

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№8 (183)**

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 8 (183) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 105 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 2 від 31.03.2016 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно-інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно-економічний університет

КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково-дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

«Корупційна пастка» влади: причини існування, зміцнення

У статті розглядаються причини існування та перманентного посилення корупційного ураження влади, яке відбувається разом зі збільшенням зусиль суспільства на антикорупційну боротьбу.

Ключові слова: інтенсивний тип тіньово-корупційного зростання, тіньове парасуспільство, макрокорупційне утворення.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

«Коррупционная ловушка» власти: причины существования, усиления

В статье рассматриваются причины существования и перманентного усиления коррупционного поражения власти, которое осуществляется вместе с увеличением усилий общества на антикоррупционную борьбу.

Ключевые слова: интенсивный тип теневого коррупционного роста, теневое парасообщество, макрокоррупционное образование.

V. PREDBORSKIJ,
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

«Corruption trap» of power: the reasons for the existence, strengthening

This article discusses the reasons for the existence and strengthening of permanent defeat corruption authorities, which is carried out together with the increase in effort of society on anti-corruption struggle.

Keywords: intensive type of shadow-corruption growth, couple shadow society, macro corruption education.

Постановка проблеми. Аналіз сутності сучасних протиріч вітчизняного розвитку свідчить про наявність перманентного відтворення їх корупційногенності, імунітету до намагання обмеження корупційної влади. У чому причина наявності цього стійкого антиреформістського тренду, чи є він проявом лише надлишкової девіантності сучасного політико-економічного класу, чи є виразом нездоланих протиріч вітчизняного розвитку?

Вимоги сучасності щодо протидії корупційно-тіньовим суспільним процесам знайшли відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України

«Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відомчих актів з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки та корупції відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, П.Й. Барнацького, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур,

В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ корупційно-тіньових деформаційних процесів причини їхнього існування та розвитку потребують подальшого вивчення причини системної сталості корупційного перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, що стає тіньовою альтернативою системних суспільних реформ.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу корупційного зростання на основі тіньового перерозподілу власності та влади в тіньовому парасуспільстві, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного засобу економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічне життя вітчизняного суспільства проходить під перманентним посиленням загрози корупції як мегазагрози національній безпеці, головного засобу руйнації механізму державного управління, загрози, що синкретично з державою існує як корупційна пастка, в яку потрапляє влада при всіх спробах її реформування та революційного оновлення. Це обумовило для суспільства необхідність нагального пошуку причин існування феномену «корупційної пастки» та нормативного забезпечення виходу з неї.

Так, з початку 90-х років двадцятого сторіччя розпочато розбудову нормативно-правового інституційного забезпечення протидії корупції. У 1995 році був прийнятий Закон України «Про боротьбу з корупцією», у 2003 році Україна приєдналася до Антикоруційної мережі для Східної Європи і Центральної Азії (АСН) ОЕСР (ОЕСД).

У 2006 році Указом Президента України було ухвалено Концепцію подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності». У Концепції визначено, що в Україні корупція є однією з проблем, які потребують невідкладного розв'язання. Вона становить значну загрозу демократії, реалізації принципу верховенства права, соціальному прогресу, національній безпеці, становленню громадянського суспільства. Тому створення дієвої системи запобігання корупції, розроблення комплексних заходів для протидії цьому явищу, виявлення та подолання її соціальних передумов і наслідків є одним із пріоритетів держави. У Концепції стверджується, що корупція перетворилася на соціальне явище, яке набуває рис системного, що проникло у життєво важливі соціальні інститути і забезпечує їх функціонування. Також зазначаються політичні неефективні заходи, які вживають проти корупції в Україні, і зростання толерантності суспільства до корупції.

У 2011 році було прийнято Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 роки, в якій визначено, що реформування вітчизняного антикорупційного законодавства є незавершеним. Законодавчого врегулювання потребують такі питання, як: упорядкування адміністративних процедур і надання адміністративних та інших публічних послуг; притягнення до відповідальності юридичних осіб за вчинення їх уповноваженими особами корупційних правопорушень; удосконалення інституту конфіскації; притягнення до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень осіб, які

користуються недоторканістю. Національна антикорупційна стратегія реалізовуватиметься шляхом розроблення та ухвалення Державної програми щодо запобігання і протидії корупції на 2011–2015 роки, яка за структурою відповідатиме Національній антикорупційній стратегії та міститиме перелік заходів, обсягів і джерел фінансування, очікуваних результатів, індикаторів, строків, відповідальних виконавців, а також партнерів із реалізації заходів.

У 2014 році було прийнято ряд антикорупційних законів: Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки, Закон України «Про запобігання корупції», Закон України «Про Національне антикорупційне бюро».

