширення його товарної та географічної структури тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що дослідженню результатів зовнішньоекономічної діяльності та оцінці експортного потенціалу продовольчого комплексу присвячені праці багатьох вчених-економістів, зокрема: В.Г. Андрійчука, В.І. Вернадського, В.М. Гейця, В.І. Губенка, О.М. Кириченка, А.І. Кредісова, А. Мазаракі, Ю.В.Макогона, П.Т. Саблука та інших.

Постановка завдання. Основним завданням наукової статті є розробка ряду рекомендацій стосовно нарощування вітчизняного експортного потенціалу, що полягають у впровадженні економічних, організаційних, інформаційних та фінансових заходів на основі розрахунку показників використання експортного потенціалу економіки України та зовнішньої торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для комплексного дослідження експортного потенціалу продовольчого комплексу та здійснення його прогностичної оцінки нами здійснено розрахунок по-

казників аналізу використання цього потенціалу, до яких віднесемо: географічну та товарну структуру експорту; рівень експортної орієнтації; експорт на одну особу; експортну квоту; індекс внутрішньогалузевої торгівлі; коефіцієнт покриття експортом імпорту; індекс «умови торгівлі»; індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) тощо.

Найпростішими, на наш погляд, є дослідження товарної та географічної структури експорту (табл. 1).

Аналіз вищезазначеної таблиці свідчить про те, що серед продуктів тваринного походження значний внесок до зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції зробили м'ясо та істивні субпродукти, обсяг експорту яких зріс на 210,7 млн. дол. США порівняно із 2007 р. і у 2012 р. становив 315,9 млн. дол. США та молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед, обсяги експорту яких дещо знизилися у 2012 р. (на 10,3 млн. дол. США) і становили 612,4 млн. дол. США. Стосовно продуктів рослинного походження, зазначимо, що найбільшу частку експорту мають зернові культури, експортні обсяги яких зросли у 2012 р. порівняно із 2007 р. у 9,2 рази та насіння і плоди олійних рослин, обсяги експорту яких також зросли у 2012 р. на 1087,2 млн. дол. США у порівнянні із 2007 р.

Здійснюючи аналіз експорту продовольчих товарів у вартісній формі, можна говорити про їхнє зростання стосовно усіх продовольчих груп. Найбільші експортні обсяги у 2012 р. спостерігаємо щодо таких продовольчих груп товарів: цукру і кондитерських виробів із нього (341,2 млн. дол. США); какао та продуктів із нього (662,3 млн. дол.

Таблиця 1

**Товарна структура вартісних обсягів експорту сільськогосподарської продукції
та продовольчих товарів у 2007-2012 рр., млн. дол. США [1, с. 37-38]**

Види продовольчої продукції	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	6287,0	10837,6	9514,9	9936,0	12804,1	17880,6
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ	4191,7	8319,4	7426,9	7364,9	9865,0	14386,7
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	747,2	796,3	596,0	771,4	936,6	961,3
02 м'ясо та їстівні субпродукти	105,2	74,8	79,1	90,2	197,9	315,9
03 риба і ракоподібні	5,7	16,6	25,2	21,0	19,7	18,8
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	622,7	690,3	476,4	648,8	703,8	612,4
II. Продукти рослинного походження	1726,5	5577,4	5034,9	3976,2	5532,0	9213,9
07 овочі	70,7	81,9	159,4	119,2	132,9	138,5
08 їстівні плоди та горіхи	141,5	172,0	176,5	208,8	217,3	199,8
09 кава, чай	5,0	7,1	7,4	9,9	14,0	12,9
10 зернові культури	763,7	3703,8	3556,2	2467,1	3617,1	6999,9
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	73,7	180,3	89,7	80,8	111,2	105,1
12 насіння і плоди олійних рослин	666,8	1426,2	1040,4	1085,7	1434,8	1754,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1718,0	1945,7	1796,0	2617,3	3396,4	4211,5
ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ						
IV. Готові харчові продукти	2095,3	2518,2	2088,0	2571,1	2939,1	3493,9
16 продукти з м'яса, риби	35,1	40,0	38,0	48,7	50,1	65,0
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	155,7	164,4	165,2	206,5	241,9	341,2
18 какао та продукти з нього	353,1	503,1	448,6	591,6	675,7	662,3
19 готові продукти із зерна	166,7	245,8	204,9	254,3	339,0	377,5
20 продукти переробки овочів	250,6	194,5	148,3	210,4	228,3	323,5
21 різні харчові продукти	75,9	102,8	88,4	122,9	162,4	195,4
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	536,4	560,0	458,6	443,7	383,0	385,0
23 залишки і відходи харчової промисловості	338,6	485,0	322,1	479,1	626,6	877,7
24 тютюн і промислові заміники тютюну	183,1	222,6	214,0	213,9	232,0	266,3

Таблиця 2

**Географічна структура експортних обсягів сільськогосподарської продукції
та продовольчих товарів у 2012 рр., тис. дол. США [2, с. 17-102]**

	Країни СНД									
	Азербай- джан	Білорусь	Вірменія	Казахстан	Киргизстан	Молдова	Російська Федерація	Таджикис- тан	Туркменіс- тан	Узбекистан
Обсяги експорту, тис. дол. США	176263,2	434845,9	80829,6	346011,1	75153,9	296067,0	2002429,9	22537,7	78314,5	60193,6
Обсяги експорту, %	4,9	12,2	2,3	9,7	2,1	8,3	56,0	0,6	2,2	1,7
ВСЬОГО, тис. дол. США	3 572 646,4									

	Країни Європи																
	Австрія	Бельгія	Велика Британія	Греція	Данія	Ірландія	Іспанія	Італія	Німеччина	Норвегія	Польща	Португалія	Румунія	Угорщина	Франція	Хорватія	Швейцарія
Обсяги експорту, тис. дол. США	28988,3	246440,1	128004,8	87729,2	28695,5	62400,3	1384096,0	703996,9	125480,8	3642,9	623417,0	323690,3	23813,6	59987,2	381510,1	5580,5	11806,6
Обсяги експорту, %	0,7	5,8	3,0	2,1	0,7	1,5	32,7	16,6	3,0	0,1	14,7	7,7	0,6	1,4	9,0	0,1	0,3
ВСЬОГО, тис. дол. США	4 229 280,1																

США); готових продуктів із зерна (377,5 млн. дол. США); залишків і відходів харчової промисловості (877,7 млн. дол. США).

Аналіз *географічної структури* експорту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів країн СНД (табл. 2) вказує на те, що найбільші обсяги такої продукції у 2012 р. Україна експортувала у Російську Федерацію (2002429,9 тис. дол. США або 56,0%), Білорусь (434845,9 тис. дол. США або 12,2%), Казахстан (346011,1 тис. дол. США або 9,7%), Молдову (296067,0 тис. дол. США або 8,3%) тощо. Отже, Росія була основним експортним ринком для України та найбільшим торговельним партнером серед країн СНД. Щодо європейських країн, то найбільшими експортерами нашої держави у 2012 р. були Іспанія (1384096,0 тис. дол. США або 32,7%), Італія (703996,9 тис. дол. США або 16,6%), Польща (623417,0 тис. дол. США або 14,7%), Франція (381510,1 тис. дол. США або 9,0%), Португалія (323690,3 тис. дол. США або 7,7%), Бельгія (246440,1 тис. дол. США або 5,8%).

Зауважимо також, що після вступу у 2004 р. нових країн-членів до Європейського Союзу, останній став найбільшим ринком збуту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів для українського експорту. Експорт такої продукції країн ЄС у 2012 р. становив 4 229 280,1 тис. дол. США.

Варто відзначити, що ріст обсягів виробництва не завжди супроводжується пожаттям експортної діяльності. Для оцінки відповідності досягнутого рівня експортної діяльності обсягам виробництва продукції варто розрахувати *рівень експортної орієнтації*, який визначають як відношення обсягів експорту товарів чи послуг за пев-

ний період часу до обсягів їх виробництва за такий же проміжок часу. Вважаємо, що чим вищий рівень даного показника, тим більш експортноорієнтованою є галузь товар чи послуга.

Власні розрахунки показників рівня експортної орієнтації щодо різних груп продовольчих товарів у 2008-2012 рр. представлено у табл. 3.

Аналіз останніх показав, що рівень експортної орієнтації майже усіх продовольчих груп товарів все-таки залишається доволі низьким. Лише деякі групи продовольства характеризуються значним рівнем експортної орієнтації, зокрема: зерно та зернові продукти, рівень експортної орієнтації якого зріс на 28,8% по відношенню до 2008 р. і досяг рівня 60,1% у 2012 р. та олія, що характеризується рівнем експортної орієнтації у 92,0% у 2012 р., що на 11,1% вище ніж аналогічний показник 2008 р. Проте негативною тенденцією є зниження вищезначеного показника щодо молока та молочних продуктів на 2,5% та майже відсутність росту стосовно картоплі – 0,01%.

Наступним важливим кроком при дослідженні експортного потенціалу продовольчого комплексу та здійснення його прогностичної оцінки є розрахунок показників інтенсивності зовнішньої торгівлі продовольчими товарами (товарами за 16-24 галузевими групами), а саме: *експорту на одну особу; експортної квоти; індексу внутрішньогалузевої торгівлі тощо*. Такий розрахунок перелічених показників представлено у таблиці 4.

Зауважимо, що розрахункові значення показників інтенсивності зовнішньої торгівлі продовольчими товарами свідчать про невисокі її темпи росту. Про це свідчить зростання експорту на одну особу у 2012 р.

Таблиця 3

Динаміка рівня експортної орієнтації груп продовольчих товарів у 2008-2012 рр., %

Види продовольчої продукції	2008	2009	2010	2011	2012	2012 до 2008, (+,-)
М'ясо та м'ясопродукти	1,5	2,1	2,3	3,7	5,7	4,2
Молоко та молочні продукти	9,7	7,9	8,5	8,7	7,2	- 2,5
Яйця	2,7	6,3	7,6	7,7	7,4	4,7
Зерно та зернові продукти	31,3	56,8	36,3	26,1	60,1	28,8
Картопля	0,02	0,03	0,04	0,05	0,03	0,01
Овочі та баштанні продовольчі культури	3,0	3,9	3,8	2,9	3,2	0,2
Плоди, ягоди та виноград	13,1	13,6	16,4	9,9	14,2	1,1
Цукор	6,6	6,9	3,6	2,0	8,1	1,5
Олія	80,9	85,7	91,9	86,1	92,0	11,1

Таблиця є власними розрахунками автора на основі даних Статистичного збірника "Баланси споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 рік" [3, с. 36-40]

Таблиця 4

Показники інтенсивності зовнішньої торгівлі продовольчими товарами у 2007-2012 рр.

Роки	Показники			
	Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	Експорт на одну особу, дол. США	Експортна квота, %	Індекс внутрішньогалузевої торгівлі, %
2007	720731,0	45,0	1,5	0,1
2008	948056,0	54,3	2,0	3,1
2009	913345,0	45,3	1,8	1,3
2010	1082569,0	55,9	1,9	1,3
2011	1302079,0	64,2	1,8	1,5
2012	1408889,0	76,6	2,0	8,2
Відхилення (+, -)				
2012 від 2007	688158,0	31,6	0,5	8,1

Таблиця є власними розрахунками автора на основі статистичних даних [1, с. 37-46; 3, с. 36-40; 4, с. 30-31]

порівняно із 2007 р. на 31,6 дол. США а також значне зростання індексу внутрішньогалузевої торгівлі у 2012 р. на 8,1% порівняно із 2007 р. Також одним із видів регулювання експорту продовольчих товарів є квотування. Зокрема, експортна квота у 2012 р. відносно 2007 р. зросла на 0,5% і становила лише 2%.

Одним із результативних показників зовнішньої торгівлі та загалом прогностичної оцінки експортного потенціалу продовольчого комплексу є *коефіцієнт покриття експортом імпорту* (або інша назва – індекс стану балансу), який відображає співвідношення між рівнем вивезених та ввезених продовольчих товарів (тобто відношення вартості експорту до її імпорту). Розраховані автором значення останнього подано у табл. 5.

Здійснюючи аналіз коефіцієнтів покриття експортом імпорту продовольчої продукції у 2007-2012 рр. зауважимо, що у 2012 р. найвищим рівень такого коефіцієнта був на цукор та кондитерські вироби з цукру (4,09); залишки і відходи харчової промисловості (3,38); готові продукти із зерна (2,21). Також у вказаному році імпорт перевищував експорт і відповідно значення коефіцієнту покриття експортом імпорту готових харчових продуктів є меншим за одиницю щодо таких продовольчих товарів як: продуктів з м'яса та риби (0,46); різних харчових продуктів (0,33); алкогольних і безалкогольних напоїв та оцту (0,78); тютюну і промислових замінників тютюну (0,52). Загалом у більшості продовольчих товарів рівень вищезначеного коефіцієнта у 2007-2012 рр. перевищував одиницю, що свідчить про позитивне сальдо торговельного балансу щодо продовольчої продукції.

Важливим показником, що використовують при прогностичній оцінці експортного потенціалу вітчизняного продовольчого комплексу, є *індекс концентрації експорту продовольства, або індекс Хіршмана*. Вважаємо, що концентрація експорту є важливим фактором для країн, що розвиваються, якою і є Україна, та для країн із перехідною економікою саме тому, що останні часто значною мірою залежать від відносно невеликої кількості сировинних товарів, що забезпечують їхні прибутки від експорту. Зауважимо, що чим ближчий індекс Хіршмана до 0, тим більш розвиненою є товарна структура експорту.

Розрахункові значення індексу концентрації експорту продовольства, де бралися до уваги продовольчі товари груп III. «Жири та олії тваринного або рослинного походження» та IV. «Готові харчові продукти», зображено на рис. 1.

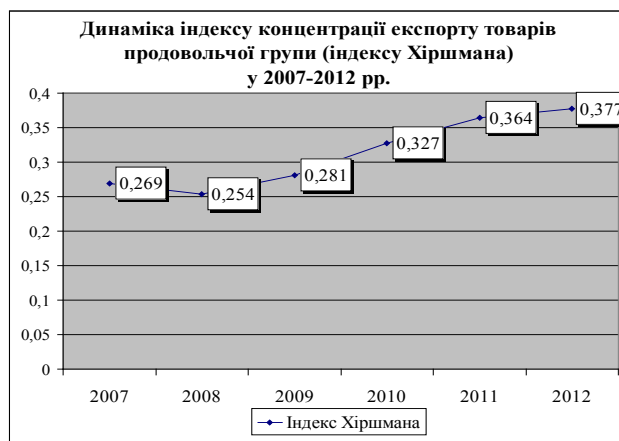


Рис. 1. Динаміка індексу Хіршмана для товарів продовольчої групи у 2007-2012 рр.

Результати розрахунків вищевказаної таблиці свідчать про те, що розраховані індекси концентрації у 2007-2012 рр. мають, на наш погляд, середні значення, що говорить про нешироку, а у більшій мірі вузьку структуру експорту вітчизняних продовольчих товарів. Зауважимо, що вищезгаданий індекс Хіршмана прийнято використовувати при аналізі експортного потенціалу, беручи до уваги товарну структуру експорту товарів продовольчої групи.

Також для дослідження експортного потенціалу продовольчого комплексу та здійснення його прогностичної оцінки автором розраховано та проаналізовано *індекс умов торгівлі* щодо сільськогосподарської продукції та окремих продовольчих товарів згідно УКТЗЕД (української класифікації товарів ЗЕД). З огляду на це зауважимо, що індекс «умови торгівлі» відображає співвідношення експортних та імпортних цін та показує, як змінилися умови торгівлі країни. Загальновідомо, що позитивним вважається розмір індексу більше одиниці (умови торгівлі покращилися), або ж якщо такий індекс є рівним одиниці – умови торгівлі не змінилися. Негативним є розмір індексу умов торгівлі менше одиниці, що свідчить про погіршення торгівельних умов загалом. Динаміку індексу умов торгівлі за 2011-2012 рр. представлено у табл. 6.

На наше глибоке переконання, у 2012 р. спостерігається погіршення умов торгівлі у порівнянні із 2011 р. у більшості видів сільськогосподарської та

Таблиця 5

Динаміка коефіцієнтів покриття експортом імпорту продовольчої продукції (за товарними групами готових харчових продуктів) у 2007-2012 рр.

Рік	Товарні групи									
	IV. ГОТОВІ ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ	16 продукти з м'яса, риби	17 цукор і кондитерські вироби з цукру	18 какао та продукти з нього	19 готові про- дукти із зерна	20 продукти переробки овочів	21 різні харчо- ві продукти	22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	23 залишки і відходи харчо- вої промисло- вості	24 тютюн і промислові за- міники тютюну
2007	1,00	0,29	4,76	1,32	1,52	1,00	0,18	1,92	1,91	0,44
2008	0,94	0,24	2,45	1,40	1,60	0,62	0,18	1,67	1,99	0,49
2009	1,03	0,48	1,89	1,48	2,13	0,76	0,21	2,43	1,56	0,47
2010	1,03	0,48	0,89	1,45	2,02	0,94	0,26	1,64	2,30	0,45
2011	0,97	0,40	1,05	1,37	2,06	0,82	0,27	0,91	2,54	0,49
2012	1,18	0,46	4,09	1,47	2,21	1,21	0,33	0,78	3,38	0,52

Таблиця є власними розрахунками автора на основі статистичних даних [1, с. 37-47]

Таблиця 6

Індекси «умови торгівлі» сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів у 2011-2012 рр.

Види с/г та продовольчої продукції	2011	2012
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ		
01 живі тварини	1,101	1,092
02 м'ясо та їстівні субпродукти	1,042	0,837
03 риба і ракоподібні	0,953	0,761
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	0,941	1,124
05 інші продукти тваринного походження	0,906	0,725
07 овочі	1,081	0,668
08 їстівні плоди та горіхи	1,458	0,522
09 кава, чай	0,742	0,940
10 зернові культури	1,225	0,895
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,129	1,055
12 насіння і плоди олійних рослин	1,249	0,888
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	1,045	1,006
ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ		
16 продукти з м'яса, риби	0,956	0,868
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	1,043	0,800
18 какао та продукти з нього	1,007	1,106
19 готові продукти із зерна	1,019	1,052
20 продукти переробки овочів	1,061	0,961
21 різні харчові продукти	0,949	0,963
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,990	0,979
23 залишки і відходи харчової промисловості	1,090	1,037
24 тютюн і промислові заміники тютюну	0,930	1,034

Таблицю розроблено на основі статистичних даних [2, с. 64]

продовольчої продукції. Незначне покращення індексу «умови торгівлі» спостерігаємо стосовно таких видів сільськогосподарської продукції та продовольчих груп: молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду на 0,183; кави та чаю – на 0,198; какао та продуктів з нього – на 0,099; готових продуктів із зерна – на 0,033; різних харчових продуктів – на 0,014; тютюну і промислових заміників тютюну – на 0,104. Вважаємо, що пояснення зміни такого показника є двохстороннім, оскільки його зменшення означає, що ціна, за якою було реалізовано сільськогосподарську продукцію та продукцію продовольства на зовнішніх ринках, знизилася й за рахунок валютної виручки від експорту можна придбати менше імпортованих продовольчих товарів. Проте такий факт також свідчить про підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках за ціновим фактором.

Висновки з проведеного дослідження. Усе це дозволило автору розробити ряд рекомендацій стосовно нарощування вітчизняного експортного потенціалу, що полягає у впровадженні економічних, організаційних, інформаційних та фінансових заходів, а саме:

- проблема незбалансованості експорту України, в якому переважає продукція з низьким ступенем переробки, потребує з боку держави впровадження нових підходів до створення національної експортної політики, спрямованої на диверсифікацію експорту та збільшення в його структурі товарів з високою доданою вартістю;

- оптимізація товарної структури експорту у напрямі нарощення частки продукції з високим рівнем доданої вартості, зокрема шляхом стимулювання розвитку високотехнологічних та наукомістких виробництв;

- географічна диверсифікація традиційного експорту товарів українського походження, що ґрунтується на аналізі попиту на закордонних ринках та виявленні найбільш перспективних з них;

- впровадження нових сучасних підходів до існуючого механізму представництва зовнішньоекономічних інтересів України за кордоном;

- запровадження механізму державної фінансової підтримки експортної діяльності (кредитування, гарантування та страхування експорту);

- забезпечення комплексної інформаційної підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- формування механізму впровадження результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та налагодження випуску нових видів вітчизняної продукції з метою її експорту на зовнішній ринок;

- покращення умов для залучення інвестиційних коштів з метою модернізації експортоорієнтованих виробництв;

- удосконалення законодавства щодо державної підтримки українських експортерів під час їх участі у міжнародних тендерах за кордоном;

- надання державної підтримки вітчизняним товаровиробникам для участі у міжнародних виставково-ярмаркових заходах;

- розвиток та впровадження систем сертифікації, управління і контролю якості;

- підтримка розвитку транспортної інфраструктури та просування логістичних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішня торгівля України : Статистичний збірник; відпов. за випуск А. Фризоренко. – К. : Державна Служба Статистики України, 2013. – 99 с.
2. Зовнішня торгівля України товарам та послугами у 2012 р. : [статистичний збірник в 2-х т.] Т. 1; відпов. за випуск А. Фризоренко. – К. : Державна Служба Статистики України, 2013. – 139 с.
3. Баланси споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 рік : статистичний збірник; за ред. Н. С. Влащенко. – К. : Державна Служба Статистики України, 2013. – 56 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік : статистичний збірник; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна Служба Статистики України, 2013. – 552 с.

УДК 658.589

Ситник Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент
Львівської державної фінансової академії*

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ

Проаналізовано показники інноваційної активності підприємств торгівлі. Згруповано чинники інноваційної модернізації сфери товарного обігу. Визначено напрями соціальних інновацій у сфері товарного обігу.

Ключові слова: інновація, модернізація, сфера товарного обігу.

Ситник Н.С. ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБОРОТА

Проанализированы показатели инновационной активности предприятий торговли. Сгруппированы факторы инновационной модернизации сферы товарного оборота. Определены направления социальных инноваций в сфере товарного обращения.

Ключевые слова: инновация, модернизация, сфера товарного обращения.

Sytnyk N.S. INNOVATIVE FACTORS OF COMMODITY TURN SPHERE MODERNISATION

Indicators of innovative activity of trading enterprises are analyzed. Factors of innovative modernization of commodity turn sphere are grouped. The directions of social innovation in the field of commodity circulation.

Key words: innovation, modernization, sphere of commodity circulation.

Постановка проблеми. Інновації в багатьох базових економічних теоріях визнаються чинником виробництва, а отже, й відіграють важливу роль у процесах модернізації й сфери товарного обігу.