Аналіз міжнародно-правових документів свідчить про наявність різних підходів до визначення поняття «корупція». У Довідковому документі ООН про міжнародну боротьбу з корупцією це поняття трактується таким чином: «Корупція – це зловживання державною владою для отримання вигоди в особистих цілях» [1]. У керівництві, яке було підготовлено секретаріатом ООН, поняття «корупція» включає: 1) крадіжку, розкрадання і привласнення державної власності посадовими особами; 2) зловживання службовим становищем для отримання невинуватених особистих вигод у результаті неопційного використання офіційного статусу; 3) конфлікт інтересів між громадським обов'язком і особистою користю. З цих визначень видно, що корупція виходить за межі хабарництва.

Експерти Ради Європи дають таке визначення поняття «корупція»: «Корупція – це хабарництво, підкуп та інша поведінка особи, яке наділено відповідальністю в публічному та приватному секторі, яке порушує свої обов'язки, виходячи з його публічного статусу як публічної особи, приватного найманого робітника, незалежного агента або іншого статусу подібного роду, і спрямовано на отримання неправомірних переваг будь-якого роду для себе або іншої особи» [2]. Таким чином, експерти Ради Європи розглядають проблему корупції не тільки в державному, а й у приватному секторі, а до суб'єктів корупційних правопорушень віднесено ще й незалежних агентів.

Масштаби корупції, сфера їхнього розповсюдження та характер наслідків, з одного боку, чинять суттєвий вплив на стан та розвиток тієї чи іншої економічної системи, з іншого – слугують об'єктивним індикатором благополуччя суспільної системи та її безпеки. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури за проблемою показав, що первісні причини прояву, розповсюдження, а також шляхи подолання (регулювання, зниження) корупції та зменшення негативних наслідків для суспільства необхідно шукати в характері управління суспільством, і насамперед в державному управлінні [3].

Подальше поширення корупції в Україні загрожує її національній безпеці, оскільки знижує ефективність дій влади, підриває її суспільну легітимність, стимулює поширення в суспільстві правового нігілізму, зневіри у цінностях демократії та верховенства права. Це має своїм наслідком зниження рівня конкурентоспроможності країни на світовій арені, її здатності адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні виклики [4, с. 244–262].

Незважаючи на суттєве зростання засобів інституційного забезпечення боротьби із корупцією, сама їхня ефективність є неадекватно низькою відповідно до вимог суспільства та його

витрат на розбудову інституційної інфраструктури цієї боротьби, а сама антикорупційна протидія, у суспільній свідомості, перетворилася на своєрідний політичний плюмаж, імітацію, засіб отримання електоральних переваг та політичної прихильності. Щодо практичного та теоретичного чинника дослідження шляхів протидії корупції, то його недоліки, в значній мірі, визначені незадовільним дослідженням причин існування цього складного, полісистемного, синергетичного явища.

До вертикально інтегрованої полісистеми базисних причин стійкого відтворення такої небезпечної суспільної девіації, як корупція, її імунітету до антикорупційного реформування в Україні, слід віднести:

1) цивілізаційні особливості інституційної структури в Україні, її схильність до квазіобщинної організаційної природи;

2) особливості протиріч процесів модернізації, їх корупційногенний характер у зв'язку з виникненням, як результат незавершеної модернізації, гібридних (синкретичних) утворень;

3) формування тіньового парасуспільства із провідною функцією тіньового перерозподілу власності і влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі; макрокорупції як їх головного, корупційного утворення;

4) наявність зовнішніх потужних корупційногенних постімперських факторів впливу.

І. Відповідно до висновків досліджень С. Хантингтона [5, с. 13–14] цивілізаційні ідентичності визначають моделі згуртованості, дезінтеграції та конфліктів країн, що відносяться до певних її (ідентичностей) форм. Цивілізаційні особливості визначають схильність окремих націй і до сприйняття та опанування таких фундаментальних проблем діяльності влади, якою є, зокрема, корупція, методи та засоби її подолання

Ідея особливої ролі цивілізаційної ідентичності в російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Киреевським, підхоплена О.С. Хом'яковим та Ю.Ф. Самаріним, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його землею при переході від кріпосного права до капіталістичних відносин на землі.

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню особливих цивілізаційних форм, зокрема общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально-економічних перетвореннях, їх особливий історичний долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії та України, їх зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями.

Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також працю «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм. Нагадавши про те, що сучасне його дослідження різних сторін життя первісних народів має велике значення, вчений підкреслив: «Общинні форми господарства в їх різних стадіях становлять універсальні форми економічної діяльності на різних ступенях розвитку» [6].

Найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких, на відміну від сучасних українських дослідників, велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду [7, 8].

Після реформ 1861 року в Україні виникають різні форми економічної самооборони громадянства, які не втрачають ґрунту багатовікових народних традицій організації. Найважливішою з них, найближчою до селянської общини стає кооперація. Перший споживчий кооператив в Україні був створений у 1866 році у Харкові. Протягом 1866–1870 років в Україні діяло вже 20 споживчих кооперативів (загальна кількість їх в Російській імперії тоді становила 63). Серед визначних діячів кооперативного руху були такі видатні представники українського національного руху, відомі науковці як М. Драгоманов, М. Зібер, В. Антонович, О. Кістяківський, М. Яснопольський та ін. [9].

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: капіталістична організація в цих країнах не могла витіснити організаційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мала суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм, інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього.

Попередній цивілізаційно-інституційний досвід суспільства активно присутній у сучасній управлінській діяльності та визначає її ефективність, що обмежена рівнем урахування цього досвіду в діяльності державних і недержавних інституцій. У зв'язку з цим потрібно зазначити, що як сам процес використання знань, інформації має всезагальний характер, так і вертикальна передача інституційного досвіду, як компонент банку соціальної пам'яті суспільства, теж має всезагальні форми впливу на сучасну діяльність на весь її простір. Так, наприклад, пам'ять про здебільшого аграрне минуле національної економіки та її общинні організаційні форми обумовлює прояв цієї пам'яті у всіх новітніх формах діяльності, а не лише у тих з них, які належать до сучасної аграрної сфери, відтворення селянської культурної традиції в політиці, соціальній, духовній сфері, економіці. У той же час наявність самого механізму, який забезпечує безпосередність передачі цього досвіду, наприклад, в межах трудової селянської сімейної організації, або опосередкованість його в межах сучасних високотехнологічних сфер, обумовлює рівень повноти та автентичності цієї передачі.

Акцентуючи увагу на наявності суттєвої общинної традиції в організації української економіки, звичайно, треба пам'ятати про її більш обмежений характер, меншу питому вагу у структурі суспільної організації, ніж, скажімо, Росії.

Вплив стійкої інституційної матриці – пам'яті про попередні общинні родинно-територіально-службові зв'язки вже в сучасних умовах призводить до існування, зокрема, явища клієнтизму. У Східній Європі клієнтизм, взаємодіючи з різними видами та рівнями корупції, стає усталеною формою організації суспільства. Клієнтистська корупція поширюється на всі сфери суспільного життя, хоча фаворитизм, можливо, відіграє в ній (організації) важливішу роль, аніж корупція як така. Відчуття непорядності істеблшменту суб'єктів політичних процесів у такому разі неминуче. Повсюдна закритість кла-

нових зв'язків протообщинних утворень підсилює враження, що все чинне як на суспільному, так і на приватному рівнях (наприклад, у школах – це переваги, які під час набору абітурієнтів віддають певним учням порівняно з іншими), стає зрозумілим тільки в контексті клієнтських стосунків [10]. Наявність клієнтської структури як системи мережеских зв'язків, залежностей, які обумовлені цивілізаційним трендом розвитку національної суспільної організації, сприяє та обумовлює потенціал розвитку корупційних процесів.

II. Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоналіфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [11, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним.

Абстрактне структурне визначення сучасного модернізованого (розвинутого) суспільства передбачає одночасну трансформацію «простого» суспільства, в якому різні сфери повсякденної діяльності не диференційовані в складне індустріальне суспільство, що включає множини підсистем. Кожна підсистема має значний ступінь автономії стосовно до інших, в ідеальному вигляді сучасного модернізованого суспільства неподільність підсистем повинна бути зведена до нуля. «Головною умовою модернізації є функціональна диференціація підсистем, зокрема політики і релігії, економіки і політики, формування автономних сфер науки, мистецтва, приватного життя» [11, с. 19].

У модернізованому суспільстві взаємодія державної влади і підприємництва являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Незважаючи на наявність потенціалу неоекономічного зростання, модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем однієї від одної має потужний потенціал тінізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного корупційногенного явища «гібридизації» (синкретизму) влади (форми інституційної компліментарності), зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з іншого – з криміналітетом [12, 13].

Гібридизація, змішування для вітчизняної соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, а й одним із головних іманентних чинників її розвитку, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин, наявності системної корупції.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [14]. Це експлоярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм,

що значною мірою, формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутої ринкової.