Розвиток базових інновацій у сфері товарного обігу потребує розробки та в подальшому реалізації програм довгострокової фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності, передусім з державним фінансуванням (через відповідні інституції – регіональні та місцеві фонди підтримки підприємництва, створені для здешевлення комерційного банківського кредитування стратегічно важливих для держави та її регіонів інвестиційних проектів, до яких належить й модернізація сфери товарного обігу) та на засадах державно-приватного партнерства; розвитку галузевої та територіальної інституціональної інноваційної інфраструктури (технопарків, бізнес-інкубаторів, інжинірингових бірж, державних та незалежних комерційних фінансових фондів, спілок, інноваційних банків); збільшення дієвості (зокрема, усунення її декларативності) податкових преференцій інноваційній активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доцільність, проблеми та перспективи застосування фінансових і податкових важелів стимулювання галузевої інноваційної активності досліджували О. Юркевич, П. Завлін, Д. Кокурін, О. Рудченко та ін. Так, у праці [1, с. 20] обґрунтовуються особливості застосування (для стимулювання інноваційної активності) таких фінансових важелів і інструментів, як системи оподаткування та ціноутворення, використання норм та пільг, створення заохочувальних фондів, надання фінансових премій, дотацій, субсидій, накладання штрафів, встановлення тарифів тощо. Використання податків у якості чинника непрямого стимулювання інновацій обґрунтовується у праці [2, с. 15]. Проте ще досі окреслена тематика залишається недостатньо дослідженою і об'єктивно потребує уваги.

Мета і завдання статті. Метою статті є визначення інноваційних факторів модернізації сфери товарного обігу в Україні та за кордоном. Завдання статті:

- проаналізувати показники інноваційної активності підприємств торгівлі;
- згрупувати чинники інноваційної модернізації сфери товарного обігу.

Виклад основного матеріалу. Ефективність державної політики у сфері розвитку інноваційних процесів,

на думку П. Микитюка, визначає конкурентоспроможність національного господарства та його секторів, адже 90% приросту виробництва забезпечується за рахунок впровадження нових технологій [3, с. 7].

Як доводить В. Зянько, об'єктивна необхідність розвитку інноваційної комерційної господарської діяльності обумовлюється такими важливими факторами, як: актуалізація інтенсивних факторів розвитку економіки, що сприяють використанню досягнень в діяльності економічних агентів; зростання ролі науки в забезпеченні ефективності розробки та впровадження нової техніки і технологій; наявність процесів фізичного та, що ще більш важливо, морального старіння основних засобів і технологій (причому моральний знос, обумовлений інноваційними процесами, також зменшує термін фізичного використання необоротних активів); порівняльне погіршення економічних показників діяльності підприємств торгівлі за рахунок використання конкурентами більш ефективних техніки та технологій; наявність потреби в підтримці вітчизняних підприємств усіх сфер процесу суспільного відтворення. Ці чинники обумовлюють потребу в створенні умов їх активізації: зміцнення науково-технічного потенціалу, формування висококваліфікованих продуктивних сил, створення законодавчої бази, залучення інвестицій в інновації, формування розвинутої ринкової інфраструктури [4, с. 33].

В складних умовах модернізаційних змін інноваційної активності підприємств торгівлі не завжди приділялася належна увага. Хоча це й обумовлено значною мірою недостатністю фінансових ресурсів, але все ж складно стверджувати про підстави зміцнення конкурентних позицій галузі, якщо частка поданих підприємствами торгівлі заявок на об'єкти інтелектуальної власності становила у 2011 р. лише 0,8%; кількість отриманих заявок, починаючи з 2008 р., зменшується та становила у 2009 р. лише 51,7% від показника 2005 р.; кількість поданих заявок скорочується ще швидшими темпами. Водночас до позитивного віднесемо перевищення темпів зростання кількості використовуваних об'єктів інтелектуальної власності відносно кількості отриманих охоронних документів. Хоча ця тенденція ще далеко не стала стійкою.

Попри те, як слушно зазначає науковець, незважаючи на загальне визнання інновацій обов'язковою

передумовою розвитку, за різних систем управління та в різні періоди соціально-економічного розвитку змінювалися підходи до джерел фінансування, структурних і видових особливостей інновацій. Зокрема, в планових економіках переважає державне фінансування, в класичних ринкових – приватні капіталовкладення; по мірі збільшення ролі та участі держави в суспільно-політичному і економічному розвитку частка державних витрат в структурі загальних інвестицій на розвиток інновацій має збільшуватися, в іншому випадку це призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів (послуг) та їх витіснення з внутрішнього споживчого ринку імпортом, втрати позицій національної економіки в системі міжнародного поділу праці.

Відносно видових особливостей інновацій, то, як зазначає В. Зянько, для приватних інвесторів базові інновації є менш ефективними, на противагу покращенню товарів (послуг), з огляду на більший термін окупності таких інвестицій та вищий рівень ризику подальшого впровадження нововведень у вигляді кінцевої продукції [4, с. 33].

Але, очевидно, що інтереси держави як головної суб'єкта ініціювання процесів модернізації сфери товарного обігу є дещо іншими, адже недостатність розвитку базисних інновацій і винаходів революційного типу перешкоджає покращенню факторних конкурентних переваг галузі та їх утриманню протягом тривалого періоду часу.

Але модернізація сфери товарного обігу потребує врахування не лише базових чи продуктових інновацій, а й повноцінного переліку чинників інших важливих напрямів інноваційної активності. Йдеться про умови, необхідні для стимулювання таких видів інновацій, як покращуючі (впливають на покращення фінансово-господарських процесів на підприємствах торгівлі та у сфері товарного обігу загалом), ринкові (спрямовані на модернізацію та створення нових ринків, способів просування і продажу товарів), організаційні (передбачають нові способи управління розвитком сфери товарного обігу та підприємствах торгівлі, організації торгово-технологічного процесу), техніко-технологічні (реалізуються у змінах в матеріально-технічній базі торгівлі), соціальні (як нові форми задоволення суспільних потреб у товарах (послугах), збільшення соціального капіталу), стратегічні (спрямовуються на вирішення перспективних завдань модернізації і розвитку сфери товарного обігу) та ін.

Згрупуємо чинники інноваційної модернізації сфери товарного обігу на рис. 1.

Покращуючі інновації економічного характеру залежать від поточного стану розвитку систем прогнозування, планування, бюджетування і фінансування нових методів господарювання безпосередньо на підприємствах торгівлі. Тому активізація їх впровадження залежить від доступності для економічних агентів

інформаційно-консультаційних послуг, підвищення кваліфікації персоналу, забезпеченості управлінським персоналом, що володіє арсеналом сучасних методів економічного аналізу, планування діяльності організації, а також діагностики та контролю реалізації бізнес-проектів розвитку.

На думку В. Осецького, конкуренція може ефективно використовуватися як координуючий інструмент відтворення інноваційного потенціалу галузі, узгоджуючи при цьому інтереси суб'єктів – учасників процесів створення і розвитку інновацій, генеруючи стимули інноваційної активності, сприяючи впровадженню результатів науково-технічної діяльності у виробництво, культивуючи ринкову компоненту управлінських навичок і знань [5, с. 72].

Отже, конкуренція є важливим чинником інноваційної модернізації сфери товарного обігу, адже змушує економічних агентів до постійного пошуку більш прогресивних способів організації та здійснення торгово-технологічного процесу, модернізації та ініціювання появи і розвитку нових ринкових ніш, способів просування, продажу товарів.

Удосконалення товарної пропозиції сфери товарообігу як наслідок активізації продуктових інновацій значною мірою залежить від правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, адже його недостатність руйнує стимули до створення, а в подальшому й комерціалізації нематеріальних активів як результату інтелектуальної творчої діяльності. Так,

Види інновацій		Чинники стимулювання	
Базові	←	<ul style="list-style-type: none"> Наявність програм довгострокової фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності; розвиненість галузевої інституціональної науково-технічної інфраструктури, мережі комунікацій; дієвість податкових преференцій інноваційній активності; наявність фінансових ресурсів та матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій 	←
Економічні покращуючі	←	<ul style="list-style-type: none"> Розвиненість систем прогнозування, планування, бюджетування і фінансування нових методів господарювання у торгівлі; раціональність амортизаційної політики, наявність можливостей прискореної амортизації; ретельність бізнес-планування та згуртованість персоналу відносно реалізації інноваційних проектів 	←
Продуктові	←	<ul style="list-style-type: none"> Правовий захист об'єктів інтелектуальної власності; перехід до загальноприйнятих норм патентного права; обмеженість виявлення товарної форми досягнень науки і техніки; ефективність досліджень попиту на інноваційні товари (послуги) та співробітництва підприємств сфери обігу і маркетингових фірм 	←
Ринкові та стратегічні	←	<ul style="list-style-type: none"> Рівень розвитку інноваційного підприємництва у сфері товарообігу; створення умов справедливої ринкової конкуренції та рівного доступу до ресурсів і ринків; наявність стратегій та програм розвитку сфери товарного обігу та її економічних агентів, узгодженість програм, їх інтегрованість у загальну систему планування соціально-економічного розвитку держави, її регіонів та видів економічної діяльності 	←
Організаційні та техніко-технологічні	←	<ul style="list-style-type: none"> Наявність, рівень розвитку та інтегрованість інноваційного ринку в систему модернізації сфери товарного обігу; рівень підтримки програм професійно-фахового забезпечення інноваційної діяльності підприємств торгівлі; залученість та стан мотивації персоналу до удосконалення торгово-технологічного процесу і якості торговельної послуги; гнучкість організаційної структури підприємств 	←
Соціальні	←	<ul style="list-style-type: none"> Наявність та ефективність реалізації державних програм соціалізації торговельної сфери; рівень соціальної відповідальності в торгівлі, ставлення до ролі людського капіталу та умов праці; професійно-кваліфікаційна готовність торгового персоналу до якісного обслуговування покупців 	←

Рис. 1. Чинники інноваційної модернізації сфери товарного обігу (запропоновано автором)

на думку В. Будкіна, саме захист приватної власності є головним стимулюючим інновацій чинником, основою становлення мотивації суб'єктів підприємництва до інновацій [6, с. 78]. Ця теза розділяється й іншими науковцями, що досліджують проблеми приватної власності в системі мотивації інноваційного підприємництва [7, с. 74]. Тому зрозуміло, що власність є стимулом, який змушує власників або представників апарату управління підприємством господарювати ефективно, зокрема у тих сферах, які є ризиковими, але необхідними з огляду на потребу стабільної життєздатності.

Значною мірою простежується залежність чинників ринкових інновацій та організаційних, позитивним наслідком активізації яких є нові способи управління розвитком сфери товарного обігу та підприємств торгівлі, організації торгового процесу. Чинниками їх стимулювання, передусім, виступають наявність, рівень розвитку та інтегрованість інноваційного ринку в систему модернізації сфери товарного обігу; рівень підтримки програм професійно-фахового забезпечення інноваційної діяльності підприємств торгівлі; залученість та стан мотивації персоналу до удосконалення торгово-технологічного процесу і якості торговельної послуги.

Особливо важливе значення для стимулювання організаційних інновацій відводиться мотивації персоналу підприємств торгівлі, зокрема рівню оплати праці, збільшення якого посилює мотивацію до участі в обґрунтуванні заходів покращення систем управління.

Роль соціальних інновацій є не менш вагомою, ніж інновацій економічних. Такий висновок обумовлюється тим, що серед завдань розвитку сфери товарного обігу завжди ставилися не лише збільшення обсягів господарювання підприємств та ВНП, але й задоволення потреб населення в якісних товарах і послугах, забезпечення зайнятості, оплати праці тощо. При модернізації торгівлі, внутрішнього ринку та сфери товарного обігу загалом роль соціальних інновацій посилюється та навіть поширюється на всі рівні системної ієрархії управління. Так, їх суспільна значимість, крім вказаного, полягає в посиленні соціалізації сфери торгівлі, для чого її розвиток має бути керованим та інституціалізованим у відповідних державних програмах. Для підприємства соціальні інновації дозволяють покращити його імідж у суспільстві шляхом реалізації соціально орієнтованої та відповідальної поведінки. Покращення відношення до ролі людського капіталу сприяє поліпшенню умов праці, професійно-кваліфікаційної готовності торгового персоналу до якісного обслуговування покупців.

На думку вітчизняних науковців, що досліджували проблеми інституціональної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем, повноцінний економічний розвиток неможливий без орієнтації на концепцію формування соціального ринкового господарства, спрямованого на синтез гарантованої правовою державою економічної свободи та ідеалів соціальної держави, тобто соціальної захищеності та справедливості [8, с. 66].

Розвиваючи соціальний аспект інноваційної моделі розвитку економіки в умовах глобалізації, О. Дацій, М. Гаман та Н. Дацій відносять до принципів побудови сучасного соціального порядку такі: вдала економічна політика передусім успішна в соціальній сфері, ринковий механізм потребує коригування, необхідним є соціальний захист від загальних життєвих ризиків, потрібно створити рівні можливості для всіх, соціальне партнерство в економіці [9, с. 221].

Д. Кокурін визначає такі структурні напрями моделі соціальної інноваційної економіки, як: 1) правова держава та приватна автономія (маються на увазі їх розділеність, проте водночас рівність прав і свобод); 2) конкурентний порядок (відкритість і ефективність конкуренції); 3) фінансовий порядок (наявність фінансових мотивації та стабільності); соціальний порядок (спрямованість діяльності приватних і державних агентів на соціальну ефективність) [10, с. 16].

Належне підвищення соціальної ефективності модернізаційних процесів безпосередньо у сфері товарного обігу передбачає спрямованість соціальних інновацій на: (1) удосконалення систем захисту прав працівників і забезпечення дотримання законодавства про працю (детінізація зайнятості і оплати праці, збільшення інвестицій в інтелектуальний капітал, покращення умов праці та її оплати, соціальний захист та розвиток соціальної підприємницької інфраструктури); (2) посилення соціальної відповідальності перед суспільством (збільшення зайнятості, розвиток систем управління безпечністю та якістю товарів, популяризація практик легального та інноваційного господарювання); (3) покращення системи захисту прав споживача, якісних характеристик та безпеки товарів і послуг, посилення відповідальності за ціноутворення; (4) збільшення ролі торговельних підприємств у захисті довкілля; (5) дотримання інституціональних норм соціальної відповідальності перед конкурентами та контрагентами.

Висновки. Поява нових ринкових ніш, методів та способів продажу товарів залежить від стану розвитку інноваційного підприємництва у сфері товарного обігу, а також створення умов справедливої ринкової конкуренції та рівного доступу до ресурсів і ринків. На думку автора, тут важливо зазначити, що надмірна монополізація товарних ринків, економічних ресурсів, прав діяльності як інституціональних недоліків процесів трансформації системи державного управління і державного устрою при переході від однієї системи управління державою до іншої, обумовлених значною мірою так званим «зрощуванням» інтересів бізнесу та влади, руйнують стимули до інвестування у створення прогресивних сучасних торгово-офісних та торгово-сервісних центрів, об'єктів торгівлі, їх інформаційно-технічного покращення. Адже відсутність (чи слабкість) конкуренції не стимулює торговельних монополістів до масштабних довгострокових інвестицій.

Втім, стимулювання представників торговельного підприємництва до удосконалення товарів і послуг потребує також і переходу до загальноприйнятих норм патентного права, ліквідації обмежень виявлення товарної форми досягнень науки і техніки (йдеться, передусім, про перешкоди комерціалізації результатів інноваційної діяльності), здійснення досліджень попиту на інноваційні товари (послуги), у т. ч. шляхом посилення співробітництва підприємств сфери товарообігу і маркетингових фірм. Останнє важливе з огляду на виявлення сучасних та перспективних тенденцій розвитку потреб споживачів щодо нових товарів (послуг).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юркевич О.М. Фінансовий механізм сприяння розвитку інноваційної діяльності // О.М. Юркевич. – Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць. – Вип. 9 (28). – К., 2003. – С. 19–22.
2. Завлин П.Н. Обеспечение стимулирования инновационной де-

- яльності // П.Н. Завлин. – Проблемы науки, 1999. – № 10. – С. 15.
3. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : Монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 296 с.
 4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : Монографія / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
 5. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : Монографія / В.Л. Осецький. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 413 с.
 6. Будкін В. Передумови і результати трансформації власності у постсоціалістичних державах / В. Будкін // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 76–83.
 7. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика : Монографія / [Варналії З.С., Кампо В.М., Мазур І.І. та ін.]; за ред. З.С. Варналії, В.М. Кампо. – К. : Знання України, 2005. – 380 с.
 8. Концепції інституціональної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем : Монографія / [М.А. Йохна, В.В. Стадник, П.Г. Іжевський, О.В. Замазій, В.Л. Карпенко]. – Хмельницький : ХНУ, 2007. – 313 с.
 9. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : Монографія / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 370 с.
 10. Кокурин Д.І. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.

УДК 332.145:338.2

Сментина Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Одеського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ТА ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МЕЗОСИСТЕМ

Стаття присвячена теоретико-методологічним аспектам моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку соціально-економічних систем мезорівня. Розглянуто теоретичні напрацювання відносно основних категорій, законодавче унормування основних положень моніторингу та оцінки реалізації стратегічних планів та вітчизняна практика планування цих процесів. Запропоновано удосконалення вітчизняного механізму моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку мезосистем через систему результативних індикаторів оцінки рівня їх соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: моніторинг, оцінювання, соціально-економічний розвиток, стратегія, індикатори.

Сментина Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ МЕЗОСИСТЕМ

Статья посвящена теоретико-методологическим аспектам мониторинга и оценки реализации стратегий развития социально-экономических систем мезоуровня. Рассмотрены теоретические наработки относительно основных категорий, законодательная регламентация основных положений мониторинга и оценки реализации стратегических планов, а также отечественная практика планирования этих процессов. Предложено совершенствование отечественного механизма мониторинга и оценки реализации стратегий развития мезосистем через систему результативных индикаторов оценки уровня их социально-экономического развития.

Ключевые слова: мониторинг, оценка, социально-экономическое развитие, стратегия, индикаторы.

Smentyna N.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MONITORING AND EVALUATION OF IMPLEMENTING THE DEVELOPMENT STRATEGIES OF MESOSYSTEMS

The article examined the theoretical and methodological aspects of monitoring and evaluation of implementing the development strategies of regions. The author considers the main categories, legislative regulation the main provisions of monitoring and evaluation of the strategic plans implementation, as well as the domestic planning practice of these processes. Improvement of the domestic mechanism of monitoring and evaluation of the implementation the development strategies of mesosystems are proposed through the number of indicators for evaluating their level of socio-economic development.

Key words: monitoring, evaluation, socio-economic development, strategy, indicators.

Постановка проблеми. Закономірним етапом розвитку стратегічного управління на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць є розбудова механізму моніторингу та оцінювання реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня з огляду на необхідність не лише планувати майбутні зміни в соціально-економічних системах, але й здійснювати постійний контроль та оцінку результативності їх виконання. Саме поєднання стратегічного планування, моніторингу реалізації стратегій та оцінювання цільових показників стратегічних планів, тобто ефективно функціонуюча система стратегічного управління здатна вплинути на конкурентоспроможність соціально-економічних систем різних рівнів управління завдяки фокусуванню на успіхах та невдачах, що мали місце в минулому та врахуванню їх у майбут-

ній управлінській діяльності на шляху досягнення стратегічної мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розбудова в Україні системи стратегічного планування розвитку соціально-економічних систем мезорівня тягне за собою підвищений інтерес і до методологічної складової процесів моніторингу та оцінювання результатів реалізації розроблених для мезосистем стратегічних планів. Вітчизняними та закордонними науковцями, практиками, експертами зроблено чимало на шляху збагачення теоретичних напрацювань у цій сфері. Серед дослідників слід відмітити О. Берданову, Б. Боврон, В. Вакуленко, А. Вігоду, В. Момонову, І. Санжаровського та багатьох ін., що працювали над адаптацією закордонного досвіду моніторингу та оцінювання реалізації стратегій, програм, проектів та планів регіонального/місько-

го розвитку до вітчизняних умов господарювання. Віддаючи належне напрацюванням науковців, слід відмітити, що проблема вимагає свого подальшого дослідження, зокрема в напрямку конкретизації та розмежування основних понять та опрацювання єдиної бази моніторингу та оцінювання результатів реалізації стратегічних планів як основи оцінювання рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Постановка завдання. На основі викладеного у даній статті буде зроблена спроба дослідити теоретико-методологічні аспекти моніторингу та оцінки реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня, як дві взаємопов'язані складові процесу оцінювання рівня соціально-економічного розвитку мезосистем скрізь призму теоретичних напрацювань, законодавчого унормування та вітчизняної практики їх запровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукова література, особливо закордонна, оперує досить розгалуженим арсеналом теоретичних напрацювань відносно моніторингу та оцінювання у сфері стратегічного планування економічного та соціального розвитку територій. Проте вона не завжди доступна та зрозуміла для керівників владних структур, що залучені до процесу стратегічного планування, через що у багатьох досі відсутнє загальне уявлення про зміст процесів моніторингу та оцінювання.

Найкраще визначення категорій, на наш погляд, пропонує ООН, що керується наступними дефініціями. Моніторинг – процес, що передбачає спостереження за прогресом, який досягається в ході певної діяльності чи певних заходів, завдяки чому зацікавлені сторони отримують інформацію про досягнення цілей та завдань. Результати моніторингу надають відповідь на запитання «Чи здійснюється запланована діяльність?», «Чи спостерігається прогрес на шляху досягнення окреслених результатів?» [1, с. 16]. Вимірювання ж діяльності, яка завершена чи досі триває, з метою визначення ступеню досягнення окреслених цілей, втілюється у категорії оцінка. Цілі моніторингу та оцінки досить схожі – надання інформації, що допомагає підвищити якість управлінської діяльності на шляху досягнення запланованих результатів. Проте наголос робиться на тому, що це різні сутнісні інструменти перевірки виконання програмно-планових документів та дещо різні процеси, які слідує один за одним: оцінка спирається на ту інформацію, що виявляється у процесі моніторингу; до того ж, вона забезпечує більш глибокий аналіз та надає об'єктивну інформацію саме про ступінь досягнення запланованих результатів. Відповідно, якщо у ході моніторингу порівнюються ті заходи та види діяльності, що виконані, з тими, що були заплановані та відображені в стратегічних планах, то під час оцінки робиться висновок щодо результатів виконання плану з огляду на поставлені завдання чи запланований ефект [1, с. 18].

Становлення вітчизняної системи теоретичних напрацювань відносно моніторингу та оцінки в контексті стратегічного планування економічного та соціального розвитку соціально-економічних систем відбувалося шляхом вивчення закордонного теоретичного та практичного досвіду з подальшою його адаптацією до вітчизняних умов господарювання. Спочатку свого адаптованого становлення процеси моніторингу та оцінки охоплювали лише регіональний рівень через посиленій (саме в цей період розвитку процесів стратегічного планування) інтерес саме до регіональної політики в країні. Згодом увагу науковців привернули ці ж процеси, проте вже на місцевому рівні, з огляду на пропагування децентралізації в країні. Теоретико-методологічні засади моніторингу та оцінювання, що були напрацьовані закордонними науковцями під впливом основних тенденцій у сфері стратегічного планування, які мали місце в Україні на різних етапах розвитку вітчизняної економіки, дозволили дослідникам узагальнити ключові теоретичні аспекти відносно моніторингу та оцінювання та адаптувати їх, відповідно до регіонального та міського рівнів управління соціально-економічними процесами, що відбуваються в Україні. Зокрема, мова йде про основні дефініції, види, форми, типи процесів моніторингу та оцінювання, основні цілі та завдання та загальні вимоги-рекомендації керівним владним структурам щодо організації та проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегій розвитку територій.