Сучасні модернізаційні успіхи південно-східноазійської моделі економічного розвитку пов'язані, зокрема, з тим, що їй притаманна набагато більш розвинута експлоярна структура, ніж у сучасного західного суспільства, і у зв'язку з цим вона є значно більш стійкою, адаптогенною до стрімких змін та перманентної нестабільності. Подібна експлоярність є закономірністю розвитку і українського суспільства. Так, йому на відміну від західного відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, а й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість [15], напівпідприємництво. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим засобом його виживання є надзвичайно щільний характер приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно-службової діяльності. Для багатьох підприємців-службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатофункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно-адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [16]. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх поверхів владної еліти.

Гібридизація бізнесу і влади, обумовленість якості однієї складової гібридизації іншою підносить рівень корупції у владі на новий, якісно вищий рівень. Тіньова бізнесова складова потребує опанування кримінальної адміністративної сфери як вкрай перспективної у специфічно бізнесовому відношенні, а владна – перебудовується на корупційний бізнес як мету діяльності в адміністративній діяльності, їх (кримінального бізнесу та кримінальної влади) абсолютне зрощення. Дана форма гібридизації є вкрай небезпечною та занадто «продуктивною» з точки зору інвестицій в кримінальний бізнес. Однак для свого розвитку вона потребує всезагальної тінізації адміністративної сфери, яка досягається в «тіньовому парасуспільстві» та «автономній державі».

Дослідження сучасної якості корупційно-тіньових явищ слід почати з виникнення самого поняття «тіньова економіка», еволюції методу тіньового зростання, тих суспільних форм, які утворюються у зв'язку із синергетичним характером самих корупційно-тіньових проявів – звернути увагу на ті утворення, які існують за межами термінів міжреволюційних циклів, наявності особливої толерантності серед еліти та певних кіл бізнесу до цих трансцендентних процесів.

Онтологічна тіньова діяльність існує тисячі років, але вона як система у вихідний період свого розвитку не мала такого рангу небезпеки серед загроз державі та суспільству. У цей доісторичний (для «тіньової економіки») період вона розвивалася екстенсивно і мала паразитарно-компенсаційний характер (I тип тіньового зростання).

Тіньова економіка I типу виникає у просторі протиріч між різними (часто функціонально близькими формами чи сферами діяльності), наприклад, між платоспроможним попитом та спроможністю виробничо-збутової, логістичної сфери його задовольняти, між зростаючими потребами суспільства та

обмеженими засобами, які держава спрямовує та забезпечує щодо їх задоволення тощо. Розширення спектру таких протиріч, набуття ними кризової форми перетворюють їх на все більш розширений простір тіньової діяльності. Таким чином, екстенсивний тип тіньового зростання – це розширення паразитарної тіньової діяльності на основі переважно кількісного збільшення обсягу протиріч при збереженні попередніх техніко–технологічних і кваліфікаційних параметрів тіньового менеджменту. У певній мірі тіньова економіка при цьому типі зростання виконує і позитивну – компенсаторну функцію задоволення суспільних потреб у зв'язку з тим, що офіційна система не в змозі задовольнити нагальні суспільні потреби.

Принципово інший тип зростання (II тип інтенсивного тіньового зростання – «криміногенно–інноваційний») виникає в умовах «революції менеджерів», коли його суб'єкти активно використовують саму систему менеджменту, створюють широко розбудовану штучну систему кримінальної (криміногенної) неосфери менеджменту для здійснення тіньової діяльності – штучне розширення самого простору, сфер, форм тіньових процесів. Їх методів та механізмів. Особливу потужність інтенсивному типу тіньової економіки надає його обумовленість синкретизмом (гібридизацією) бізнесу та влади, інтеграцією, синергетизмом тіньової діяльності цих важливих функціональних суспільних сфер. Таким чином, інтенсивний тип зростання потребує принципово іншого – вищого техніко–технологічного базису, що продукується надсучасними досягненнями менеджменту, інформатики, логістики, інноваційних технологій тощо. Проявами такого типу тіньового зростання є сучасна розбудова приватизаційних процесів, конвертаційних центрів, енергетична залежність країни (що має у великій мірі штучний тіньовий характер), тіньові структури типу Росукренерго, «віртуальна» економіка тіньових фінансових, валютних криз, вилучення геоекономічної ренти засобами потоків контрабанди, утворення тіньової дельти у трансфертних цінах через формування «чорних» тіньових зон типу «Придністров'я», «Новоросії», тіньові засоби знищення українського війська, гібридна війна, що утворює величезних обсягів комплекс тіньових методів, сфер, форм тощо. Слід підкреслити, що розвиток форм інтенсивного типу зростання тіньової діяльності йде не внаслідок лише розвитку суспільних, кризових протиріч, а в результаті розвитку тіньового потенціалу менеджменту, перш за все, вищих його ланок та бюрократично–корупційних вищих ланок державного управління, їх тіньового, паразитарного менталітету та інтересу.