Так, згідно з поглядами канадських експертів (які одними з перших почали адаптувати закордонний досвід стратегічного планування в Україні на рівні регіонального управління в рамках реалізації проекту «Регіональне врядування та розвиток»), моніторинг – це «процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації стратегії протягом періоду її впровадження задля визначення проміжних та остаточних результатів, своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань, забезпечення ефективного використання ресурсів, мінімізації ризиків та негативних наслідків»; іншими словами, дослідники зводять моніторинг до відстеження або вимірювання того, що відбувається зі стратегією [2, с. 76]. Доволі схоже визначення, що запропоноване цією ж групою експертів, проте, як на наш погляд, більш чіткіше, можна зустріти в іншій їх праці: «Моніторинг стратегії чи програми регіонального розвитку – це процес постійного збирання та порівнювання фактичних даних щодо досягнення операційних та стратегічних цілей з запланованими (або з базовими) та вироблення плану дій щодо коригування ходу впровадження стратегії чи програми, у випадку виявлення відхилень» [3, с. 38-39]. При цьому збір даних, як відмічають дослідники, відбувається за тими показниками (індикаторами) моніторингу, що були окреслені саме на етапі стратегічного планування.

У складі моніторингу науковці пропонують виділяти три напрямки (його складові): моніторинг кінцевих показників, моніторинг програм та моніторинг проектів та громадської думки [4, с. 44]. На наш погляд, доречніше говорити про два напрямки моніторингу, а саме: адміністративний моніторинг, що поєднує такі дві складові як моніторинг результативних показників (моніторинг інди-

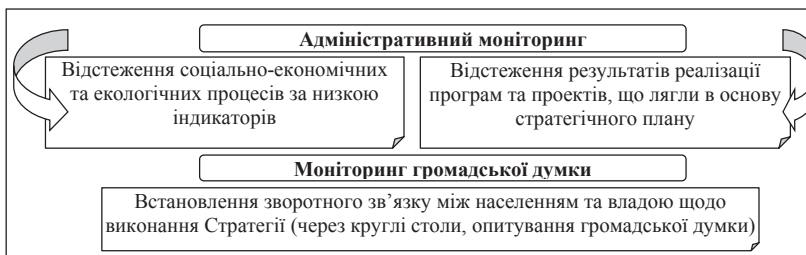


Рис. 1. Базові складові моніторингу реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій

торів, базові та планові значення яких містяться у стратегічних планах) та моніторинг реалізації програм та проектів, які виступають базовою одиницею реалізації стратегій, та другий напрямок – моніторинг громадської (див. рис. 1). Саме комплексне практичне застосування у вітчизняній практиці стратегічного панування двох напрямків моніторингу дозволить всесторонньо оцінити результативність впровадження стратегії не лише з позиції керівних владних структур, а й з позиції інших стейкхолдерів територіального стратегічного планування.

З огляду на наведені теоретичні напрацювання відносно системи моніторингу слід констатувати, що моніторинг реалізації стратегії економічного та соціального розвитку територій слід розглядати як спеціально організовану та постійно діючу систему збирання та аналізу статистичної інформації відносно результатів реалізації стратегічних цілей та завдань на шляху досягнення стратегічної мети розвитку мезосистеми, задля своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань.

Якщо моніторинг стосується процесу виконання стратегічного плану, то оцінювання забезпечує перегляд ефективності процесу реалізації стратегії та успішності результатів. При цьому залежно від цільового призначення оцінки науковці оперують категоріями: оцінювання впливу, оцінювання результативності та оцінювання ефективності.

У найбільш загальному вигляді оцінювання впливу, на наш погляд, можна представити таким чином: це процес дослідження наслідків від стратегічних планів, коли такі наслідки виявляються на етапах розроблення, реалізації (впровадження) та по завершенні строку дії стратегії. Відштовхуючись від такого визначення, доцільно говорити про різні види оцінювання, які виділяють науковці, залежно від місця цього процесу в циклі стратегічного планування: попереднє оцінювання, що здійснюється на етапі розроблення стратегії; проміжне оцінювання, що здійснюється в процесі реалізації стратегії та підсумкове оцінювання, що здійснюється по завершенні реалізації стратегії [2, с. 81-83; 4, с. 42]. На етапі попереднього оцінювання, розробники намагаються знайти відповідь на запитання: якою буде користь від впровадження стратегії? Під час проміжного та підсумкового оцінювання доцільно вже говорити як про оцінювання результативності, що вимірюється за співвідношенням фактичних показників до планових, так і про оцінювання ефективності, що визначається співвідношенням ефекту до витрат. Про необхідність внесення змін у змістовні елементи стратегій та процес її реалізації з метою досягнення запланованих результатів економічного та соціального розвитку територій свідчать результати проміжного оцінювання. При цьому таке рішення має прийматися відштовхуючись від оцінювання досягнення цілей та пошуку можливих альтернатив. Оцінювання досягнення цілей повинне визначити, чи було виконане заплановане, та як воно вплинуло на розвиток території. Метою оцінювання можливих альтернатив є пошук кращих шляхів досягнення цілей, що були заплановані, або запланованих наслідків, а саме: досягнення таких самих результатів, але з меншими витратами; отримання більших або кращих результатів з такими самими витратами; досягнення пропорційно більших чи кращих результатів за більших витрат.

Слід вказати на існування в науковій літературі неточностей відносно розуміння системи оці-

нювання у сфері стратегічного планування, а саме ототожнення процесу оцінювання стратегій як прогностно-планових документів та процесу оцінювання власне результатів реалізації стратегії. Так, наприклад, російська дослідниця С.А. Маковкіна [5] не вказує на відмінності цих процесів, коли розглядає та порівнює різні методичні підходи до оцінювання міського стратегічного планування, які опрацьовані у закордонних країнах та розроблені науковцями нашого сусіда – Російської Федерації. На наш погляд, в контексті стратегічного планування доцільно розрізняти оцінювання результатів стратегічного планування (альтернативно процес може мати такі назви: оцінювання результатів виконання стратегії чи оцінювання соціально-економічного розвитку території за результатами реалізації програмно-планових документів) та оцінювання стратегій чи інших програмно-планових документів (тобто оцінювання ходу опрацювання програмно-планових документів на перспективу). Так, якщо оцінюванню підлягають: процес, зміст, оформлення та результат (за словами С.А. Маковкіної – складові методики, що розроблена МІЦСЕД «Леонтьєвський центр» [5]), то мова йде саме про процес оцінювання стратегій; у даному випадку оцінка – експертиза програм та проектів, що спрямована на аналіз їх якості та загального кінцевого ефекту від них. У такому випадку до завдань оцінювання слід віднести саме ті, про які дослідниця говорить в іншій своїй роботі, а саме: «Формування судження про програму відповідно до критеріїв, за якими оцінюються переваги, цінності, якість, ефективність, значення програми та можливість її застосування на практиці»; оцінюванню допомагатимуть методика, методологія процесу стратегічного планування, сукупність соціально-економічних показників, які використовуються для формування стратегії, показники та індикатори, що будуть використовуватися для контролю економічного та соціального стану після її прийняття, та головне – власне стратегія як цілісний документ [6]. Якщо ж оцінюванню підлягають параметри, індикатори, критерії успіху програми (складові методики, що розроблена Фондом «Інститут економіки міста» [5]), то мова йде про процес оцінювання результатів реалізації стратегії. У цьому випадку оцінка – експертиза стратегій, що спрямована на аналіз їх дій, ефекту від їх впровадження та порівняння результатів зі встановленими критеріями.

Таким чином, на підставі узагальнення теоретичних напрацювань стосовно моніторингу та оцінювання у сфері стратегічного планування, про які йшлося вище, коли йдеться про дует категорій моніторинг та оцінювання, вважаємо за доцільне говорити саме про результати стратегічного планування, тобто порівняння, на підставі якого приймається рішення про результативність та ефективність стратегії соціально-економічного розвитку територій мезорівня та надання рекомендацій на майбутнє. В даному контексті категорія «оцінка результатів стратегічного планування» може бути визначена як судження про ефект щодо соціально-економічного розвитку мезосистеми, який має місце на підставі дії стратегічного плану та виявляється шляхом порівняння досягнутого результату з окресленими критеріями на підставі показників моніторингу, що знаходять своє відображення у стратегіях.

Описане вище стосувалося наукових узагальнень, проте слід поглянути на процеси і з позиції вітчизняного законодавства, а також дослідити, яким чином враховуються напрацювання науковців та вимоги

нормативно-правових актів у стратегіях економічного та соціального розвитку територій, що розробляються в країні на мезорівні.

Зазначимо, що чинна нормативно-правова база стратегічного планування в Україні є недосконалою щодо моніторингу та оцінювання процесу реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня. І, в першу чергу, це стосується «Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» та «Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку». А це, у свою чергу, є однією з причин наявності неякісно розроблених стратегічних планів та стимулом розробки нових стратегій, замість корегування існуючих з урахуванням впливу різноманітних факторів. Так, наприклад, в «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» наголошується лише на тому, що «місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування повинні визначати критерії та запроваджувати моніторинг реалізації стратегій, програм та угод регіонального розвитку та періодично корегувати програмно-прогнозні документи з урахуванням першочергових завдань регіонального розвитку» [7]. Така небагатослівність законодавства наклала свій відбиток і на стратегії розвитку регіонів, що були розроблені з урахуванням положень зазначених Методичних рекомендацій, як вихідного нормативно-правового акту з питань стратегічного планування на мезорівні. В стратегіях більшості регіонів взагалі відсутній розділ, що торкався б питань моніторингу та оцінки реалізації планів. Навіть після внесення відповідних корегувань у стратегічні плани частка таких регіонів, за підрахунками автора, становить 50% від їх загальної кількості у країні; представлено також програмні документи, в яких інформація, хоч і виділяється як складова стратегічного плану, проте вона є занадто обмеженою (наприклад, стратегії розвитку Запорізької, Хмельницької областей та м. Севастополь).

Зовсім інший вигляд мають стратегії економічного та соціального розвитку регіонів, що керувалися при розробці регіональних стратегій розвитку положеннями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, яка робить акцент на збір, узагальнення, періодичний аналіз показників соціально-економічного розвитку регіонів та визначення ефективності реалізації стратегічного плану. В Державній стратегії регіонального розвитку пропонується базовий перелік показників оцінки реалізації стратегії, які можуть доповнюватися тими, що визначаються угодами щодо регіонального розвитку та програмами подолання депресивності окремих територій, через те, що саме виконання угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності окремих територій визнаються основними результатами її реалізації [8].

Постанова КМУ «Про затвердження порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» 2011 року розширила законодавче унормування питань моніторингу регіональних стратегій розвитку. В ній йдеться про основне завдання моніторингу та оцінки реалізації регіональної стратегії (визначення стану виконання заходів регіональної стратегії та аналіз соціально-економічного розвитку), процедуру призначення відповідального за проведення моніторингу та оцінки, вимоги до показників та інформації, на підставі якої проводиться моніторинг та оцінка, а також складові щорічного підсумко-

вого звіту про результати реалізації регіональної стратегії, особливості його заслуховування та оприлюднення [9].

Окреслення базового переліку показників моніторингу та оцінювання реалізації стратегій у загально-регіональній стратегії 2006 року («17 показників соціально-економічного розвитку регіонів» [8]) та у нормативно-правовому акті зі стратегічного планування 2011 року («15 показниками моніторингу та оцінювання соціально-економічного розвитку» [9]), на наш погляд, є позитивним моментом на шляху до опрацювання цілісного підходу щодо оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій мезорівня за результатами реалізації стратегічних планів.

У більшості регіональних стратегій розвитку, що містять розділ моніторингу та оцінки, представлені ті положення, що містяться саме у Державній стратегії регіонального розвитку. Це, наприклад, стратегії Вінницької, Кіровоградської, Миколаївської та Черкаської областей. Лише окремі регіони підійшли до процесу планування моніторингу та оцінювання реалізації власних стратегій економічного та соціального розвитку більш індивідуально: розробниками враховано теоретико-методологічні напрацювання закордонної теорії та практики в даному питанні. Наприклад, у стратегії Закарпатської області виділяються окремі складові (напрямки) моніторингу: моніторинг кінцевих показників, моніторинг програм та проектів та моніторинг громадської думки. У стратегії розвитку Запорізької області втілено схематичну модель моніторингу, що запропонована в межах проекту партнерства України та Канади «Регіональне врядування та розвиток». Основу системи моніторингу складають індикатори, які можна розподілити за рівнями стратегічного процесу на: індикатори продуктів, які дозволяють відстежувати прямі (так звані «матеріальні») результати; індикатори операційних цілей – наслідки реалізації стратегії для цільових груп; індикатори стратегічних пріоритетів – відповідно вплив стратегії на громаду, якість життя, сталый розвиток регіону [10].

За тієї ситуації, коли відсутній єдиний підхід та регіони керуються власними міркуваннями щодо планування системи моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку, досить важко говорити про оцінювання рівня соціально-економічного розвитку соціально-економічних систем за результатами реалізації стратегій (особливо про комплексне, інтегральне оцінювання на базі індикаторів успіху), оскільки в стратегіях більшості регіонів (не говорячи вже про інші адміністративно-територіальні утворення) не знаходиться навіть відображення базовий перелік показників моніторингу та оцінки. Така ситуація обумовлена, в першу чергу, недосконалістю нормативно-правового регулювання процесу стратегічного планування в країні: стратегії опрацьовані з урахуванням небагатослівних щодо моніторингу та оцінювання Методичних рекомендацій, частина з них були оновлені з урахуванням положень Державної стратегії регіонального розвитку, а з появою у 2011 році Постанови КМУ не всі регіони розробили нові стратегії або навіть відкоригували чинні. Великі сумніви – з приводу того, що ситуація зміниться із затвердженням Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року, проект якої вже пройшов обговорення у листопаді 2013 року. Попри чинність Постанови КМУ «Про затвердження порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку», проект нової за-

гальнорегіональної стратегії пропонує новий підхід щодо моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку, який базується на концепції «вхід, процес, випуск, результат/підсумок». На базі цієї концепції визначається певна сукупність індикаторів процесу реалізації стратегічних планів. Порівняння фактичних значень індикаторів зі значенням запланованих, яке має здійснюватися що півроку і являє собою процес моніторингу та оцінки реалізації стратегій [13]. У розрізі трьох стратегічних пріоритетів виділяються 16 індикаторів результату, 14 індикаторів випуску та низка індикаторів процесу; при цьому вказується на уніфікацію системи індикаторів для регіональних стратегій розвитку. З огляду на це слід припустити, що регіони, знову ж таки за принципом централізації, мають опрацювати регіональні стратегії розвитку до 2020 року. Питання лише в тому, чим керуватися: положеннями Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року при ще чинній Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, чи положеннями Постанови КМУ 2011 року, адже вони містять різний підхід щодо видів моніторингу та переліку індикаторів моніторингу та оцінювання реалізації регіональних стратегій розвитку.

Відсутність єдиного підходу щодо окреслення індикаторів виконання заходів та запланованих цілей, тобто показників, за допомогою яких буде здійснюватися моніторинг та на етапі оцінки визначатиметься рівень прогресу щодо виконання стратегічних завдань, вказує на недосконалість системи планування моніторингу та оцінювання в країні. З одного боку, це надає самостійності адміністративно-територіальним одиницям у виборі індикаторів з огляду на специфіку соціально-економічних проблем територій мезорівня та використання різних підходів щодо їх розв'язання; з іншого, вказує саме на неузгодженість нормативно-правового регулювання та неможливість проведення загальнорегіональної оцінки результатів впровадження стратегічних заходів соціально-економічними системами.

Ми дотримуємося позиції, згідно якої стратегії економічного та соціального розвитку територій мезорівня в розділі «Моніторинг та оцінювання реалізації стратегічного плану» мають обов'язково містити однаковий перелік індикаторів – результативних показників економічного та соціального розвитку, що представляють таку базову складову адміністративного моніторингу, як моніторинг соціально-економічних та екологічних показників. Саме за цими індикаторами має відбуватися оцінювання результативності та ефективності реалізації стратегій, на підставі чого можна робити висновок про ефективність діяльності органів місцевого самоврядування у напрямку сприяння досягненню стратегічної мети економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць та, відповідно, результати їх просування у напрямку досягнення стратегічної мети макrorівня. Індикатори, за складовою моніторингу реалізації програм та проектів, – це лише допоміжні показники, досягнення яких у кінцевому підсумку впливатиме на результати соціально-економічного розвитку територій, тобто на результативні показники, і, відповідно, підбираються вони на розсуд органів місцевого самоврядування та для контролю їх поточної управлінської діяльності з урахуванням специфіки проблем та проектного забезпечення стратегій.

Лише у тому випадку, коли стратегічні плани економічного та соціального розвитку територій ма-

тимуть однаковий перелік співставних результативних індикаторів, можна говорити про інтегральне оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій за результатами реалізації стратегій.

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити такі висновки. Моніторинг та оцінювання реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій слід розглядати як різні сутнісні інструменти перевірки виконання стратегічних планів, що слідує один за одним. Вихідним інструментом є моніторинг – як спеціально організована та постійно діюча система збирання та аналізу статистичної інформації відносно результатів реалізації стратегічних цілей та завдань на шляху досягнення стратегічної мети розвитку мезосистеми, за для своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань. На підставі показників моніторингу проводиться оцінка результатів стратегічного планування – судження про ефект щодо соціально-економічного розвитку мезосистеми, який виявляється шляхом порівняння досягнутого результату з окресленими критеріями. На етапі планування соціально-економічного розвитку територій мезорівня важливо визначити перелік показників, за допомогою яких буде здійснюватися моніторинг та на етапі оцінки визначатиметься рівень прогресу щодо виконання стратегічних завдань. Серед великого їх різноманіття, що обумовлено специфікою проблем територій мезорівня та різними підходами щодо їх розв'язання, у стратегіях має міститися блок результативних показників економічного та соціального розвитку, що представляють таку базову складову адміністративного моніторингу, як моніторинг соціально-економічних та екологічних показників. Саме за цими індикаторами має відбуватися оцінювання результативності та ефективності реалізації стратегій та оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій, на підставі чого можна робити висновок про ефективність діяльності органів місцевого самоврядування у напрямку сприяння досягненню стратегічної мети економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития: программа развития Организации Объединенных Наций. – Copyright ПРООН, 2009. – 225 с.
2. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: практичний посібник / [Вігода А., Боврон Б., Мамонова В. та ін.]; за ред. І. Санжаровського. – К.: Вид-во К.І.С., 2008. – 214 с.
3. Оцінювання соціально-гендерного впливу стратегій, програм, проектів регіонального розвитку: практичний посібник / [М. Колодій, О. Моргун, О. Сорокопуд та ін.]; за ред. І. Сандаровського. – К.: К.І.С., 2012. – 80 с.
4. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник / О. Берданова, В. Вакулєнко. – К.: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с. – (Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO»).
5. Маковкина С.А. Методические подходы к оценке городского стратегического планирования // Муниципалитет: экономика и управление. – 2012. – № 2 (3). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://municipal.ua.ru/ru-ru/issue/2012/02/04/>.
6. Маковкина С.А. Проблематика оценки стратегических планов социально-экономического развития российских городов // Вопросы управления. – 2009. – № 3 (8). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnik.ua.ru/ru-ru/issue/2009/03/13/>.
7. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29 червня 2002 р. № 224.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розви-

- тку на період до 2015 року. Постанова КМУ від 21.07.2006 р. № 1001.
9. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку. Постанова КМУ від 16 листопада 2011 р. №1186.
 10. Лисенко В. Створено систему моніторингу реалізації стратегії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://isc.biz.ua/publ/12-1-0-45>.
 11. Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року: проєкт. Постанова КМУ від 25 листопада 2013 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf.

УДК 338.432:330.31.003.13

Сокольська Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Білоцерківського національного аграрного університету

ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСФЕРИ ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена дослідженню основ відтворення аграрного ресурсного потенціалу в сучасних умовах виробництва. Визначено групи факторів, що впливають на цей процес та основні напрями державної підтримки щодо забезпечення процесу відтворення аграрного ресурсного потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, відтворення, фактори впливу, аграрна сфера, державна підтримка, економічний розвиток.

Сокольская Т.В. ВОСПРОИЗВОДСТВО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОСФЕРЫ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Статья посвящена исследованию основ воспроизводства аграрного ресурсного потенциала в современных условиях производства. Определены группы факторов, влияющих на этот процесс, основные направления государственной поддержки по обеспечению процесса воспроизводства аграрного ресурсного потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, воспроизводство, факторы влияния, аграрная сфера, государственная поддержка, экономическое развитие.

Sokolska T.V. REPRODUCTION OF AGROSFERA RESOURCE POTENTIAL AS ECONOMIC GROWTH FACTOR

The paper deals with the investigating the basics of agricultural resource potential reproduction in modern production conditions. Groups of factors influencing this process are grounded, the main directions of state support ensuring the agricultural resource potential reproduction process are defined.

Key words: resource potential, reproduction, influencing factors, agriculture, government support, economic development.

Постановка проблеми. Формування ефективного агропромислового виробництва, що забезпечує потреби населення в продуктах харчування, задовольняє попит підприємств переробних галузей, а також потреби експорту в сільськогосподарській продукції та стабільність продовольчих ринків, є сьогодні стратегічною метою аграрної політики нашої держави. В досягненні цієї мети важливе місце займають питання формування, оптимального використання та відтворення ресурсного потенціалу.

В умовах деградації природних систем життєзабезпечення, незавершеності ринкових реформ, нестабільності політичної і соціально-економічної ситуації в державі проблема відтворення аграрного ресурсного потенціалу України набуває особливої актуальності. Складність її вирішення зумовлена недосконалістю національного законодавства, що регулює економічні процеси, некомплексним підходом до здійснення ринкових реформ і непослідовністю економічної політики. Тому на сучасному етапі розвитку ринкової економіки необхідно удосконалювати підходи до визначення механізму та обґрунтування шляхів його забезпечення відтворення аграрного ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питанням ефективного використання та відтворення ресурсів у цілому та аграрного ресурсного потенціалу зокрема присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких

як П. Дуглас, Дж. Б. Кларк, К. Кобб, А. Маршалл, К. Макс, Д. Рикардо, Б. Пасхавер, В. Месель-Веселяк Г. Підлісецький, В. Трегобчук, А. Юзефович, В. Шиян, В. Юрчишин та ін.

Цими науковцями дослідженні окремі питання, пов'язані з проблемою відтворення ресурсного потенціалу, проте це не знижує її актуальності та необхідності розробки нових, адаптованих до сучасних умов підходів, до питання ресурсного потенціалу як одного із чинників забезпечення економічного зростання агросфери.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробці та обґрунтуванні шляхів забезпечення відтворення ресурсного потенціалу агросфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Н. Дешевової, ресурсний потенціал аграрного виробництва являє собою складну, безперервно відтворювальну систему, елементами якої є всі його компоненти (природний, трудовий, фінансовий, підприємницький, інформаційний, матеріально-технічний, технологічний, інституційний ресурси), а зв'язки між ними визначаються соціальними, економічними, політичними, інфраструктурними та іншими чинниками, що зумовлюють функціонування і розвиток аграрної економіки [1].

Провідними складовими аграрного потенціалу є земля, матеріально-технічні засоби, трудові, фінансові і різноманітні нематеріальні ресурси. Украї-

на має значні земельні ресурси, її земельний фонд становить 60 354,8 тис. га, або майже 6% території Європи, проте земля характеризується надзвичайно високим рівнем освоєння. Крім того, недостатньо економічно та екологічно обґрунтовано розподіл земель за цільовим призначенням. У структурі земельного фонду України значні площі займають ґрунти з незадовільними властивостями (змиті, піддані вітровій ерозії, засолені, солонцюваті, перезволожені тощо) – це деградовані і малородючі ґрунти [2]. Площа таких ґрунтів на орних землях перевищує 6,6 млн га, або 20% площі ріллі, а прямі щорічні втрати (тобто різниця між вартістю валового продукту і витратами на його отримання) досягають у середньому 66,5 грн/га, або в цілому по Україні близько 400 млн грн. Ураховуючи це, землю вкрай необхідно визнати капіталом і включити її вартість в економічний обіг, що сприятиме підвищенню прибутковості сільгосп-підприємств і здійсненню розширеного відтворення.

Матеріально-технічні ресурси сільськогосподарських підприємств поділяються на основні та оборотні засоби. Основні засоби, крім вартості землі, включають ще і вартість машин та обладнання, транспортних засобів, будівель і споруд, робочої і продуктивної худоби, багаторічних насаджень та ін. Від їх складу значною мірою залежить можливість своєчасного якісного виконання технологічних операцій виробничого процесу [3]. Саме матеріально-технічна база і, особливо, її активна частина (машини та обладнання) значною мірою визначають масштаби та напрями розвитку аграрного виробництва і конкурентоспроможність та ефективність його розвитку. Проте нині вона знаходиться у критичному стані, зумовленому тривалою фінансовою неспроможністю сільгосптоваровиробників, незбалансованістю амортизаційної політики і потреб господарств на відтворення засобів виробництва, значним спадом інвестиційної діяльності, що водночас унеможлиблює позитивну динаміку економічного росту.

Наслідком такої ситуації стала низька ефективність вітчизняного аграрного виробництва (у 2013 році 33,1% підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, сума яких у розрахунку на 1 підприємство становила 2,1 млн грн) [4]; інтенсивна експлуатація та неефективне використання природних ресурсів; застарілість, надмірна енерго-й матеріалоемність, багатовідходність виробничих технологій, недостатній рівень вторинної переробки відходів, неефективність організаційно-економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності; високий рівень антропогенного навантаження на екосистеми, зменшення біорізноманіття та забруднення довкілля; відсутність позитивних структурних зрушень в аграрній економіці і реальних кроків у переведенні її на інноваційно-інвестиційну модель ефективного функціонування.

Нееквівалентний обмін сільськогосподарської і промислової продукції призвів до значного зростання ступеня спрацювання основних засобів, зниження темпів науково-технічного прогресу. У багатьох сільськогосподарських підприємствах знос будівель і споруд становить понад 60 %, машин та обладнання – близько 70%. Вартість основних засобів зростає через їх індексацію без додаткового введення нових потужностей. Більше половини парку тракторів, збиральних комбайнів та вантажних автомобілів відпрацювали свій амортизаційний строк [4]. Внаслідок цього витрати на ремонт і технічне обслуговування становлять майже 70% від суми коштів на придбання нової техніки, до 40% машин простояють з тех-

нічних причин. У більшості сільськогосподарських підприємств знижуються ресурсозабезпеченість і рівень економічної ефективності використання матеріально-технічних ресурсів, та унеможлиблюється перехід на високоефективні ресурсоемні технології виробництва [5]. Нині лише агрохолдинги та потужні сільськогосподарські підприємства завдяки інвестиціям можуть забезпечити виконання виробничих процесів високопродуктивними та якісними машинами й устаткуванням за використання інноваційних технологій на великих земельних площах. Проте прагнення отримувати надприбутки за рахунок вирощування комерційних культур, що виснажують землю, потребує негайного прийняття на законодавчому рівні заходів щодо раціонального використання земель сільськогосподарського призначення, впровадження у практику нових технологій обробки ґрунту та інших агротехнічних заходів, спрямованих на збереження та підвищення родючості ґрунтів, боротьбу з ерозійними процесами; виведення з інтенсивного обробітку малопродуктивних і деградованих земель. Все це потребує значних інвестицій, необхідних для забезпечення безперервності в нарощуванні виробничої діяльності. Без асигнувань і підвищення прибутковості сільського господарства в цілому неможливе відновлення матеріально-технічної бази, впровадження прогресивних технологій, виробництва конкурентоспроможної продукції.

В аграрному виробництві відтворювальні цикли тісно пов'язані з біологічними законами, переплітаючись з природними. Особливістю сільськогосподарського відтворення є сезонний характер виробничих процесів (у першу чергу, у рослинництві, але й у тваринництві сезонні коливання можуть бути досить істотними). Цим формується відмінний від більшості промислових галузей порядок створення обігового капіталу і відтворення робочої сили, оскільки технологічний процес виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції триває кілька місяців [6]. Отже, забезпечити норматив обігових коштів за рахунок власних джерел не лише неможливо, а й економічно невиправдано – надлишок обігових коштів, утворений у міжсезоння, «омертвляє» капітал і створює передумови для нецільового або неефективного використання тимчасово вільних коштів.

Через залежність виробничого процесу від природнокліматичних умов забезпечити безперервність відтворення в аграрному секторі можливо лише через економічний механізм відтворення, під яким розуміється сукупність управлінських і регулюючих заходів у сфері відтворювальних циклів як самого підприємства, так і держави. Такий механізм формується під впливом двох різних груп факторів. Перша група факторів проявляє свій вплив при використанні горизонтальних економічних зв'язків сільського господарства з машинобудуванням, енергетикою, хімічною промисловістю, будівництвом та іншими галузями економіки.

Інша група факторів проявляє себе через вертикальні економічні зв'язки у сільському господарстві, забезпечуючи взаємодію живої праці та решти елементів. У результаті такі її складові, як сільськогосподарські угіддя та біологічна група засобів виробництва щороку циклічно розширено відтворюються у межах галузі й кожного окремого підприємства. Якщо сільськогосподарські культури та поголів'я відтворюються не лише кількісно, але й якісно, то відтворення оброблюваних земель відбувається лише в якісному змісті, шляхом поліпшення їхньої родючості.

Відтворення ресурсного потенціалу залежить від комплексу умов і факторів, здатних прискорювати цей процес. Їх можна об'єднати в такі групи: природно-біологічна, фінансова, інформаційна, кадрова, управлінська та інноваційна (рис. 1).

Усі вищенаведені фактори, що впливають на ресурсний потенціал сільського господарства, тісно переплітаються і взаємозалежні між собою та впливають на ефективність використання кожного виду ресурсів.

Визначальна роль у ресурсному забезпеченні стабільного економічного розвитку сільського господарства, інших сфер агропромислового комплексу, як і національної економіки загалом, належить людському капіталу, який як ресурс аграрного виробництва формується, насамперед, у середовищі сільського населення. Вимоги до якості останнього зростають у зв'язку з підвищенням техніко-технологічного рівня сільськогосподарського виробництва та необхідністю посилення його конкурентоспроможності. Нині ж професійно-кваліфікаційний рівень аграріїв, які в переважній більшості працюють із відривом від інноваційних технологій в рослинництві та тваринництві, є низьким.

Вищенаведені проблеми, що спостерігаються сьогодні в ресурсному забезпеченні аграрного сектору економіки, потребують невідкладної виваженої державної підтримки, яка в уніфікованій світовій економіці виконує стабілізаційну та стимульовальну функції у забезпеченні сталого сільського розвитку. Системна та комплексна державна аграрна політика має спрямовуватися на підвищення ефективності використання задіяного в сільськогосподарському виробництві ресурсного потенціалу, що дозволить аграрному сектору країни бути «точкою зростання» і фундаментом подальших модернізаційних перетворень економіки країни.

Одним з пріоритетних напрямів такої підтримки має стати формування сприятливого фінансово-кредитного середовища через забезпечення сільськогосподарських товаровиробників необхідними обсягами фінансових ресурсів для розширеного відтворення й інноваційного розвитку, фінансової стабільності та

конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Наступним механізмом регулювання процесу відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі є розвиток сільських територій шляхом розширення можливостей сільських територіальних громад на основі збільшення ресурсів місцевих бюджетів, насамперед за рахунок розвитку підприємництва та залучення інвестицій у виробничу й соціальну сфери.

Поліпшити фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників як основного фактора відтворювальних процесів може державне регулювання інтервенційних реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію та надання кредитів для відтворення матеріально-технічних ресурсів. Субсидування частини банківського процента (вартості) інвестованого капіталу дасть змогу отримувачам кредитів скоротити фінансові витрати на оплату за користування позичковими коштами, що сприятиме зміцненню фінансової стійкості сільгоспдприємств, підвищенню їхньої інвестиційної привабливості.

Досить важливим у механізмі регулювання процесів відтворення ресурсного потенціалу є зниження процента плати за користування лізинговим майном. Значну роль у механізмі регулювання процесів відтворення ресурсного потенціалу в сільському господарстві відіграє субсидування будівництва об'єктів на інноваційній основі, реконструкція та технічне переоснащення діючих виробництв. Таке будівництво можна розглядати як інноваційний процес, результатом якого є нововведення в аграрне виробництво.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, забезпечення відтворення ресурсного потенціалу аграрної сфери тісно переплітається з економічним зростанням галузі, закономірностями розвитку країни в цілому. Економічне зростання виступає як перспектива і довготривала мета розвитку, але, в свою чергу, реалізація цієї перспективи пов'язана зі збільшенням споживання ресурсів, що використовуються для створення матеріальних і духовних благ.

Функціонування економічного механізму відтворення ресурсного потенціалу в сільському господар-

стві полягає у відшкодуванні ресурсів для повного і своєчасного виконання виробничих процесів; у відповідності обсягів поповнюваних ресурсів фінансовим і виробничим можливостям господарюючих суб'єктів.

Стийке економічне зростання сільського господарства України в умовах розбалансованості ресурсного потенціалу неможливе. Як свідчить світовий досвід, сьогодні Україні вкрай потрібні радикальні реформи, що враховують зарубіжний досвід, відображають національну специфіку і забезпечують розвиток на випередження. Для досягнення цієї мети потрібна послідовна, виважена державна політика, спрямована на збалансування ресурсного потенціалу аграрного сектору шляхом залучення інвестицій та активізації аграрної інноваційної діяльності (належна інфраструктура

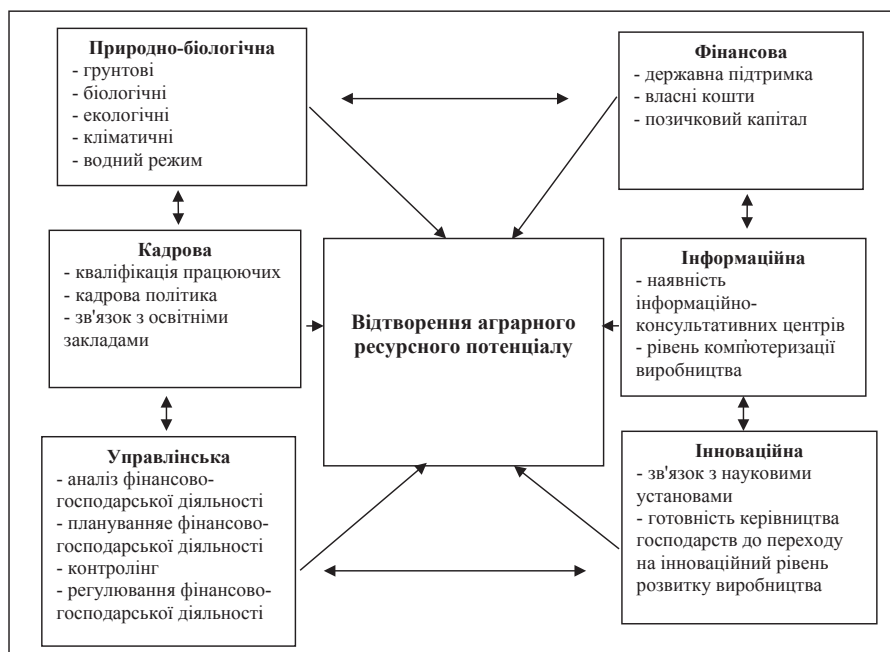


Рис. 1. Групи факторів впливу на відтворення аграрного ресурсного потенціалу

підтримки інновацій). Реальна програма державної підтримки з певною системою спеціальних економіко-правових, фінансових і адміністративних заходів дозволить оперативніше вирішувати питання доцільності підтримки тих чи інших товаровиробників, планувати або програмувати (як це має місце в інших країнах) агропромислове виробництво та його структурні перетворення з урахуванням як національного, так і зарубіжного досвіду. Необхідно створити також систему фінансового обслуговування аграрного сектору (спеціальні аграрні банки), побудувати інфраструктуру і правовий механізм для формування реальних іпотечних відносин. Всебічна модернізації країни має торкнутися не тільки оновлення матеріально-технічної бази, але і в цілому забезпечити ресурсну збалансованість в аграрному секторі, включаючи якість людського капіталу, технологічні процеси в контексті використання природних ресурсів, виробничу інфраструктуру. Така модернізація має забезпечити аграрному сектору внутрішню гармонізацію шляхом створення еколого-економічних і соціальних проектів розвитку. При цьому держава зобов'язана всіляко стимулювати стійке економічне зростання сільськогосподарського виробництва шляхом консолідації бюджетних коштів та збільшення прозорості їх використання, що дозволить отримати їх, насамперед, сільгоспвиробнику, а не агрохолдингам. Одним з перспективних напрямів інноваційного забезпечення аграрного виробництва є, на нашу думку, формування в кожному регіоні сільськогосподарських технополісів, на основі приватно-державного партнерства, мобілізації можливостей і взаємовигідного взаємодії зацікавлених сторін (держави, бізнесу, науки, осві-

ти, споживачів). Одним з ключових чинників також має стати забезпечення зростання інтелектуального капіталу в аграрному секторі. Концептуальні засади ресурсного забезпечення сталого економічного зростання сільського господарства мають базуватися на зміщенні акцентів у бік провідної ролі держави в регулюванні цього процесу.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. В подальших дослідженнях має бути обґрунтована визначальна роль людського капіталу у ресурсному забезпеченні сталого економічного розвитку сільського господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дешевова Н.В. Системные аспекты воспроизводства ресурсного потенциала аграрного производства региона // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 77 (03). – С. 72–75.
2. Концепція Загальнодержавної програми використання та охорони земель до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.myland.org.ua>.
3. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія. – / Шибанін В.С., Червен І.І., Шибаніна О.В., Карєба М.І.; за ред. В.С. Шибаніна, І.І. Червена. – Миколаїв: МДАУ, 2010. – 205 с.
4. Сільське господарство України у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ресурсний потенціал аграрної сфери: проблеми та завдання ефективного використання: аналіт. доп. / О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко, О.В. Ковальова [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 76 с.
6. Трегубчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегубчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, та інш. Н. Скурська – К.: Інститут економіки НАН України, 2003. – 259 с.

УДК 338.001.36

Ставицький А.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Наумова О.О.

*кандидат економічних наук
Університету економіки та права «КРОК»*

РОЗРАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

У роботі розглянутий стан інвестиційної безпеки (ІБ) у країнах ЄС та Україні, досліджено певні складові ІБ у країнах Європи. Показано, що в Україні спостерігається недостатній рівень інвестицій, що здійснюються з Державного та місцевих бюджетів, внаслідок чого спостерігається певне викривлення структури інвестицій у порівнянні з європейською економікою.

Ключові слова: інвестиційна безпека, бюджет, регресія, структура інвестицій, інвестиції.

Ставицький А.В., Наумова О.О. РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ

В работе рассмотрено состояние инвестиционной безопасности (ИБ) в странах ЕС и Украине, исследованы определенные составляющие ИБ в странах Европы. Показано, что в Украине наблюдается недостаточный уровень инвестиций, которые осуществляются из Государственного и местных бюджетов, в результате чего наблюдается определенное искажение структуры инвестиций в сравнении с европейской экономикой.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, бюджет, регрессия, структура инвестиций, инвестиции.

Stavytskyi A.V., Naumova O.O. THE CALCULATION OF INVESTMENT SECURITY IN UKRAINE

This article deals with the levels of investment security (IS) in EU and Ukraine, researching certain components of IS in Europe. It is shown that in Ukraine there is a lack of investments undertaken by the State and local budgets, so there is some distortion of the structure of investment in comparison with European countries.

Key words: investment security, budget, regression, investment structure, investments.

Постановка проблеми. Під інвестиційною безпекою розуміють процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати та підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів

в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, які гарантують стабільний економічний розвиток економіки.

Дуже важливо розуміти, який саме стан є бажаним для національної економіки, а тому варто його

порівняти з рівнем країн, які можуть слугувати прикладом вдалого економічного розвитку.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми та формулювання цілей статті. Метою роботи є визначення бажаного рівня основних складових інвестиційної безпеки України на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі. Відповідно до мети поставлено наступні завдання: вивчення наукових підходів щодо аналізу інвестиційної безпеки, аналіз стану основних складових інвестиційної безпеки у країнах ЄС, розрахунок бажаних показників для економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення необхідного рівня інвестиційної безпеки є надзвичайно важливою для будь-якої країни. На відміну від інших макроекономічних показників, рівень інвестицій у сучасному глобалізаційному світі суттєво залежить від зовнішніх чинників, які можуть надавати як позитивні, так і негативні імпульси для економіки. Тому багато вчених запропонували власні підходи до оцінки бажаного рівня безпеки.

Зокрема, А. Сухоруков при розробці методології оцінки рівня економічної безпеки пропонує включати всі компоненти. Так, на його думку, потрібно передбачати «такий рівень інвестування, який забезпечує розширене відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння економіки» [1]. Для частини складових автор пропонує свої критичні межі, проте у процесі аналізу випускається причинно-наслідковий зв'язок виникнення певних перекосів у українській економіці. Аналізуючи Коефіцієнт покриття імпорту експортом, А. Сухоруков доходить висновку, що пороговим значенням має бути 1, проте зовсім при цьому не враховується той факт, що значну частину імпорту до України займають енергоносії з однієї країни, що фактично призводить до експорто-орієнтованої економіки країни, а це вимагає оцінки її вразливості не тільки по нижній межі, але й по верхній, що показала криза у жовтні 2008 року.

Наведемо показники, запропоновані російським економістом С. Глазєвим, що були визначені до тої кон'юнктури, яка сформувалась у Росії [2] (у дужках вказані граничні значення цих показників): зниження обсягу валового внутрішнього продукту (50%), питома вага в промисловому виробництві обробної промисловості (70%), питома вага в промисловому виробництві машинобудування (20%), обсяги інвестицій у % до ВВП (25%), витрати на наукові дослідження у % до ВВП (5%), питома вага нових видів продукції в обсязі продукції машинобудування (6%), тривалість життя населення (70 років), рівень безробіття за методологією МОП (7%), рівень інфляції за рік (20%), обсяг внутрішнього боргу у % до ВВП за співставний період часу (20%), обсяг зовнішнього боргу у % до ВВП (25%), питома вага зовнішніх позик в покритті дефіциту бюджету (30%), дефіцит бюджету у % до ВВП (5%), обсяг іноземної валюти по відношенню до гривневої маси в національній валюті (10%), обсяг іноземної валюти в готівковій формі до обсягу готівкової гривні (25%), грошова маса M2 у % до ВВП – показник монетизації (50%), питома вага імпорту у внутрішньому споживанні, всього (30%), в тому числі продовольство (25%).

О. Собкевич відзначає, що «можливості зміцнення економічної безпеки України звужуються у зв'язку із дефіцитом інвестиційних ресурсів і недосконалістю механізмів їх залучення через національний фондовий ринок і обмеженою присутністю вітчизняних суб'єктів господарювання на зарубіжних фондових ринках» [3].

Питання оцінки інвестиційної безпеки відображено у вигляді Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. Вона розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави та визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обрахування інтегрального індексу економічної безпеки [4]. Інвестиційна безпека у цьому документі розглядається як частина економічної безпеки країни, при якій обсяг іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. При цьому використовуються порогові значення п'яти основних показників (табл. 1), однак їхні граничні значення майже не дотримуються.

Таблиця 1
Індикатори та порогові значення стану інвестиційної безпеки за Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України

Показник	Порогове значення
Ступінь зносу основних засобів, %	не більше 35
Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, %	не менше 6
Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	не менше 25
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	5 – 10
Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	від 20 до 30

Джерело: [4]

Розглядаючи інвестиційну складову економічної безпеки, В.І. Кириленко доходить до висновку, що в основі гарантування економічної безпеки має лежати «організація зростання обсягу інвестицій, оскільки воно покликано стимулювати економічну активність, зростання попиту ... і збільшення національного доходу» [5, с. 34]. Події 2008 року показали, що інвестиції виступають, принаймні частково, у ролі спекулятивного капіталу, що у періоди криз ніяким чином не підвищує економічної безпеки, а й зменшує її. Однак під час економічного буму інвестиційна складова сприяє розвитку інфляційних процесів.

Зокрема, В.І. Кириленко визначає такий набір з 29 показників для аналізу інвестиційної безпеки країни [5]: дефіцит консолідованого бюджету території (держави, регіону); частка заборгованості за податковими сплатами у доходній частині консолідованого бюджету території (держави, регіону); генеральний коефіцієнт надійності Найбільш великих банків (НВБ); коефіцієнт миттєвої ліквідності НВБ; генеральний коефіцієнт ліквідності НВБ; коефіцієнт захищеності капіталу НВБ; коефіцієнт фондової капіталізації прибутку; відношення валових вкладень в економіку території (держави, регіону) до ВВП; відношення сальдованого фінансового результату організацій і підприємств на території до ВВП; індекс зміни кількості угод, укладених за всіма видами фондових цінностей на фондовій біржі на території (держави, регіону); індекс зміни біржового обороту за цінними паперами на фондовій біржі на терито-

рії (держави, регіону); індекс кількості торгів, зареєстрованих на фондовій біржі на території (держави, регіону); частка фінансових інвестицій в загальному обсязі інвестицій на території (держави, регіону); відношення інвестицій в основний капітал до обсягу промислової продукції на території (держави, регіону); частка іноземних інвестицій в основний капітал в загальному обсязі інвестицій в основний капітал; відношення інвестицій в охорону навколишнього середовища до обсягу промислової продукції на території (держави, регіону); частка витрат на науку та наукові дослідження і розробки у ВВП території (держави, регіону); відношення інвестицій в галузь «Наука та наукове обслуговування» до вартості основних засобів наукових досліджень і розробок на території (держави, регіону); частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції території (держави, регіону); питома вага збиткових підприємств; індекс фізичного обсягу промислового виробництва; індекс зміни рентабельності продукції; індекс зміни поточної ліквідності підприємств; відношення кредиторської заборгованості до випуску промислової продукції; відношення дебіторської заборгованості до випуску промислової продукції; відношення інвестицій в основний капітал до обсягу промислового виробництва; ступінь зносу основних фондів підприємств; частка зайнятого населення в певній галузі до загальної кількості населення; відношення зарплати в певній галузі до прожиткового мінімуму на території. В той же час слід зазначити, що проведення моніторингу інвестиційної безпеки вимагає швидкого та легкого отримання даних, а підготовка такої бази даних аж ніяк не є легкою задачею.

Н.С. Вавдіук та З.В. Герасимчук запропонували шестиблокову систему порогових показників інвестиційної безпеки регіону [6] (табл. 2), яку також можна використовувати з певною модифікацією для розрахунку рівня безпеки всієї країни. Проте частина елементів такої системи носить достатньо суб'єктивний характер.

Таблиця 2

Порогові значення індикаторів інвестиційної безпеки регіону

Назва показника		Порогові значення
1. Економічні		
1	Індекс фізичного обсягу промисловості у % до відповідного періоду минулого року	150
2	Індекс фізичного обсягу продукції сільського господарства у % до відповідного періоду минулого року	136
3	Обсяг обороту роздрібною торгівлю, у % до ВДВ	40
4	Індекс споживчих цін до грудня попереднього року, %	140
5	Середньодушовий рівень бюджетної забезпеченості за рахунок власних джерел доходів	Максимальне значення в регіоні України
6	Співвідношення часток кредитних вкладень та обсягу реалізації товару	1
2. Правові		
1	Допустима частка закордонної участі в капіталі підприємств регіону, %	25
3. Соціальні		
1	Рівень безробіття за методологією МОП, %	7

2	Попит та пропозиція робочої сили, %	6
3	Приріст населення на 1000 жителів	3
4. Екологічні		
1	Скидання забруднених вод, %	70
2	Викиди шкідливих речовин в атмосферу, т/кв. км.	5
5. Кримінальні		
1	Співвідношення грошових доходів та витрат населення регіону	1,4
2	Загальна кількість зареєстрованих злочинів на 1000 населення	5
6. Політичні		
1	Частка населення, що виступає за кардинальну зміну політичної влади	40
2	Рівень довіри населення Президенту, Верховній раді України, прокуратурі, судам, уряду, органам місцевого самоврядування	25

Джерело: [6, с. 190]

Виклад основного матеріалу дослідження. Низький рівень вітчизняного фінансового менеджменту та відсутність стимулів та можливостей для довгострокових капіталовкладень, чіткого порядку розробки інвестиційних програм; низька інвестиційна та інноваційна активність [7] становлять основні загрози інвестиційній безпеці.

Варто відзначити, що Україна на сьогодні не має необхідних ресурсів для повноцінної самостійної реалізації навіть найбільш важливих інвестиційних завдань. Це призводить до необхідності створення умов для вкладання приватного капіталу у соціально необхідні проекти. Внаслідок цього має суттєво розвиватися державно-приватне партнерство. Очевидно, що для надання принаймні співставного з нинішнім рівнем життя державам доведеться вводити достатньо високі податки. При цьому на перший план вийде соціальна справедливість, яка є гарантом стійкості як в міжнародному масштабі, так і в межах окремих країн.

Враховуючи європейські прагнення України та очікування підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом, постає необхідність синхронізувати оцінку інвестиційної безпеки нашої країни з країнами Європи. Для здійснення цього наміру необхідно визначити найбільш важливі показники соціально-економічного розвитку країн Європи, що впливають на стан економічної безпеки.

Перша група показників визначає розподіл інвестицій за інституційними секторами. Як і в Україні, їх можна розділити на державні інвестиції, що здійснюються з бюджетів усіх рівнів, інвестиції Державного бюджету, бізнес-інвестиції, що відповідають інвестиціям за рахунок власних коштів підприємств в Україні, інвестиції домогосподарств.

Друга група показників визначає напрями вкладання інвестицій. В цьому блоці виділяємо окремо інвестиції у формування основного капіталу, інвестиції у освіту, і окремо виділяється та частина з інвестицій у освіту, що здійснюється за рахунок приватного сектору.

Через значну відмінність у економічному розвитку країн, різні виміри обсягів інвестицій та можливості порівняння даних всі показники розглядалися як відсоток від ВВП відповідної країни. Проте навіть таке нормування даних не дало змоги говорити про загальний необхідний рівень інвестицій за кожною групою показників через значну зміну структури інвестицій за останні роки, особливо внаслідок фінансово-економічної кризи.

Враховуючи вищенаведене, було вирішено визначити середнє значення за кожною з груп інвестицій за останні 10 років (з 2001 по 2010). Через особливості країн з різними валютами були обраховані середні значення окремо для всіх країн ЄС (EU-27) та країн єврозони. Для кожного показника також розраховувався показник середньоквадратичного відхилення по всіх країнах ЄС, щоб засвідчити прийнятний рівень відхилення від середнього значення. Отримані дані знаходяться у табл. 3.

Величини показників, які знаходяться в межах середнього значення \pm одне середньоквадратичне відхилення, слід вважати такими, що відповідають нормальному рівню інвестиційної безпеки. Ті величини, що виходять за вказаний окіл, слід вважати загрозою для інвестиційної безпеки країни.

Таблиця 3
Індикатори інвестиційної безпеки у ЄС

Показники	Середнє значення (EU-27)	Середнє значення (єврозона)	Середньоквадратичне відхилення (EU-27)
Інвестування за інституційними секторами			
Загалом, % від ВВП	20,44	20,87	3,24
Державні інвестиції з усіх бюджетів, % від ВВП	2,52	2,55	0,91
Державні інвестиції з Державного бюджету, % від ВВП	2,51	2,53	0,88
Бізнес-інвестиції, % від ВВП	11,67	11,62	3,38
Інвестиції домогосподарств, % від ВВП	6,12	6,59	1,76

Джерело: власні розрахунки на основі даних Eurostat [8]
Порівнюємо ці дані з українськими (табл. 4)

Як бачимо з наведених таблиць, Україна за загальною сумою інвестицій попадає в безпечний окіл. Протягом останніх трьох років здійснюється зростання рівня інвестицій до європейського рівня. Однак залишається проблема зміни структури інвестицій в країні.

З табл. 4 видно, що загальна сума інвестицій Державного та місцевого бюджетів становить від 1, 6% до 2, 09% від ВВП, що значно менше європейського показника 2, 52. Хоча різниця не є дуже суттєвою, але значний мультиплікативний ефект державних інвестицій, можливості для державно-приватного партнерства залишають можливості

для суттєвого покращення економічної ситуації. У цьому контексті варто зробити законодавчі кроки для передбачення у бюджетах всіх рівнів збільшення загальних державних інвестицій до 2,5% від ВВП. На відміну від європейських традицій, в Україні явно завищений рівень інвестицій, що здійснюються за рахунок місцевих бюджетів, проте суттєво занижений рівень інвестицій за рахунок Державного бюджету.

Рівень інвестицій за рахунок власних коштів підприємств в цілому відповідає рівню ЄС, проте є трохи вищим середнього рівня, що пояснюється недостатністю державних інвестицій. Інвестиції домогосподарств за останні три роки зростають з 5,25% до 6,53% від ВВП, досягаючи середнього рівня по ЄС.

Таким чином, можна зазначити, що, порівнюючи структуру капітальних інвестицій, Україні слід для забезпечення інвестиційної безпеки збільшити капітальні інвестиції з Державного бюджету принаймні до рівня 2,5% ВВП.

Після проведення порівняння слід виявити тенденції розвитку інвестицій у ЄС, щоб отримати можливість прогнозувати необхідні рівні інвестиційної безпеки у майбутньому.

Для аналізу була обрана проста трендова модель виду:

$$y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}t + \varepsilon_{ij},$$

де y_{ij} – рівень j -ого типу інвестицій у період t ;

t – номер відповідного року;

β_{0j}, β_{1j} – коефіцієнти моделей;

ε_{ij} – похибка моделі.

За допомогою методу найменших квадратів була оцінена описана модель та здійснено прогнозування на наступні роки. Після цього був повторений алгоритм розрахунку середніх значень для країн ЄС. Результати обчислень можна побачити у табл. 5.

Таблиця 5
Прогнозні величини індикаторів інвестиційної безпеки у ЄС

Показники	2012	2013
Загалом, % від ВВП	19,85	19,77
Державні інвестиції з усіх бюджетів, % від ВВП	2,83	2,86
Державні інвестиції з Державного бюджету, % від ВВП	2,74	2,76
Бізнес-інвестиції, % від ВВП	10,98	10,87
Інвестиції домогосподарств, % від ВВП	5,97	5,95

Джерело: розрахунки автора

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

Таблиця 4

Види інвестицій	2010		2011		2012	
	млн.грн.	% від ВВП	млн.грн.	% від ВВП	млн.грн.	% від ВВП
Усього	189060,6	17,46	259932,3	19,96	293691,9	20,85
у т.ч. за рахунок						
коштів державного бюджету	10952,2	1,01	18394,6	1,41	17141,2	1,22
коштів місцевих бюджетів	6367,7	0,59	8801,3	0,68	9149,2	0,65
власних коштів підприємств та організацій	114963,6	10,62	152279,1	11,70	175423,9	12,45
кредитів банків та інших позик	23336,2	2,16	42324,4	3,25	50104,9	3,56
коштів іноземних інвесторів	4067,7	0,38	7196,1	0,55	5040,6	0,36
коштів населення на будівництво власних квартир	4654,2	0,43	4470	0,34	3651	0,26
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	16176	1,49	15102,9	1,16	21975,1	1,56
інших джерел фінансування	8543	0,79	11363,9	0,87	11206	0,80

Джерело: дані Держкомстату [9], власні розрахунки

Висновки. Таким чином, у найближчі роки слід очікувати незначного зниження відносного рівня інвестицій, в першу чергу – з боку бізнес-середовища. В той же час слід зазначити, що гарантування інвестиційної безпеки за рахунок інвестицій держави має зростати. Бажано внести пропозиції щодо збільшення видатків Державного бюджету та місцевих бюджетів на капітальні інвестиції принаймні до 2,5% від ВВП у найближчі роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухоруков А. Методологія оцінки рівня економічної безпеки [Електр. ресурс] – Режим доступу : <http://www.niisp.gov.ua/articles/61/>.
2. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности – альтернативный реформационный курс / Глазьев С. // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1-2. – С. 3–19.
3. Собкевич О.В. Развитие фондового рынка Украины как чинник підвищення рівня економічної безпеки держави [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 21.04.01 / Собкевич Оксана Володимирівна ; Рада національної безпеки і оборони України, Національний ін-т проблем міжнародної безпеки. – К., 2008. – 20 с.
4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджена Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
5. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
6. Герасимчук З.В. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощення: Монографія / З.В. Герасимчук, В.Р. Ткачук. – Луцьк : Надстир'я, 2009. – 232 с.
7. Наукове обґрунтування економічного механізму державного впливу на забезпечення фінансової безпеки України // звіт про науково-дослідну роботу за ред. Я.Я. Дяченко. – Науково-дослідний фінансовий інститут (НДФІ) : 2005. – 164 с.
8. Eurostat [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

УДК

Філяк М.С.
здобувач

Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ВИБІР ЕЛІТ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена ролі керівних еліт у формуванні політики сталого розвитку на рівні регіону. Подано порівняльні характеристики політики еліт в залежності від їх типу та фундаментального вибору, описано переваги підходу на основі соціальних благ.

Ключові слова: механізм деформації, керуючий механізм, глобальні еліти, керівні еліти, підштовхувачий фактор, система стримувань, маржа, соціальна опіка, суспільні блага.

Філяк М.С. ВЫБОР ЭЛИТ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ

Статья посвящена роли управляющих элит в формировании политики устойчивого развития на уровне региона. Подаются сравнительные характеристики политики элит в зависимости от их типа и фундаментального выбора, описаны преимущества подхода на основании социальных благ.

Ключевые слова: механизм деформации, управляющий механизм, глобальные элиты, руководящие элиты, подталкивающий фактор, система сдержек, маржа, социальная опека, общественные блага.

Filyak M.S. CHOICE OF ELITES IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article is dedicated to the role of ruling elites in the formation of sustainable development policy at regional level. It presents comparative characteristics of policies of elites depending on their type and fundamental choice. The advantages of social good-based approach are also described.

Key words: deformation mechanism that controls the mechanism, the global elite, the ruling elite, pushing factor, checks, margin, social care, social welfare.

Постановка проблеми. Фундаментальне запитання в етичному вимірі для керівних еліт полягає в тому, який тип поведінки обрати для пропагування населенню: свідомо-вищий чи несвідомо-споживачський, який вони оберуть для країни, регіону. І від цього великою мірою залежить конфігурація політики сталого розвитку даної територіальної спільноти. Зокрема, і перед елітами стоїть питання, чи вони будують суспільство соціального блага, чи вільного ринкового вибору, чи трудовий табір, чи ієрархізовану спільноту з глобальними планами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями економічних циклів займалися Н. Кондратьєв, В. Леонтьєв, С. Кузнец, які виявили довгострокові економічні цикли та пов'язали їх із переходами між економічними укладами. Дослідженнями бюрократії займався Роберт Міхельс [6], який сформулю-

вав «Залізний закон олігархії», а також Кристофер Хейз (теорія меритократичних ліфтів) та Джеррі Пурнель (дослідження бюрократії).

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні питання вибору для «керівних еліт» та визначення чіткої етичної межі – керувати ширшими масами і давати вибір до вищого, тобто пояснювати істинний вибір людини і робити її вільною, або ж культивувати нижчі енергії та нібито схилити більшість до ролі нерозвинутих споживачів яскравих, але швидкоплинних благ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У кожної людини у житті стоїть фундаментальний вибір завдань та цілей. Її основні ресурси у житті призначені саме на досягнення цих правильних, вищих цілей, і саме тоді вона правильно та вчасно рухається у житті. Вибір альтернативи є непростим для кожного

члена суспільства, також не просто це для регіону та окремої держави. Суспільство може підказати цей шлях звичайній людині, але здебільшого воно, навіпаки, замість істини, заводить її у хибні нетрі. А людина має завдання розпізнавати справжні цілі та відкидати ті з них, що хибно нав'язані суспільством. Саме це – свій вибір цілей та способів їх досягнення, людина має волю зробити сама. Для цього людина виявляє велику силу волі та здатність, опираючись, приймати сигнали життя, або ж іти за течією. Ті, хто свідомо обирає приймати такі рішення та йти правильно, становлять не більше 5% від усіх інших, і часто вони – «керівні еліти» – управляють не цілком свідомою більшістю.

Непростий вибір еліт визначає конфігурацію сталого розвитку. Від цього вибору – куди елітам рухати суспільство: «уверх» (до вищих цінностей) чи «униз» (до споживчої підлеглості) – залежить розуміння сталого розвитку – як у еліт, так і у пересічного члена суспільства. Також цим вибором визначається ступінь різниці між «елітною» та суспільною системами цінностей і інформаційними системами, а також між повнотою інформаційного поля та його рівністю для сприйняття елітами та більшістю населення. До останнього часу, у світі перемагало рішення «униз». Розглянемо приклади.

Керуючий Механізм, який визначає: кому бути, а кому – ні.

Задамо собі питання: хто планує та регламентує ступінь вивільнення і свободи звичайного члена суспільства, виробника та споживача? Хто визначає стиль життя і рівень трансформації свідомості пересічного члена суспільства? Вочевидь, існує керівний механізм, що оперується елітами, який визначає далеко не лише «вільну гру ринкових сил», а й конкретні історичні етапи розвитку суспільства. Такі, наприклад, як перехід від промислової економіки до суспільства споживання. Адже це зовсім інші установки, які треба «увімкнути» у голові кожного жителя. Отже, хтось контролює суспільство та в цілому вказує, куди, як і з якою швидкістю розвиватись. Ту саму тенденцію можна спостерігати на прикладі еволюції дизайну веб-сайтів для мережі Інтернет. Хтось узав і одного дня пару років тому вирішив, що вже час змінювати формат більшості веб-сайтів, і при цьому користувачів та навіть розробників і «хостерів», або й самі організації (клієнтів), не спитали. Розробляйте новий вебсайт – адже існуючий тепер буде підтримуватися новою технологією, тому що теперішня вже застаріла. Те саме про мобільні телефони: згадайте їх 10 років тому і зараз. У 2004 році корпуси мобільних телефонів – це різнобарвні, своєрідного дизайну та веселі, подекуди стильні, «хітові», з власним лицем, (хоча у всіх початковим був з дизайн «цегли»). А зараз – пласкі чорні коробочки, майже усі з функціями ПК з операційною системою, тобто «смартфон». Так, якби хтось сказав: «Хто ви такі, щоб розробляти веселі та гарні телефони? У споживача буде лише чорна коробочка» – і про естетику цих пристроїв виробники забули також «по команді». Зараз, кажуть нам, люди мають користуватися лише чорними коробочками без зовнішніх антен, і ніяк інакше. Здається, це не просто тенденція, а спланована та скоординована дія. Тут хочеться згадати Генрі Форда¹ та його кольорові чорні авто [1].

¹ Генрі Форд, який звик випускати масово «Форд-Т» чорного «лакованого» кольору, коли його менеджер сказав йому, що споживачі хочуть авто інших кольорів, на що Форд відповів так: «Покупці можуть хотіти отримати будь-який колір машини, якщо цей колір – чорний».

Система великого бізнесу укрупнює підхід до відновлюваної енергетики, роблячи її менш доступною.

Схожу тенденцію спостерігаємо у сфері відновлюваних джерел енергії. Там, де раніше були творчість та індивідуальний підхід у спробах виготовити дешеві, ефективні, прості та доповнюючі пристрої, які завдяки своїм вищенаведеним параметрам можуть бути справді швидкоокупні, економні та прості в обслуговуванні, ми все більше спостерігаємо державно-бюрократичну машину, яка пропагує підхід, оснований на добре відомих, промислового зразка механізмах, зазвичай дорогих та коштовних в обслуговуванні, розрахованих на встановлення у великих господарських комплексах, і які вимагають спеціальних майданчиків, «надбудов», експериментальних станцій, на які вже не знайти коштів середньому фермерові. Більш простий підхід чомусь не розглядається і вважають, що справжня наука про «замінювану енергетику» має бути саме така – вартісна, модельна і складна. Для обслуговування потрібен спеціальний інженер – людина з рідкісною та престижною професією. А ще простіше і традиційніше – коли пристрої об'єднані у потужний енергоблок та дають країні багато енергії у загальні мережі, як приливна електростанція у затоці Фанді, де прибуток заробляють фірма-провайдер і держава, а пересічний споживач не отримує жодної справжньої економії.

Механізм деформації демонструє теперішній вибір еліт.

До речі, феномен того, як спотворюється концепція сталого розвитку в державній бюрократії, має спільний механізм із феноменом того, чому не працюють громадські ради при органах влади. Можна здогадатися, що існує спільний спотворюючий механізм, його конфігурацію формують потреби пристосування «об'єкту роботи» до потреб держслужбовців та приватний інтерес залучених сторін. Накладає відбиток вимога та критерій мислити глобально, що є необхідним як для мегапроектів сталого розвитку, так і для громадських рад при центральних та часто обласних органах влади. Що це за механізм? Зворотно, як і прямо, він має фіскальну складову, коли місцеві виконавці, не маючи національного мислення, деформують будь-яку програму розвитку, не замислюючись над її ефектом і масштабом, а переслідуючи корпоративні інтереси, або підлаштовуючись під місцевий варіант бюрократичної системи, тобто спрощуючи собі завдання, або використовуючи комбінацію обох способів.

Глобальні еліти вільно та на свій розсуд оперують ресурсами і країнами.

Повертаючись до питання економічних криз, здається, що кількість грошей, як і цінних та кольорових металів, в економіці регулюється штучно. Але від чого залежить рішення про те, коли «давати волю» споживчому кредитуванню, а коли «закручувати гайки»? Це можуть робити або просто для впорядкування, чергуючи середньо-або довгострокові цикли [2], або з певною метою, тобто регулюючи динаміку суспільного розвитку, або маючи на увазі фінансові цілі або досягнення. Чомусь зараз, після «експерименту» зі свободою споживчих ринків та «дешевих грошей» у кредитуванні, і подивившись на те, до чого призвела непомірна жага матеріальної наживи та прагнення пересічного населення безвідповідально «стрибнути» з Івана в Пана, «глобальні еліти» вирішили «прикрутити грошовий кран» і таким чином досягли уповільнення споживчих ринків та кредитування. Водночас позбавилися деяких непродуктивних фінансових надбудов, третинних ринкових механізмів та ін.

Можна взяти приклад і з історії: в 1980-х було вирішено не перебудовувати, а у 1990-1991 рр. – просто розвалити таку велику країну, як СРСР, знищивши «надбудови» важких енергомістких технологій [3]. В результаті з усієї промисловості Союзу працювали лише ті галузі, що виробляли енергоносії та видобували корисні копалини. Однак населення заплатило за це високу ціну, хоча це нікого цікавило перед лицем глобальної необхідності. Тепер країни-спадкоємці СРСР будують нову технологічну єдність, виходячи з потреб сьогодення, і, як завжди, ставлячи свої інтереси, а не інтереси населення, на перше місце.

Отже, виникає ще одне фундаментальне запитання: людиною чи для людини такі лідери світу провадять зміни? Тобто людина – інструмент вищої політики або її мета? Обох результатів (людиною та для людини) досягти набагато легше, якщо у вас маленька держава, де людина, переважно, є все ж метою. Тоді і демократія є більш природною, а сталий розвиток набуває форми екологічного піклування та розвинутої системи освіти дорослих. На протипагу такому підході великі лідери ставлять зовсім інший пріоритет – вищу політику, яка має вищі цілі. Можливо, навіть мегапроекти глобального масштабу. Це почерк «глобальних еліт», і вони мають досить мало спільного з питаннями сталого розвитку регіону.

Сталий розвиток проти глобалізації – різний вибір різних еліт.

Оскільки сталий розвиток є опцією вибору скоріше «домашніх еліт» (історично вкорінених на території і таких, що походять з неї), аніж «глобальних еліт», то ця концепція стоїть у певній опозиції до глобалізації. Однак вона не є ворогом глобалізації, а скоріше пропонує систему стримувань як альтернативу глобалізаційним «підштовхувачим факторам». Обидві системи можуть цілком отримувати вигоду від одної, але пригнічувальна за своєю сутністю глобалізаційна система просто так не погоджується, співпрацюючи з більш вільними системами розвитку, змістити «ризик» умов торгівлі на користь останніх. Глобалізація може дозволити сталому розвитку існувати лише на тому рівні, де він буде безпечним для неї, а в протилежному випадку – знищить.

Роль та вибір еліт є керівною для сталого розвитку.

Загалом у світі спостерігається ситуація: «домашня еліта» – у тих країнах, де вона є – значно звужилася та закрилася і переважно керує «несвідомою» більшістю, створюючи ситуацію, явно недостатню для ефективного сталого розвитку. А там, де «домашня еліта» відсутня, керівництво здійснюється ззовні чи на простому рівні автоматизовано. Тому в цих державах без «домашньої» керівної еліти так складно із впровадженням стратегічних планів – бо у їх керівних систем бажання та розуміння вистачає лише на операційний рівень. Саме такі держави виживають, а не розвиваються у світовій економіці, постійно стоячи перед загрозою порушення суверенітету через зовнішні впливи. Для них власна «домашня еліта», яка є відкритою для своїх громадян та дає можливість розвитку для різних соціальних верств, є необхідністю. Здається, для усіх країн це ключовий фактор успіху, що призводить до такої поведінки країни у світі, що найбільше нагадує рух у напрямку сталого розвитку.

Хибний шлях для «домашніх еліт» – це деформація цінностей.

Серед керівних еліт є дві категорії можновладців. Одні думають про суспільні блага, не деформуючи цінностей, а інші використовують концепцію блага як привід для маніпуляцій. І хоча потрібні обидва

типи, однак, в результаті їхньої спільної діяльності повинен прослідковуватися приріст громадського блага та стійкості за принципом: ми працюватимемо а керуватимемо так, щоб, поряд із нашим збагаченням та покращенням, навколо нас люди в цілому почували себе краще. Саме тоді, коли ми житимемо і даватимемо жити іншим, рух нашої території уперед буде схожим на сталий розвиток.

Наприклад, припустимо, представник керівних кіл хоче жити у екологічно чистій місцевості у своїй країні. Якщо ж він сприятиме забрудненню біосфери, і це стане нормою, то колись навіть за великі гроші він не знайде собі «екологічного куточка». Тобто він мав би сприяти екологізації розселення суспільства в цілому, а не лише для себе. Він хоче харчуватися здоровою їжею, але, якщо він пропагуватиме штучну хімічну заміну їжі для більшості суспільства, то хто гарантує від того, що колись його дитина купить такий фаст-фуд, саме тоді, коли він не зможе контролювати її харчування? Коли він та подібні йому владні особи будуть обмежувати себе у виключно вузьке коло еліти, яке матиме надвисокі доходи, а всіх інших вважатиме достойними лише рабського життя, то де гарантія того, що його дитина не закохається у людину з «соціальних низів», і тоді доведеться вирішувати непросту психологічну та фінансову дилему? Отже, він буде зацікавлений, щоб на всіх рівнях суспільства заохочувалося прагнення людини до саморозвитку, щоб незалежно від майнового стану в суспільстві, «соціальні перекося» культури та освіти було згладжено. Якщо він як особа, наділена владою, сприятиме якісному медичному забезпеченню лише для себе і свого вузького кола, а для ширшого загалу просуватиме хімічні та часом отруйні чи непотрібні ліки, чи застраховані його близькі від варіанту, коли їм доведеться у дивній та не типовій для них ситуації скористатися послугами «народної медицини» та відчутти всі її переваги? Отже, він дбатиме про прийнятний для людини рівень медичного обслуговування.

Правильний шлях для «домашніх» еліт близький до сталого розвитку.

У колонізованих суспільствах є свої перекося у розвитку, їх існує дві схеми: 1) моноетнічна більшість пригнічується елітною меншістю, яка контролює доступ до всіх ресурсів, при цьому меншість здатна самостійно розвиватися без цього контролю, 2) етнічна більшість «дикунів», нездатних жити у сучасній ринковій економіці, контролюється розвинутою та економічно потужною меншістю «хазяїв», яка фактично володіє колонізованою територією та для більшості відводить місце для проживання у спеціальних резерваціях. Друга ситуація стається тоді, коли 1) еліта відчувається «домашньою», але решту суспільства тримає у статусі рабів, 2) еліта відчувається чужою та решту суспільства з цієї причини пригнічує.

Україна в цілому зі своєю ментальністю, що сприяє рівності та згладжуванню перекося розвитку, стоїть на більш правильному шляху. Домашня еліта нашої держави може замислитися, що, оскільки вона є «корінною» та «своею» на цій території, то задля розвитку рідної землі варто жити і діяти, будучи зацікавленими в її гармонійному розвитку, і головне – при цьому широка більшість підтримуватиме таку еліту, бо вона дає можливість жити та розвиватися усім іншим, і її прагнення досягти суспільства добробуту перекликаються із душевним прагненням більшості суспільства, яка в цьому випадку підтримуватиме плани керівної еліти та сприятиме їм.

Сталий розвиток у регіональному плануванні в Україні.

Консультавання зі сталого розвитку завжди знаходиться у поєднанні з управлінням стратегією соціально-економічного розвитку. Чому ж сталий розвиток не заміщує соціально-економічний розвиток? Тому що план соціально-економічного розвитку в нашої державі створюється керівними елітами даної території з огляду на свої цілі. А сталий розвиток представляє собою набір механізмів і технологій балансів, зміцнень та стримувань, що дозволятимуть в рамках плану соціально-економічного розвитку досягти заданих цілей та при цьому не нанести незворотної шкоди території. Саме тому плани сталого розвитку як такі не особливо втілюються у життя, але успішні є лише на тих територіях (наприклад, у Криму), де природа – традиційний відповідник сталості у людському розумінні і є предметом та інструментом заробітку й засобом зростання добробуту, немає жорсткого винищення природних багатств, де є туризм, лікування та рекреація.

Висновки. Не можна цілком погодитися з тим, що суспільна трансформація – це лише результат діяльності «невидимої руки ринку», і є просто грою ринкових сил, і що ми еволюціонуємо самостійно. Адже зараз суспільство споживання, трансформуючись у пост-інформаційне суспільство, чомусь не переходить «само собою» на цінності іншого порядку таким темпом, як це очікували ще 10 років тому. Логічно було би очікувати гуманізації, переходу до цінностей сталого розвитку, але так не стається.

Якщо творчість, виражена у індивідуалістичному підході та нововведеннях, ще була присутня в інноваційних галузях у 2003-2005 рр., то у 2013 її просто організовано замінили уніфікованим продуктом, знову витіснивши творчість у інші підсектори.

У виконанні інноваційних програм з розвитку на місцевому рівні діє механізм деформації – своєрідний зворотній механізм, де місцева «еліта», на відміну від еліти «центральної», не бачить себе на глобальному ринку, однак, мислячи категоріями місцевого характеру, чинить так само, як і виробники сонячної електроенергії під час роботи прямого деформаційного механізму в проектах із сталого розвитку – замінюючи високу ідею про загальне благо для країни прагненням заробітку для привілейованої групи осіб чи організацій, при цьому здійснивши підміну понять, що дає їм офіційну можливість трактувати концепцію у свій спосіб.

«Глобальні еліти», на противагу «домашнім елітам», вважають, що, вигадуючи все нові способи пригнічувальної мотивації країн та регіонів, вони отримуватимуть максимальну «маржу», як це було раніше. Для них поняття оптимального прибутку неактуальне, тому що вони мислять лише категоріями максимізації. Вони не бережуть і не виховують людський капітал, обмежуючись лише доцільно-раціональною підготовкою власних кадрів, і загалом схильні до «висмоктування» ресурсів з територій. Сталий розвиток – це концепція, що є альтернатив-

ною до глобалізаційних процесів та протиставляє «домашню еліту» відносно «глобальної еліти».

На прикладі колишнього СРСР ми побачили, що технологічна перебудова виробництва за рахунок нових технологій не змогла вирішити питання стосунків людини та природи і навіть не відтермінувала на покоління час до розробки більш фундаментальних принципів балансу для сталого розвитку, і ця країна була знищена.

Можна помітити, що невеликі країни, які мають стабільний та високий дохід і надійно посіли власне місце у світовому поділі праці, не схильні інвестувати у дорогі та яскраві, але тимчасові «іграшки», а скоріше ґрунтовно інвестують у інфраструктуру, освіту і, в результаті, у добробут населення. У них чисто на вулицях, люди спокійні та задоволені. А авто доволі посередні, хоча теж доглянуті. Вони, хоч і заробили собі на «Мерседеси», однак не вважають доречним купувати їх без потреби [4]. У суспільствах «тихого соціального добробуту» уже мало зайвого, а більшість – потрібного, навіть лаконічного. Ці суспільства великою мірою керуються відповідальними лідерами та самі будують свою країну.

«Домашня еліта» буде спрямована на створення системи якісної соціальної опіки – сприймаючи усі ці заходи з вирівнювання протиріч в суспільстві як «запасний аеродром» суспільства та засіб «випуску пари» з-під кришки суспільного «чайника», щоб той не закипів.

У нашої країни при виборі підходів до планування треба віддати «пальму першості» саме підходові на основі соціально-економічного розвитку та «вбудувати» сталий розвиток як постійно супроводжувальний механізм, консультативно-дорадчу складову, яка допомагає в рамках соціально-економічного розвитку досягти прийнятних показників та залишитися у прийнятних межах за тими параметрами, які зношуються, у суспільній та природній сфері, по можливості посиливши їх і уберігши від надшвидкої втрати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відомі висловлювання Г.Форда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.m.wikiquote.org/wiki/Henry_Ford.
2. Экономические циклы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономические_циклы.
3. Моисеев Н.Н. Экология человечества глазами математика. / Н.Н. Моисеев. М. : Молодая Гвардия, 1988.
4. Дар-эс-Салам. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tema.ru/travel/tanzania/#dar-es-salam>.
5. Economizing Distributed Solar on a National Scale. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://financere.nrel.gov/finance/content/economizing-distributed-solar-national-scale>.
6. Железный закон олигархии или Великая ложь нашего времени. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hvlyla.org/analytics/geopolitics/zheleznyj-zakon-oligarhii-ili-velikaja-lozh-nashego-vremeni.html>.
7. Взгляды Н. Д. Кондратьева, В. Леонтьева, С. Кузнеця. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekonomicheskaya-teoriya.net/edu/mezhdunarodnye-ekonomicheskije-otnosheniya/ekonomicheskij-rost-mezhdunarodnye-ekonomicheskije-otnosheniya/vzglyady-n-d-kondrateva-v-leonteva-s-kuzneca.html>.

УДК 338.26.01

Юхимець Р.С.

аспірант

*Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

В статті розглядається питання формування ринку природного газу через призму теоретичних моделей О. Вільмсона та чотириетапної моделі розвитку ринку газу. Особлива увага приділяється ролі інститутів в функціонуванні інституційного середовища ринку газу. Аналізуються можливості державної економічної політики в процесі формуванні та зміни інститутів на ринку газу.

Ключові слова: ринок газу, структура ринку, інституційне середовище, дерегуляція, економічна політика.

Юхимець Р.С. ПРЕДПОСЫЛКИ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА

В статье рассматривается вопрос формирования рынка природного газа через призму теоретических моделей А. Вильмсона и четырехэтапной модели развития рынка газа. Особое внимание уделяется роли институтов в функционировании институциональной среды рынка газа. Анализируются возможности государственной экономической политики в процессе формирования и изменения институтов на рынке газа.

Ключевые слова: рынок газа, структура рынка, институциональная среда, дерегуляция, экономическая политика.

Uhimets R.S. PREREQUISITES TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE NATURAL GAS MARKET

Question of the market formation natural gas by means of theoretical model O. Williamson's and four-stage model of the gas market are investigated in the article. The main attention is paid to the institutes related to the functioning in the Institution of the market environment gas. The possibilities of the public economic policy aimed at processes of institutional growing and change in the gas market institutions are analyzed.

Key words: gas market, market structure, institutional environment, deregulation, economic policy.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реалізація міжнародних зобов'язань щодо реформування внутрішнього енергоринку, що виникли після приєднання України у 2010 році до Енергетичного Співтовариства, передбачає необхідність здійснення радикальних інституційних реформ на ринку природного газу та посилення державного регулювання процесів трансформації інституційного ринкового середовища. Це завдання обумовлює необхідність вивчення теоретичних аспектів, які визначають передумови і напрями інституційних трансформацій на відповідних галузевих ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих аспектів функціонування світового ринку природного газу присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Р. Подолець, О. Дячук, Г. Бурлака, І. Копитін, І. Шихізаде, В. Саприкін, І. Пашковська, О. Селєзньова, Дж. Шер., М. Слаба, Н. Хаасе, Л. Мазейсен та ін. Однак досі проблеми причин формування конкретних інститутів, що визначають забезпечення функціонування ринку газу, залишаються невирішеними.

Формулювання цілей дослідження. Мета статті – здійснити аналіз формування нового інституційного забезпечення ринку газу України під впливом імплементації зовнішніх зобов'язань в контексті зарубіжних теорій становлення та розвитку інститутів забезпечення функціонування ринку газу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова інституційна економіка сприймає інституційні зміни як поступовий процес, що розвивається протягом тривалого часу. Чотирирошарова модель О. Вільмсона розкриває сутність цих процесів, їх взаємозв'язок, що визначають і стають причинами інституційних змін та дає зрозуміти, як нормативно-правова база і ринок пов'язані один з одним. Дана модель покликана пояснити становлення саме таких інститутів, як вони з'явилися і чому стали так функціонувати в суспіль-

стві. О. Вільямсон розрізняє чотири ендегенні змінні, що характеризують різні рівні аналізу і впливу змін. [1, с. 10] До першого рівня змін відносяться неформальні інститути, до другого – формальне інституційне середовище, до третього – інституційні механізми, і до четвертого власне сама поведінка на ринку. О. Вільямсон передбачає основні напрямки впливу, починаючи з першого рівня, де знаходяться переконання і норми, які закріплюються аж в четвертому рівні, що описує економічну продуктивність. Взаємозалежність причинності потоків від першого рівня до поведінки на ринку пояснюється тим, що процеси навчання, технічний розвиток, лобіювання і соціальні зміни обумовлюють також вплив верхнього рівня на форму і зміст основних цінностей і переконань.

Перший рівень являє собою неформальні інститути, такі як широта переконань, цінності, норми. Норт відносить до неформальних інститутів ще обмеження, санкції, табу, звичаї і кодекси поведінки. [2, с. 47] Ці неофіційні інститути стабільні і їх зміни відбуваються протягом тривалого періоду часу. На ринку газу до таких переконань і цінностей можна віднести уявлення про суверенітет над національними енергетичними ресурсами, брак ресурсів та енергетична залежність, справедливість, необхідність екологічного захисту середовища, роль природного газу в енергетичному портфелі, відкритість економіки, політична культура, норми «доброго управління», політичні принципи та переконання, участь групи інтересів у розподілі суспільних благ.

До другого рівня в своїй моделі О. Вільямсон відніс правила гри, за якими функціонують інститути. До цих формальних інститутів належить держава, судова система, урядовий апарат та продукуючі дані інститутами рішення, що формують економічне навколишнє середовище даної сфери, шляхом видачі рішень, законів, норм, постанов тощо.

Третій рівень є центральним в оцінці інституційних механізмів, на якому здійснюється регулювання

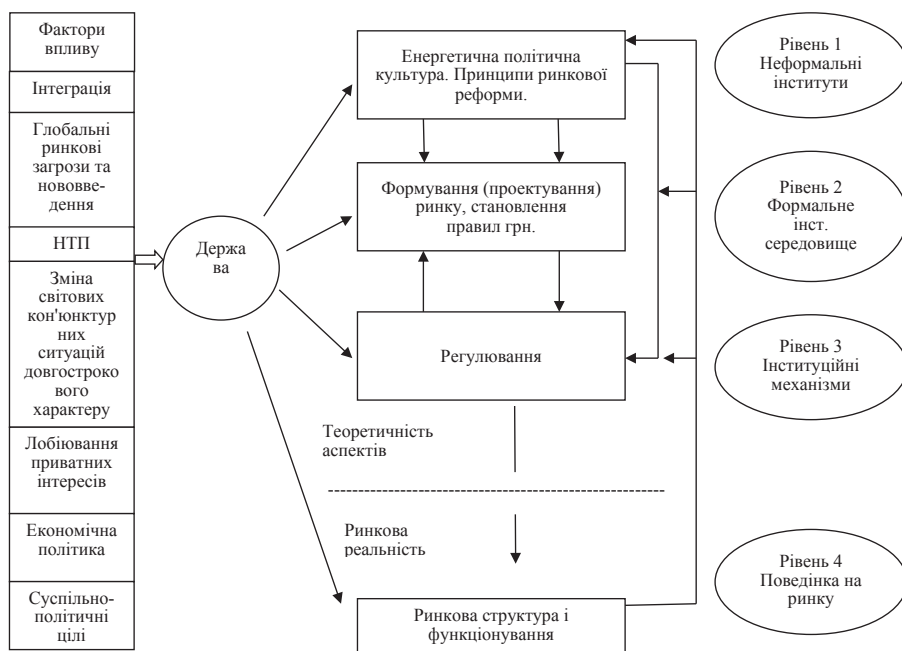


Рис. 1. Нормативно-правова база формування і функціонування ринку

контрактних відносин між всіма суб'єктами ринку. Згідно ствердженню О. Вільямсона раз на десять років можна спостерігати процес приведення структури управління до нових вимог та потреб операцій (контрактів), що здійснюються на ринку. На даному рівні під інституційними механізмами розуміють вироблення нормативних документів і рішень практичного регулювання, контроль форм державно-приватного співробітництва і контрактів, регулювання економіч-

контрактні відносини між суб'єктами ринку [3, с. 54].

Адаптована чотирьохшарова модель О. Вільямсона на формування інституційного середовища на ринку газу з відображенням зв'язків між рівнями структури з урахуванням чинників впливу на здійснення інституційних змін та характеристикою цих змін на ринку зображена на рис.1.

Більшість зарубіжних авторів – Д. Естрада, А. Мое, К. Мартінсен, П. Девіс, Е. Лейрд, П. Мак-Авой,

Таблиця 1

Узагальнена чотирьох етапна модель розвитку ринку газу

Основні характеристики	Зародження	Зростання	Розвиток	Конкурентний ринок
Роки	Поч. XIXст. – 30-ті р.XXст.	30-ті р. XXст. – кін. 60-х р.	кін. 60-х р. – 80-ті р.	80-ті р. – сьогодення
Ступінь інтеграції газотранспортної інфраструктури	Локальний ринок	Національний ринок	Міждержавний ринок	Трансконтинентальний ринок
Попит	Обмежений попит газ	Значне зростання попиту на газ	Уповільнення темпів зростання попиту на газ	Початок насичення попиту
Інфраструктура	Нерозвинута газотранспортна інфраструктура	Початок інтеграції газотранспортних систем	Розвинута система газопостачання	Високорозвинута інфраструктура, формування центрів торгівлі.
Інституційна структура газового ринку	Незначна кількість учасників ринку Вертикально-інтегровані монополії	Ріст кількості учасників ринку Вертикально-інтегровані монополії, часто державної власності	Велика кількість учасників ринку Великі споживачі отримують право вибору постачальника Сторонній доступ до інфраструктури, поява ринку потужностей	Кількість учасників дуже велика Дезінтеграція мережі газопостачання Право вибору постачальника для всіх споживачів
Роль держави	Незначне державне втручання, принцип «laissez-faire» муніципальне регулювання	Значне державне втручання, державний патерналізм, адміністративне регулювання, утворення національних монополій	Питання розвитку галузі у винятковому віданні держави, галузь соціально орієнтована і за державного контролю цін, найчастіше низькорентабельна, ефективні спочатку механізми і методи держ. управління перетворюються в стимулюючий фактор управління	Державне втручання у вигляді регулювання, утворення наднаціональних регуляторів, загальне правове поле, лібералізація
Тип контрактів	Довгострокові (20-40 років) контракти на вичерпання	Довгострокові контракти «take-or-pay» (на 20-25 років)	Розвиток ринків форвардних угод	Короткострокові контракти і спотові угоди
Спосіб ціноутворення	«Витрати плюс»	Формула залежна від ціни на нафту	Формула залежна від альтернативних видів палива	Залежність від біржових котирувань

А. Конопляник, Д. Волс – вважають основним напрямком розвитку газових ринків поступовий перехід від монополістичної організації до конкурентної. Дана концепція сформувалася в 80-х роках ХХ ст. у вигляді «чотирьохетапної моделі розвитку ринків газу». В межах «чотирьохетапної моделі» виділяють чотири етапи розвитку організаційної структури газової промисловості: зародження, зростання, розвиток і конкурентний ринок [4, с. 28].

Прихильники «чотирьохетапної моделі» припускають, що у всіх країнах з розвитком газоспоживання, розширенням інфраструктури галузі, відбуваються зміни інституційної структури від менш досконалих форм – монополій – до більш досконалих – конкурентних форм. А.А. Конопляник відзначає, що «на певному етапі монополія форма організації ринку втрачає можливості свого подальшого ефективного розвитку, поступаючись місцем ринку конкурентному» [5, с. 16-19] (таб. 1)

Концепція «чотирьохетапної моделі» відображає поступове зниження ролі державного регулювання в газовій галузі. Цей процес супроводжується зміною довгострокових контрактних відносин, які панують на незрілих ринках, до більш гнучких короткострокових контрактів, які в кінцевому результаті мають зробити ціни на газ залежними від біржових котирувань. На підставі «чотирьохетапної моделі» стверджується висновок про перевагу переходу до конкуренції, як до найбільш ефективної організації ринку і необхідності лібералізації.

Державне регулювання впродовж довгого проміжку часу сприяло формуванню та розвитку інфраструктури, забезпечувало стабільність газової галузі. Проте такий підхід управління викликає складнощі визначення регулюючим органом оптимального рівня цін на газ, який би міг забезпечити для монополій достатній рівень дохідності для підтримки і розширення добування і розвитку газових мереж та змушував би їх до підвищення ефективності діяльності і зменшення витрат. Як правило, у компаній-монополістів зазвичай відсутні стимули для підвищення ефективності роботи галузі. Держава, володіючи такими важелями впливу на функціонування газової промисловості, спричинювала до формування двох протилежних за наслідками для економіки моделей, що характеризувалися або завищеним, або заниженим рівнем цін. Підвищення цін на газ для подальшого перерозподілу монополістичних надприбутків на соціальні потреби призводить до виникнення незадоволення споживачів, зменшення конкурентоспроможності продукції (ситуація в країнах ЄС). Утримання низької ціни на газ задля стимулювання розвитку інших секторів економіки призводило виникнення дефіциту газу через недостатню кількість інвестицій у відтворення видобування (ситуація в США і Україні).

Здійснення державою трансформації інститутів обумовлено зміною цінностей в суспільстві, що визначали потребу їх існування, або вони стають несумісними з іншими цінностями та інститутами. Зміна цінностей відбувається під впливом ендегенних і екзогенних факторів. Ендегенні фактори спричинені розвитком еволюції суспільних відносин в державі, а екзогенні є наслідком привнесення ззовні нових ідей та традицій, які отримують певний вплив та застосування в чужорідному середовищі. Головною якісною ознакою, що визначають ефективність впливу екзогенних факторів на суспільство, є їх спроможність адаптації до специфічних національних умов. Важливим джерелом інновацій (нововведень) є нові

комбінації різноманітних технологій і організацій [6, с. 125]. Проте подібні комбінації можуть реалізовуватися тільки в межах заданого інституційним середовищем простором можливостей. Це є тим обмеженням, що в певній мірі стримує деякі варіанти втілення певних управлінських і технологічних рішень. Дану думку влучно розкриває своїм доповненням трактування інститутів Дж. Коммонсом, який дав наступне визначення: «Інститут – колективна дія з контролю, звільнення і розширення індивідуальної дії» [7, с. 654]. Відбувається асинхронність в змінах інститутів – з однієї сторони, і технологій, механізмів управління та організацій – з іншої. Потрібно відмітити, що традиції та інститути часто є результатом ціленаправленої дії груп спеціальних інтересів. Традиції, на відміну від звичок, не відносяться до властивостей індивідуальної поведінки. Традиції не тільки еволюціонують, але й схильні до різкої, раптової зміни та трансформації, вони постійно продукуються заново. В науковій літературі розповсюджена думка, що завдяки технологічним досягненням і глобалізації ринків ринкові сигнали розповсюджуються швидше із меншим спотворенням інформації, чим коли-небудь в минулому [8, с. 25]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, лібералізація ряду зарубіжних і вітчизняного ринку газу, що здійснюють уряди країн, не є природним підсумком еволюції ринків газу, як передбачається згідно «чотирьохетапної моделі», а революційними змінами, що здійснює держава. Функціонування інститутів визначається родом їх діяльності, культурними традиціями і багатьма іншими факторами, серед яких ефективність є далеко не визначальним параметром. Зміни частіше відбуваються з ними тому, що змінюються ті цінності, які обумовлювали їх існування, або вони самі стають несумісними з іншими цінностями і інститутами, але ніяк не з міркувань ефективності. Саме держава, керуючись політичними і економічними міркуваннями, виступає ініціатором серйозних змін в структурі газового ринку. При цьому визначальним фактором цих змін виступає глобальна парадигма державного регулювання і пріоритети енергетичної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Williamson, O. E. Transaction cost economics: How it works; where it is headed. De Economist 146(1), [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://classweeb.spea.indiana.edu/kenricha/classes/v640/v640%20readings/williamson%201998.pdf>>.
2. North D.C. Structure and Change in Economic History/ North D.C. – N.Y., 1981 – 201 p.
3. Nadine Haase. European gas market liberalisation: Are regulatory regimes moving towards convergence? / Nadine Haase. – L. : Oxford institute for energy studies. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://doc.utwente.nl/67281/1/Haase08european.pdf>>.
4. Лейрд Е. Регулирование газового рынка и опыт Великобритании//Газ, энергия и возобновляемые источники в Великобритании: Тез. докл. семинар Бритиш Петролеум и МЭРТ РФ в Центре Стратегических Разработок. 23-24 июля 2002 г. – М., 2002. – 28 с.
5. Конопляник А.А. От монополии к конкуренции // Нефть и Капитал. – 2002. – № 3 – С. 16–19.
6. Nooteboom B. Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. – 1999. – Vol. 23. – P. 129.
7. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. – Vol. 21. – № 4. – P. 651.
8. Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. / Линдси Б. – М. : МГУ, 2006. – 25 с.

УДК 303.733+33.014.2

Ягельська К.Ю.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри стратегічного управління економічним розвитком
Донецького національного технічного університету

УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ЦИКЛАМИ В СКЛАДІ МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено дослідженню особливостей управління економічними циклами. Визначено пріоритетні заходи державного антициклічного регулювання вітчизняної економіки. Обґрунтовано концепцію управління часом в моделі випереджаючого національного економічного розвитку.

Ключові слова: розвиток, економічний цикл, час, енергія, ентропія, управління, прискорення.

Ягельская Е.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЦИКЛАМИ В СОСТАВЕ МОДЕЛИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей управления экономическими циклами. Определены приоритетные меры государственного антициклического регулирования отечественной экономики. Обоснована концепция управления временем в модели опережающего национального экономического развития.

Ключевые слова: развитие, экономический цикл, время, энергия, энтропия, управления, ускорение.

Yagelskaya E.Yu. TIME AND ECONOMIC CYCLES' MANAGEMENT IN THE MODEL OF ADVANCED NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The article investigates the features of management of economic cycles. It identifies priority measures of government countercyclical regulation of the domestic economy. The concept of time management in the model of advanced national economic development is proved.

Key words: development, economic cycle, time, energy, entropy, management, acceleration.

Постановка проблеми. Циклічний характер економіки потребує постійних спостережень та ретельної діагностики з боку науковців і політиків, оскільки від результатів цих досліджень залежить якість стратегічних завдань та адекватність обраної економічної моделі умовам стабільного функціонування економічної системи. Особливою гостроти ця проблема набуває в процесі глобалізації, коли глобальна нестабільність відбивається на окремих національних економіках, і навпаки, локальні економічні коливання в одній країні можуть викликати глобальні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному дослідженню особливостей економічних циклів присвячені праці Дж. Кейнса, М. Фрідмена, В. Девонса, В. Мітчела, Дж. Б. Кларка, Л. Вальраса, Р. Харрода, А. Берне, А. Філіпенка, Є. Слуцького, А. Кузнеца, М. Кондратьєва, Л. Мендельсона, О. Білоруса, С. Мочерного, В. Геєця, Б. Панасюка, А. Чухна та інших зарубіжних і вітчизняних вчених. На окрему увагу заслуговують дослідження останніх років Р. Лукаса, Ф. Кіндланда та А. Прескотта, що удостоїлись видатних наукових премій. В своїх дослідженнях ми також спиралися на роботи А. Гальчинського, І. Соловйова, І. Тараненко, Н. Сапи, Л. Простебі, В. Сацика, що досліджували структуру, особливості та методологічні основи аналізу циклічного розвитку. В цілому дослідження окресленої проблематики дозволили виокремити 1380 різновидів економічних циклів тривалістю від 20 годин до 700 років. Водночас це досі не дозволяє зробити висновок щодо адекватності методологічного надбання сучасним трансформаціям економічних систем. В межах даної проблеми нас цікавить можливість управління циклами економічної системи.

Метою статті є визначити пріоритетні заходи державного антициклічного регулювання та обґрунтувати концепцію управління часом в моделі випереджаючого національного економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на державні орієнтири на інноваційну

модель розвитку, економіка України досі спирається на добувну та переробну промисловості. Сьогодні оптимістичний сценарій соціально-економічного розвитку може базуватися лише на економічній моделі випереджаючого розвитку, яка має враховувати час як невідновлюваний ресурс та спиратися на швидке створення механізмів високотехнологічної експортно-орієнтованої економіки, рушійною силою якої є інтелектуальні ресурси, культурні цінності й творча енергія.

Невід'ємним атрибутом розвитку є циклічність, що, за Ю. Осіповим, являє собою постійне «впорядкування хаосу і хаотизацію порядку» [1]. Згідно з теорією самоорганізації розвиток системи розуміється як послідовність тривалих періодів, які відповідають її стабільному стану та перериваються короткими періодами хаотичної поведінки («біфуркаціями»), після чого відбувається перехід до наступного стійкого стану [2, с. 71]. Отже, в економічній системі відбуваються два протилежних процеси. З одного боку – упорядкування, що виникає, наприклад, за рахунок організації господарських процесів, з іншого – зростання ентропії. Генерування енергії економічного руху залежить від вибору часових структур організації господарського життя людей, від своєчасності і комплексності розробки і реалізації програм інституційно-технологічних змін [3, с. 408]. Н. Сапа вважає, що циклічний час є нерівномірним: він або стає щільнішим (частота подій збільшується у періоди криз і революцій), або у фазі еволюційного розвитку уповільнюється під дією закону історичного часу. Це стосується і взаємодії циклів різної тривалості, коли пульсація коротких циклів то уповільнюється, то прискорюється в залежності від того, на яку фазу великих циклів вони приходяться. З точки зору вищезгаданої дослідниці «суспільство не є пасивним виконавцем об'єктивно формуючої логіки. Роль суспільства – це історія синергетичних результатів свідомо прийнятих людьми рішень, дій, протистояння соціальних сил». Відтак спостерігається зростання

впливу людства на циклічні процеси у живій і неживій природі, що призводить до екологічних криз і катастроф. Так, зникають або видозмінюються біологічні популяції, порушуються природний кругообіг у природі, змінюється клімат, геологічні процеси тощо [4, с. 166].

Відповідно, суспільство цілком спроможне управляти економічними циклами шляхом їх прогнозування на основі загальної концепції циклів (статистично обґрунтованої тривалості періоду) й системи випереджальних індексів, а також своєчасної адаптації та пом'якшення негативних наслідків законодавчими та адміністративними методами. Періодичність зміни фаз і стадій у розвитку економіки зумовлена численними причинами й умовами, які треба враховувати в процесі розробки державної економічної політики [5]. Наприклад, зміну фаз економічного циклу якісно відображає динаміка ринкової відсоткової ставки, в складі якої виділяють чотири головні фактори: прибутковість, кредитний ризик, рівень ліквідності й інфляції [6, с.320-321].

Основні методи подолання кризових явищ в економіці передбачають адаптацію держави до світових досягнень економічного розвитку за допомогою інноваційних теорій (Шумпетер, Кузнец, Менш, Кляйнхукт, Ван Дайн), надлишкових обсягів в капітальному секторі (Форрестер), теорії робочої сили (Фрімен), цінових (Ростоу, Беррі), монетаристських теорій (Дельбеке, Шокерт, Корпінен, Батр), соціологічних концепцій (Перес-Перес, Міллендорфер, Скрепанті, Ольсен, Вібе, Гаттеї, Сільвер, Вайдліх), теорій воєнних циклів (Голдстайн) [7, с. 54].

Проведений аналіз у [8] дозволяє розглядати досягнення економічної рівноваги як циклічний і прогнозований процес. Так, зміна ключових економічних показників інформує про економічний стан і дозволяє ідентифікувати фазу циклу, в результаті чого можна прогнозувати подальший перебіг подій з високою ймовірністю й обирати найбільш раціональну стратегію розвитку.

Сучасні кризи легше досліджувати у взаємозв'язку з політичними циклами. Як знаходимо у [9], «безпосередньо перед виборами спостерігається прискорення економічного зростання і – з незначним часовим лагом – зростання інфляції, а в період після виборів темп інфляції знижується, і, як наслідок дефляційної політики, знижуються темпи економічного зростання». За [10, с. 307] кожен цикл завершується, як правило, політичною кризою або (через декілька циклів) революційною ситуацією.

Серед головних підходів до антициклічного регулювання економіки виділяють неокейнсіанський та неоконсервативний. Перший використовує фінансово-бюджетні механізми та прагне регулювати сукупний попит, другий використовує грошово-кредитну політику та прагне регулювати сукупну пропозицію. Однак на практиці жодний з підходів у чистому вигляді не використовується [11, с. 20]. В. Сацик надає повнішу типологію антициклічної політики й виділяє монетарну та фінансову антициклічні політики. Перша має забезпечувати мінімізацію «ВВП-розривів» та цінову стабільність, друга являє собою «політику автоматичної фінансової стабілізації» [12, с. 112-113].

Є. Малік та Н. Алексеева згрупували можливі заходи уряду щодо подолання негативного впливу економічного циклу, виділивши головні ознаки його етапів [13, с.16] Авторський погляд на етапи циклу економічних систем викладено у [14], згідно якого найбільш швидкої реакції з боку уряду потребує

етап відхилення, характерними особливостями якого є падіння темпів зростання головного параметра цільової функції, наприклад, національного доходу, відбувається зменшення швидкості енергії або відхилення від вектору руху, що забезпечував ефективний динамізм системи, а також наочне збільшення ентропії. І. Тараненко аналізує циклічність ВВП за інтегральною моделлю, розробленою в результаті аналізу різних моделей економічного циклу [15, с. 343]. Ми відобразили динаміку ВВП, децю розширивши часовий діапазон (рис).

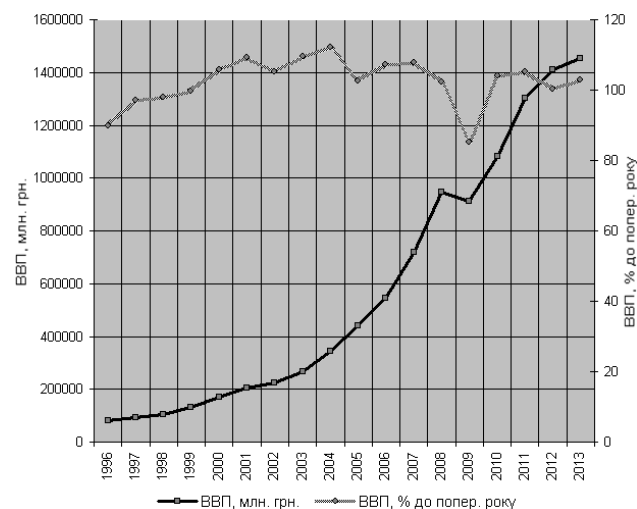


Рис. Динаміка ВВП України за 1996–2013 роки

Джерело: побудовано на основі [16]

Вищеназвана дослідниця фіксує «перегрів» економіки у кінці 2007 року та рівень «буму» з кінця 2007 до липня 2008 року, розглядаючи динаміку по кварталах. В подальшому знову спостерігається зростання, проте за [17, с. 90] довгострокове зростання не означає, що розвитку економіки притаманні тільки постійні темпи, або такі, що прискорюються. Зазвичай економічне зростання визначається збільшенням середньорічних темпів (у відсотках) за десятирічний або двадцятирічний період. Це знімає коливання у зростанні під час економічних підйомів і спадів, структурної перебудови економіки та дає краще уявлення про довгострокові тенденції [17, с. 84], для чого ми побудували криву ВВП у відсотках до попереднього року (рис.), згідно якої найвищою точкою зростання є 2004 рік. Якщо судити за динамікою ВВП, можна сказати, що вітчизняна економіка знаходиться на етапі стагнації, однак важко не погодитись з В. Сациком, що аналізу повинна підлягати цілісна система основних макроекономічних індикаторів. Серед показників визначення та оцінки економічних циклів у вітчизняній практиці вчений виділяє ВВП, промислове виробництво та обсяг роздрібного товарообороту підприємств [12, с. 119]. На наш погляд, в цій групі бракує показника, який би відображав довгостроковий розвиток, оскільки раціональна національна економіка припускає забезпечення саме довгострокового благополуччя народу, тобто найвища ефективність функціонування економіки повинна поєднуватися з гуманістичними цілями розвитку. Проте, наприклад, ВВП може зростати за рахунок тимчасового збільшення експорту невідновлюваних ресурсів (що не тільки не говорить про розвиток, а навпаки, ставить під загрозу добробут та високий рівень життя майбутніх поколінь), або за рахунок стимулювання економіки закордонними

кредитами (що підвищує ризики втрати економічної незалежності).

В 2009 році В. Сацик констатував стадію вітчизняної економіки як рецесію [12, с.129-130]. Цілком логічно, що сучасна революційна економіко-політична ситуація в Україні свідчить про завершення циклу. Наступна фаза економічного циклу наразі повністю залежить від політики уряду. Для відродження країни потребує концептуально нової економічної моделі, яка б повністю змінила її устрій. В основу такої моделі можуть бути покладені пропозиції проекту «Нова економіка» Всеукраїнської спілки вчених-економістів [18]. Безперечно, на сучасному етапі вкрай необхідне стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, тому пріоритетними складовими національного розвитку мають стати інтелектуалізація виробничої діяльності та використання високих технологій, а також екологічність, що потребує удосконаленої державної політики ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукоємних галузей та скорочення енергоємних виробництв. Важливою проблемою економічного розвитку, яка безпосередньо пов'язана з його циклічністю, є саме оптимальне формування пропорцій відтворення. Якщо структурна політика спирається на об'єктивні закони, то вона прискорює прогресивні структурні зрушення, якщо ж направлена проти руху об'єктивного (тотального) розвитку – уповільнює дані процеси, наближаючи тим самим загибель системи [5].

На жаль, за роки незалежності економіка України в структурному плані залишилася технологічно низькоукладною, в якій домінують галузі, що виробляють продукцію з низьким рівнем доданої вартості. Основна вітчизняна виробнича база, що дісталася в спадок від СРСР, стала ще більш зношеною та морально застарілою. Тому серед пріоритетів структурних зрушень необхідно виділити демонополізацію виробництва та його переорієнтацію на високотехнологічне та експорторієнтоване, що зможе знайти нові ринки (наприклад, біотехнології, програмна продукція, фармакологія). Досвід післявоєнної Японії та сучасного Китаю свідчить про доцільність збереження в державній власності найбільш провідних в технологічному сенсі виробництв та необхідності їх прямого державного інвестування.

Окремо слід зазначити, що заходи державного антициклічного регулювання, розроблені провідними економічними школами, в цілому спрямовані на управління внутрішніми чинниками циклічності, а у більшості країн, що розвиваються, внутрішні економічні чинники, що зумовлюють циклічність, нівелюються більш потужними зовнішніми чинниками, наприклад, коливанням цін на сировинні товари, що складають основу їх експорту, несприятливою кон'юнктурою зовнішніх ринків капіталу тощо [11, с. 20].

Внутрішні фактори циклічного розвитку тісно пов'язані із законом ентропії [10, с.295], згідно якого Україна розсіює свою енергію, виражену в інтелектуальному капіталі, грошах, ресурсах, часі – як невідновлюваному ресурсі тощо. В цих умовах, на нашу думку, ставка має бути зроблена, в першу чергу, на самосвідомість нації, що свого часу допомогло економіці Китаю. В. Кузьменко, розвиваючи ідею М. Кондратьєва щодо крупніших соціальних потрясінь в періоди підвищувальних хвиль, виявив, що в періоди знижувальних хвиль, як правило, відбувався духовний підйом нації, що супроводжувався розквітом культури [10, с. 297]. Проблема вітчизняного суспільства в даному ракурсі є відсутність мотивації суспільства та якісної організації культури часу. Тобто,

на наш погляд, в основу управління національними економічними циклами має бути покладено саме організацію управління часом. Як справедливо зазначає А. Гальчинський, за умови глобалізації економічних процесів економія часу реалізується як один з визначальних чинників економічного прогресу [19, с. 4].

Крім того, управління часом вбачається в його періодичному прискоренні та гальмуванні в залежності від економічного циклу. П. Самуельсон порівнював економічні цикли з хвилями епідемічних захворювань, капризами погоди або коливаннями температури у дитини [20]. За статистикою на кожні 2000 випадків грипу реєструється одна смерть. Як відомо, якщо своєчасно застосовувати відповідних медичних заходів, одужання наступить швидше. Бездіяльність не тільки продовжує хворобу, але й може призвести до летального результату. Безумовно, економічні хвороби, які, за законами циклічності, неминучі, необхідно лікувати.

З одного боку, чим швидше відбувається розвиток, тим скоріше відбудеться спад (внаслідок «перегріву» економіки), з іншого боку, якщо економіка знаходиться на низхідній хвилі, цю фазу необхідно швидше пережити. Тобто управління часом може забезпечити прискорення періодів занепаду і продовження періодів розвитку. Уповільнення часу у фазі підйому з метою її продовження можливе шляхом інвестування у «довгі гроші», наприклад, розвиток інтелектуального капіталу вимагає часу і виступає свого роду гальмом економічних процесів, проте, з іншого боку, саме інтелектуальний капітал являє собою рушійну силу розвитку, що з часом принесе результат.

За теорією А. Ейнштейна, швидкість часу залежить від обставин, і час уповільнюється поблизу великих мас. Отже, нарощування економічної маси країни гальмуватиме плин часу. Під економічною масою країни розуміємо сукупність всіх економічних ресурсів (факторів виробництва) (за включенням кредитних), що розраховується як сукупна вартість цих ресурсів. Чим більше економічна маса країни, тим повільніше вона рухається за кривою життєвого циклу, а значить, тим більш прогнозованими та очікуваними стають переломні моменти і нові стадії.

Штучне прискорення часу в періоді занепаду можливе за рахунок прискорення всіх економічних процесів в країні. В першу чергу, це стосується бюрократизації, що гальмує всі процеси в Україні, та нерациональної системи оподаткування, що стимулює тіньову економіку. Взірцем дебюрократизації та спрощення оподаткування може стати Сінгапур, що завдяки унікальній інфраструктурі, гнучкій системі оподаткування та відсутності бюрократії став однією з найбільш привабливих країн для розвитку бізнесу. Так, процес реєстрації компанії в Сінгапурі відбувається в Інтернеті і займає від декількох годин до декількох днів.

Безперечно, значущість часу стрімко зростає. Все більше дослідників відзначають суттєве зростання швидкості перебігу часу в сучасному суспільстві, що відображається у прискоренні науково-технічного прогресу, економічних та суспільних процесів. Як влучно зазначає С. Погодаєв, слово «успіх» походить від «спіх», що значить – успіти, встигнути. Успішні люди прискорюють свій біологічний час, встигають зробити більше за інших протягом доби. Успішні фірми прискорюють свій корпоративний час і обганяють конкурентів на ринку. Успішні країни прискорюють свій національний ринковий час і обганяють інші країни [21].

Отже, пропаганда знань та нав'язування розвиваючого дозвілля з боку держави можуть стати запорукою саморозвитку суспільства.

Для профілактики коливань економічного зростання і виникнення криз необхідно, не дочекавшись закінчення циклу, заздалегідь переходити до нового етапу інноваційно-інвестиційної діяльності, забезпечуючи тим самим безперервний науково-технічний прогрес, що виключатиме різкі коливальні процеси хвильової динаміки в економіці [10, с. 342].

Висновки з проведеного дослідження. Модель вищезгаданого національного економічного розвитку має враховувати організацію управління часом та економічними циклами за допомогою застосування різних теорій економічних циклів, структурної перебудови економіки та підготовки кадрів для реструктурованих галузей, профілактики економічних коливань шляхом інноваційно-інвестиційної діяльності, організації мотивації до праці та розвитку культури часу населення країни. Перспективами подальших досліджень в даному напрямі є розробка моделі національного економічного розвитку та альтернативних індикаторів оцінки економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України: Політико-економічний журнал. 2007. – № 8. – С. 4–18.
2. Шкодін І.В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І.В. Шкодін // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.
3. Бирюков В.В. Время как экономическое пространство развития хозяйственной системы : дис. ...докт. экон. наук: 08.00.01 / Виталий Васильевич Бирюков. – Санкт-Петербург, 2000. – 450 с.
4. Сапа Н.В. Теоретико-методологічні засади аналізу теорії циклів в контексті антикризового державного управління / Н.В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Вип. 40. – С. 155–171.
5. Коломийцева О.В. Економічний зміст структурних зрушень та їх вплив на стабільність розвитку економіки / О.В. Коломийцева // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2007. – Вип. 22. – С. 160–164.
6. Румянцев А.М. Современные циклы и кризисы / А.М. Румянцев. – М.: Мысль. – 1967. – 471 с.
7. Кузьменко В.П. Исследование динамики социально-экономических циклов / В.П. Кузьменко // Статистика Украины. – 1999. – № 1. – С. 54–59.
8. Чершнев Ю.В. Динамічна модель циклічного розвитку економіки / Ю.В. Чершнев // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 415–423.
9. Грабинська І.В. Ділові політичні цикли у сучасній ринковій економіці / І.В. Грабинська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 160–170.
10. Петров В. Устойчивость государства / В.К. Петров, С.Г. Селиванов. – М.: Экономика, 2005. – 491 с.
11. Простебі Л.І. Основні підходи та концепції управління економічними циклами на національному рівні / Л.І. Простебі // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 17–20.
12. Сацик В. Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності і міжнародних ринків / В. Сацик // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 1-2 (10-11). – С. 129–156.
13. Малік Є. Макрофінансові стабілізатори в системі регулювання економічних циклів / Є. Малік, Н. Алексєєва // Матеріали V Всеукраїнської заочної наукової конференції «Актуальні питання сучасної економіки». – Умань: Візаві, 2013. – С. 13–17.
14. Ягельська К.Ю. Енергія та ентропія у формуванні хвиль розвитку економічної системи / К.Ю. Ягельська // Міжнародна економічна політика. Спец. випуск у 2-х частинах. Част. 1. – Київ: ДВНЗ: «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», 2012. – С. 274–280.
15. Тараненко І.В. Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи / І.В. Тараненко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). Том 1. – С. 343–357.
16. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Макогон Ю.В. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект / Ю.В. Макогон, В.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.А. Фильянов. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 260 с.
18. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://vsve.ho.ua/>.
19. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
20. Самуэльсон П. Экономика: в 2-х т.: Пер. с англ. / П. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1994. – Т.1. – 333 с.
21. Погодаев С.Е. Трёхмерное социально-экономическое время как элемент рыночного пространственно-временного континуума / С.Е. Погодаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chronos.msu.ru/old/RREPORTS/pogodaev-trehmernoe_vremya.pdf.

УДК 658:331.102.344:629.73(045)

Рибак О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В ОСНОВНІ ФОНДИ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі удосконалення управління інноваціями в основні фонди авіакомпаній. В роботі розглянуто тенденції розвитку ринку авіаційних перевезень України. В умовах падіння попиту та росту конкуренції запропоновано комплексну систему управління інноваціями в основні фонди авіакомпаній. Запропоноване удосконалення стратегії управління інноваціями надасть можливість контролювати процес та оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку перевезень.

Ключові слова: авіакомпанії, основні фонди, управління, інновації, аналіз інноваційних проектів,

Рыбак А.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ АВИАКОМПАНИИ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме совершенствования управления инновациями в основные фонды авиакомпаний. В работе рассмотрены тенденции развития рынка авиационных перевозок Украины. В условиях падения спроса и роста конкуренции предложена комплексная система управления инновациями в основные фонды авиакомпаний. Усовершенствованная стратегия управления инновациями позволит контролировать процесс и оперативно реагировать на изменения рынка перевозок.

Ключевые слова: авиакомпании, основные фонды, управление, инновации, анализ инновационных проектов.

Rybak O.M. IMPROVEMENT OF INNOVATION IN FIXED ASSETS AIRLINES UKRAINE

Paper is devoted to improving the management of innovation in the fixed assets of the airlines. The paper discusses the development trends in air transportation in Ukraine. Amid falling demand and rising competition, proposed a complex system of innovation management in the fixed assets of the airlines. Enhanced innovation management strategy allows you to control the process and respond quickly to changing market traffic.

Key words: airlines, fixed assets, management, innovation, analysis of innovative projects.

Постановка проблеми. Зменшення попиту в країні на авіаційні перевезення, зумовлене складною політичною та економічною ситуаціями, призвело до впровадження жорсткої економії та оптимізації витрат на перевезення. Сучасне становлення авіаційного бізнесу відбувається під впливом загальносвітових тенденцій, що значно ускладнені внутрішніми проблемами країни. Різка зміна структури попиту потребує від авіакомпаній не тільки орієнтації на кінцевого споживача. Нові умови господарювання вимагають мінімізації собівартості авіаційних перевезень при збереженні належного рівня їх безпечності та екологічності. Виходом із зазначеної ситуації можуть стати інновації в основні фонди авіаційних перевізників з метою оптимізації таких операційних витрат, як: паливно-мастильні матеріали (ПММ), плата за понаднормові викиди в атмосферу та шум, аеронавігаційні збори, страхування пасажирів, витрати на ремонт та технічне обслуговування та ін. Концентрація інновацій в зазначеній сфері призведе до зменшення собівартості перевезень та підвищення конкурентоспроможності національних авіаперевізників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та управління капіталу піднімав у своїх роботах Бланк І.А. [1]. Інноваційно-інвестиційну діяльність на транспорті досліджував Сич Є.М. [2]. Проблему оновлення та формування парку повітряних суден вивчали Панченко В.Н., Жаворонкова Г.В., Кам'янецька О.В., Янчук М.Б. [3; 4], однак питання оптимізації витрат та зменшення собівартості рейсу за рахунок впровадження інновацій в основні фонди компаній за умов дестабілізації економічної та політичної ситуації в країні залишилося недостатньо розкритим.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в удосконаленні управління інноваціями в основні фонди українських авіаційних перевізників, що надасть можливість контролювати процес та оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Аналіз бази даних Aviation Week за світовими паркам показує, що минулого року середній вік виведених з експлуатації літаків склав 23,2 року проти 26,6 року в 2011 р. Це найнижчий показник більш ніж за два останні десятиліття [5]. Зазначені тенденції в світовій авіації пов'язують із ростом цін на паливо та необхідністю зменшення викидів у атмосферу. Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) зменшила прогноз прибутків світових авіакомпаній у 2014 році на 5%. Традиційно основним фактором, що впливає на зниження прогнозів, IATA називає підвищення цін на нафту, які можуть досягти 108 доларів за барель марки Brent. Це на 3,5 долара за барель вище попередньої вартості, закладеної в прогноз [6]. Враховуючи, що витрати на паливо становлять близько 30-40% у структурі загальних витрат авіаперевізників, коливання цін на нафту традиційно впливають на показники прибутковості авіакомпаній. Негативно на обсяги перевезень вплине і політична криза в Україні.

Традиційно на високому рівні має знаходитись також безпека польотів. За даними Національного бюро з розслідувань авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами в Україні за останні роки кількість інцидентів при виконання комерційних транспортних перевезень у 2012 р становила, у 2013 р. вона зменшилася до 87, однак 2013 рік приніс 2 серйозні аварії та 1 катастрофу. В 2011 зафіксовано 3 катастрофи, 2 аварії та 97 інцидентів [7]. З наведених даних можна зробити висновок, що ситуація з безпекою на авіаційному транспорті має тенденцію до покращення, в тому числі і за рахунок оновлення основних фондів, що безпосередньо задіяні в процесі перевезення пасажирів. Рухаючись у розріз зазначеним тенденціям українська авіація ризикує при впровадженні «відкритого неба» повністю втратити довіру споживачів та дозволити на експлуатацію міжнародних маршрутів, без яких рентабельна робота авіакомпаній сьогодні є неможливою.

Авіаційна галузь, що традиційно має низьку рентабельність жорсткі, визначені на державному рівні, умові функціонування та високі стандарти, на фоні нестабільності в країні, опинилася в ситуації, коли стратегічне планування та управління інноваційними процесами потребує динамічності, гнучкості та особливо жорсткої системи контролю результативності. Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на український ринок авіаційних перевезень зумовлюють формування відповідних стандартів якості

послуг, що також потребує інноваційного підходу до процесу формування та управління капіталом.

В процесі власного розвитку система управління формування капіталу розширила коло власних проблем та інтересів і стала розглядати не лише вартість та структуру капіталу, а також питання оцінки ефективності його залучення та використання, джерел формування, оптимізації форм залучення та інше. Однак на сучасному етапі розвитку управління відсутня комплексна стратегія впровадження інновацій в

Таблиця 1

Показники, що рекомендуються для визначення на другому етапі реалізації управління інноваційним процесом

Етап впровадження інновацій	Спосіб оцінки в залежності від етапу інноваційного процесу	Спосіб здійснення оцінки	Нормативи
ДРУГИЙ - визначення потреб АК у основних фондах	Коефіцієнт відновлення основних фондів за всім обладнанням, що надійшло (Кв)	відношення вартості основних засобів, які щойно надійшли на підприємство за звітний період і їх вартості на кінець цього ж періоду	$K_v > \text{норми амортизаційних відрахувань}$
	Коефіцієнт відновлення основних фондів по введенню у дію (Квд)	відношення вартості основних засобів, які введені у дію за звітний період і їх вартості на кінець цього ж періоду	$K_{vd} > \text{норми амортизаційних відрахувань}$
	Коефіцієнт вибуття основних фондів по всім, що вибули (Квб)	відношення вартості вибутих за звітний період основних фондів до їх вартості на початок цього ж періоду	в залежності від обсягів перевезень
	Коефіцієнт вибуття по ліквідованим основним фондам (Клікв)	відношення вартості ліквідованих за звітний період основних фондів до їх вартості на початок цього ж періоду	в залежності від обсягів перевезень
	Коефіцієнт приросту (Кпр)	відношення вартості приросту основних фондів до їх вартості на початок періоду	в залежності від обсягів перевезень
	Коефіцієнт зносу (Кз)	визначається як відношення суми зносу до первісної вартості основних засобів.	$K_z < 0,5$
	Коефіцієнт придатності (Кп)	відношення залишкової вартості основних фондів до первісної	$K_p < 0,5$
	Аналіз вікового складу устаткування	для аналізу діюче устаткування групується за видами, а потім за тривалістю використання. При цьому обчислюється їх питома вага у загальній кількості обладнання	Основна частина фондів від п'яти до семи років
	Аналіз виконання плану ремонту основних засобів окремо за планерами та двигунами (Кпр)	порівнюються фактичні показники виконання ремонту з плановими	$K_{pr} \geq 1$
	Фондомісткість показує потребу основних фондів для перевезення одного пасажирів або тони вантажу	відношення первісної середньої вартості основних фондів за планом і звітом до виручки за перевезення пасажирів чи вантажів	повинна мати тенденцію до зменшення
	Фондовіддача характеризує економічний ефект, що отримується підприємством за той чи інший проміжок часу у вигляді певного об'єму і якості послуг	відношення виручки за перевезення пасажирів чи вантажів до середньорічної вартості виробничих основних засобів	повинна мати тенденцію до збільшення
	Фондоозброєність і технічна озброєність праці	розраховуються відношенням відповідно середньої вартості основних виробничих фондів і середньої вартості активної частини основних засобів (двигунів та планерів) до середньої чисельності працівників	у АК фондоозброєність завжди достатньо висока
	Для характеристики ступеня залучення літаків до перевезень використовують коефіцієнт використання парку наявних літаків	відношення кількості літаків, що використовуються до загальної кількості наявних літаків у АК	має бути близьким до одиниці
	Аналіз інтенсивного використання повітряних суден (ПС)	характеризується показниками отриманої виручки від перевезень за одну годину нальоту	повинна мати тенденцію до збільшення
	Аналіз екстенсивного використання ПС пов'язаний з розглядом балансу часу його роботи, що ділиться на календарний, режимний, можливий, плановий і фактичний фонди	порівняння календарного і режимного фондів часу дозволяє встановити можливості кращого використання літака за рахунок збільшення естафет, а режимного і можливого – за рахунок скорочення витрат часу на перед польотний ремонт та обслуговування	має бути не меншим, ніж середньогалузевий
	коефіцієнт співвідношення темпів приросту продуктивності нового ПС і його вартості в порівнянні з літаком, що експлуатується	відношення темпу приросту економічності нового літака в порівнянні з тим, що в експлуатації до темпу приросту вартості нового ПС в порівнянні з тим, яке зараз експлуатують	в ідеалі має бути > 1

основний капітал авіакомпаній, що надає можливість оцінити та реалізувати власні можливості відповідно до поставлених стратегічних цілей, моделювати свою перспективну позицію та забезпечити її досягнення.

Сьогодні, організація управління інноваціями в основний виробничий капітал – необхідна умова перспективи сталого розвитку кожного підприємства. Зазначений процес має певні галузеві особливості та залежить від етапу життєвого циклу підприємства та розвитку галузі, прогресивності технологій, що використовуються, міри фізичного зносу устаткування, рівня завантаженості основних виробничих фондів та ін., отже має певні індивідуальні особливості для кожного підприємства.

Однак, на нашу думку, певний, стандартний ряд процедур при здійсненні управління основними виробничими фондами надасть змогу комплексно оцінити необхідність інновацій для кожної конкретної авіакомпанії та на основі визначеної оцінки розробити комплекс дій, спрямованих на підтримку фінансової стійкості в поточному та перспективному періодах.

В роботі пропонується реалізувати процес управління інноваційною діяльністю авіакомпанії (АК) через п'ять основних етапів: 1) підготовчо-аналітичний; 2) визначення потреб АК у основних фондах; 3) визначення інноваційних можливостей АК; 4) вибір раціонального варіанту стратегії інвестиційного проекту; 5) практичне застосування вибраного варіанту стратегії.

На першому етапі пропонується провести перспективний та ретроспективний аналіз, планування, прогнозування, перехресне порівняння отримання статистичної інформації та її дослідження. Отримана інформація потребує первісної обробки, групування

результатів спостережень. На основі узагальнюючих показників необхідно сформулювати характеристику динаміки явищ, прогнозування розвитку ринку, визначити основні тенденції та можливості розвитку АК. При цьому варто дослідити ринок та вивести основні фактори, що впливатимуть на конкурентоспроможність послуги, як то ціна, якість та ін. На основі визначених факторів варто сформулювати стратегічні цілі розвитку і розпочати інноваційний процес розробкою стратегії його здійснення.

На другому етапі для визначення обсягів інновацій в основний капітал АК пропонується здійснити аналіз технічного стану її основних фондів (ОФ) за наступними показниками таблиці 1.

Аналіз використання перевізних потужностей дозволить визначити кількість надлишкових ОФ, визначення їх фактичного та можливого нальоту і комерційного завантаження рейсу, фактичного та планового, дозволить знайти додаткові резерви інтенсивного використання з мінімальними вкладеннями у інтенсивне відтворення.

Загальновідомим фактом є підпорядкованість інноваційної діяльності операційній. Звідси третім етапом має стати визначення інвестиційних можливостей АК за основними показниками таблиці 2.

Попередня ідентифікація інноваційних можливостей АК дозволить визначити масштаби інноваційних проектів, які критично не вплинуть на загальну стійкість та платоспроможність. Від масштабів інновацій залежатимуть також склад та структура їх джерел. Наступним етапом стане вибір об'єктів інноваційних впливів та вивчення майбутніх надходжень від їх реалізації (Таблиця 3).

Таблиця 2

Показники визначення інноваційної спроможності АК

Етап впровадження інновацій	Спосіб оцінки в залежності від етапу інноваційного процесу	Спосіб здійснення оцінки	Нормативи
ТРЕТІЙ - визначення інноваційних можливостей АК	Аналіз ліквідності у т.ч.:		
	коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{з.л.}$)	(найбільш ліквідні активи + швидко реалізовані активи + повільно реалізовані активи) / (найбільш термінові зобов'язання + короткострокові пасиви)	Від 1,5 до 2
	коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$)	(грошові кошти та їх еквіваленти + поточні фінансові інвестиції) / (найбільш термінові зобов'язання + короткострокові пасиви)	$0,2 < K_{ал} < 0,35$
	коефіцієнт проміжної ліквідності ($K_{пл}$)	(найбільш ліквідні активи + швидко реалізовані активи) / (найбільш термінові зобов'язання + короткострокові пасиви)	$K_{пл} > 1$, за умов кризи рівень 0,8 визнається достатнім
	Аналіз фінансової стійкості за наступними коефіцієнтами:		
	фінансової незалежності (автономії, K_a)	Відношення власного капіталу до загальної кількості залучених коштів	$K_a > 0,5$ нормальний запас міцності
	фінансування (K_f)	співвідношення залучених та власних засобів	Критичне значення $K_f = 2$
	фінансового леверіджу ($K_{фл.}$)	довгострокові зобов'язання і забезпечення / власні кошти	$K_{фл.} < 0,25$
	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень ($K_{п.д.в.}$)	Відношення довгострокових пасивів до необоротних активів	Збільшення $K_{п.д.в.}$ свідчить про посилення залежності АК
	забезпеченості власними оборотними коштами. $K_{вок}$	всього власний капітал – всього необоротні активи – необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	$K_{вок} > 0$ свідчить про стійкість АК
	маневреності власного капіталу	відношення власних оборотних коштів до власного капіталу	Від 0,1 до 1
	Аналіз рентабельності у т.ч.:		
	Рентабельність сукупного капіталу ($R_{ск.}$)	прибуток до оподаткування / всього джерел засобів	повинен мати тенденцію до збільшення
	Рентабельність власного капіталу (R_v)	чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу	повинен мати тенденцію до збільшення
	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів ($R_{вф.}$)	відношення чистого прибутку АК за звітний період до середньої вартості виробничих фондів	повинен мати тенденцію до збільшення

Таблиця 3

Вибір альтернативних інноваційних проектів за їх майбутніми надходженнями.

Етап впровадження інновацій	Спосіб оцінки в залежності від етапу інноваційного процесу	Спосіб здійснення оцінки	Нормативи
ЧЕТВЕРТИЙ - вибір раціонального варіанту стратегії інноваційного проекту	Метод визначення середньої ставки доходу ARR	відношення суми середнього майбутнього річного доходу до 0,5 суми початкових інвестицій	обирається той проект у якого ARR більше
	Методи дисконтування грошових потоків у т.ч.:		
	метод розрахунку чистого приведенного доходу (NPV)	сума дисконтованих грошових потоків за мінусом суми дисконтованих інвестиційних витрат	$NPV > 0$
	метод визначення індексу прибутковості (RI)	відношення суми дисконтованих грошових потоків до суми дисконтованих інвестиційних витрат	$RI > 1$
	метод визначення внутрішньої норми прибутковості (IRR)	визначається з рівняння, за умов, що чистий приведений дохід дорівнює нулю	$IRR < \text{вартості капіталу, що використовується}$
	Методи, що не враховують фактор часу у т.ч.:		
	недисконтований період окупності інвестицій (PP)	при визначенні періоду окупності необхідно поєднати інвестиційні витрати з очікуваними чистими грошовими потоками та визначити, коли ця сума дорівнює нулю	обирається той проект у якого PP менший
	визначення рентабельності інвестицій (ROI)	відношення обсягу прибутку після оподаткування до загального обсягу інвестицій	$ROI > 0$, вважається позитивною тенденція до збільшення

Аналіз альтернативних можливостей інновацій в капітал пропонується проводити відповідно до його доходності, при цьому визначають середню ставку доходу, що порівнює чисті доходи з початковою вартістю проекту.

При оцінці об'єктів інновацій в основні фонди використовується ряд стандартів вартості майна, які застосовуються в залежності від мети оцінки, саме: обґрунтована ринкова вартість; інноваційна вартість; внутрішня або фундаментальна вартість (аналітична оцінка об'єкта, яка базується на знаннях та врахуванні його фінансового стану, а також перспектив одержання прибутку та чистого доходу); ліквідаційна вартість; балансова (бухгалтерська) вартість об'єкту; відновлена (поточна) вартість (це балансова вартість з урахуванням переоцінки активів на дату оцінки вартості).

А оцінку результативності інновацій пропонується здійснювати на основі грошових потоків проекту, які базуються на прогностичній інформації про передбачений обсяг регулярних пасажирських перевезень, величині операційних витрат, аналітичних висновках про початкові та наступні потреби в активах довгострокового користування та чистого оборотного капіталу. Для розрахунку грошового потоку плановий строк реалізації капіталовкладень рекомендується поділити на три відрізки часу за періодами виникнення грошових коштів: перший – розробка та початкові інновації; другий – експлуатація інноваційного проекту; третій – завершення проекту.

Після складання плану грошового потоку інноваційного проекту слід перейти до оцінки його ефективності, яку необхідно проводити за таких принципів: 1) оцінка повернення капіталу проводиться на основі показника грошового потоку, що формується на основі чистого прибутку та амортизації матеріальних активів в процесі експлуатації проекту; 2) вартість інновацій та грошовий потік необхідно привести до теперішньої вартості; 3) в реальних умовах реалізації інновацій грошовий дохід виступає як потік, що формується під впливом таких факторів, як середня реальна ставка відсотка, темп інфляції, ступень ри-

зику, отже при дисконтуванні повинні прийматись різні ставки відсотків; 4) завжди має існувати варіація розмірів дисконтної ставки в залежності від мети оцінки.

На п'ятому етапі інноваційної стратегії проводиться контроль та управління результатами реалізації проекту. При здійсненні контролю проводиться зіставлення фактичних результатів із плановими, аналіз відхилень та внесення необхідних корективів. При зменшенні фактичного доходу відносно запланованого проводиться корегування експлуатації інноваційних проектів. В рамках управління результатами діяльності АК класифікується на таку, що додає вартості послугам (збільшує їх цінність в очах споживача) і ту, що не додає вартості. Остання в процесі управління мінімізується, при цьому, ведеться робота над: скороченням часу на реагування потреб ринку, удосконаленням якості та обслуговування клієнтів. За результатами проведених заходів діяльність, що не призводить до підвищення конкурентоспроможності, збільшення доходності перевезень та покращення іміджу компанії має звестись до мінімуму.

Висновки з проведеного дослідження. Консервативні фінансові та адміністративні інструменти, що використовуються з метою оновлення основних фондів авіакомпаній, не здатні забезпечити стійкий розвиток в сучасних економічних умовах, а загальноосвітний курс на використання новітніх технологій авіакомпаніями українські авіаперевізники не здатні підтримувати через дефіцит фінансових ресурсів та нестабільний фінансовий стан. На основі проведеного аналізу в роботі запропоновано комплексну удосконалену систему управління інноваціями в основні фонди АК з метою оптимізації їх якісного рівня.

Поетапна реалізація інноваційної стратегії надасть авіакомпанії можливість послідовного контролю за процесом впровадження та експлуатації інновацій, дозволить досягти бажаного ефекту відповідно до визначеної мети, надасть можливість оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов функціонування ринку авіаційних перевезень. За-

пропонований процес реалізації стратегії в сукупності з комплексною оцінкою інноваційних можливостей АК, детальним аналізом і вибором проектів надасть змогу підвищити рентабельності перевезень без значної втрати фінансової стійкості та ліквідності перевізника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника – Центр, Эльга, 2002. – 656 с.
2. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку : [монографія] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.
3. Жаворонкова Г.В. Формування парку сучасних повітряних суден авіаційного транспорту України / Г.В. Жаворонкова, О.В. Кам'янецька, М.Б. Янчук // Залізничний транспорт України. Техніка та технології. – 2009. – № 4. – С. 31-34.
4. Панченко В.Н. Механізм відтворення та підвищення віддачі основного капіталу авіапідприємств / В.Н. Панченко. – К. : Фенікс, 2002 – 364 с.
5. IATA снизила прогноз прибыли мировых авиакомпаний в 2014 году. Центр транспортных стратегий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cfts.org.ua/news/iata_snizila_prognoz_pribyli_mirovykh_aviakompaniy_v_2014.
6. Эндрю Компарт Снижение среднего возраста списания ВС: тенденция или временное явление? // Авиатранспортное обозрение Деловой авиации портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ato.ru/blogs/blog-alekseya-sinickogo/pezzametnye-radikalnye-peremeny/>.
7. Інформаційний бюлетень «Про стан безпеки польотів з цивільними ПС України» за 2010 – 2013рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua/uploads/documents/9156.pdf>



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 5

Частина I

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 34,41. Замов. № 13/14. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.