III. Синкретизм тіньового бізнесу та влади як макросупільне утворення, що відповідає криміногенним «можливостям» інтенсивного типу тіньового зростання, як симбіоз тіньової влади та бізнесу потребують й відповідної адекватної форми владної організації, яка виявляється в існуванні тіньової «автономної держави» [17].

Суспільна форма тіньової «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку, вона має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально–бізнесового та службово–бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно–бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу–реципієнта

паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі.

Існування автономної, тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з–під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуктор, каталізатор поширення паразитарної тінізації та корупцізації економічного життя через перекидання фінансового тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, системно корупційна, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Терміни існування «автономної» держави, структури, організації, головних її рухомих сил не є дзеркальним відображенням офіційної, панування головних політичних команд в «автономній» та паралельній офіційній державах має свої закономірності розвитку та механізми впливу.

Другою стороною корупційного симбіозу тіньової влади та бізнесу (економіки) у вітчизняному суспільстві в економіці є наявність тіньової паразитарної елітної структури, яка синкретично (гібридно) зв'язана з владою, органічно інтегрована з нею.

Сучасна елітна, паразитарна, тіньова економіка – це базовий (у межах загального економічного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектора, який визначає головне спрямування, систему головних інтересів і протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим і периферійними секторами. Це синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладено на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) вищих ланок влади та великого бізнесу. Дослідження конкретної соціально–економічної форми елітного сектора, його зв'язків з тіньовою державою залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах кризи державного управління, загострення протиріч модернізації, панування як провідної тіньової, корупційної функції перерозподілу власності та влади елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Змістом синкретизму «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» держави набуває форми тіньового парасуспільства – альтернативного тіньового центру влади та суспільного розвитку, мегакорупційного утворення. У цих умовах корупція набуває системного харак–

теру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, що мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо значного піднесення, посилення тіньово-корупційного перерозподілу власності та влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі на користь суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства.

IV. Особливо деформаційно-корупційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту в умовах розвитку тіньового парасуспільства як мегакорупційного утворення, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний тіньово-корупційний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії колишньої імперії.

Глибока системна криза, у тому числі що викликана й зовнішньою агресією, коли надзвичайно послаблені всі захисні механізми держави, створює особливо сприятливі умови для піднесення деструктивної для суспільства діяльності проімперських владних структур, у тому числі тіньової спецслужб. Саме з цими формами імперського тиску пов'язаний надпотужний процес гібридизації влади, розвитку корупції, масштабної тінізації, втечі капіталу за кордон тощо.

Таємна, тінізаційна діяльність всього імперського державного апарату, всієї політичної структури, їхній вплив на периферію імперії перетворюється на домінуючу. В умовах глибокої кризи радянської системи «...дивлячись на вмирущу партію, заражену гангреною корупції, таємні служби хотувалися привласнити собі всю повноту влади. Задля цього вони створили in extremis коло смертного одра КПРС «тіньову армію», озброєну найскладнішою апаратурою, обмеженими засобами і повноваженнями; її вкрай специфічне завдання полягало в таємній реінфільтрації в колективи великих і малих підприємств, заводів та інституцій. Завдяки тому дрібному й потаємному державному перевороту КГБ – цей інструмент на службі дискредитованої партії – остаточно піднісся до рангу зверхника і господаря. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну советську імперію». Вибір Андропова був украй промовистий і офіційно й безперечно підтвердив факт, що таємні служби нарешті вирвали владу в Комуністичній партії... Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою став КГБ.

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблшменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну, на

подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку. Це обумовлює існування неадекватного представництва суспільних інтересів. Новітні політичні інститути виявилися демократичними лише за формою, їхній зміст, реальний механізм діяльності не відповідають критеріям сучасної демократії, практично за своєю суттю вони є постімперські, корупційно-провінційні. Внаслідок цього сьогодні жоден із владних або значних вітчизняних суспільно-політичних інститутів не представляє адекватно інтересів широких верств суспільства.

Найбільш виразними рисами сучасної, залежної від постімперських структур бізнесово-, політично-, економічно-, ідеологічно- еліти є нехтування суспільними інтересами, безконтрольність, безвідповідальність, нетранспарентність, потяг до тіньових корупційних кулуарних механізмів. Як наслідок, між владою і суспільством поглиблюється глибоке протиріччя, влада потрапляє у корупційну «пастку», з якої немовби немає виходу. Влада звертається до суспільства тільки тоді, коли виникає сезонна потреба у черговій суспільній легітимації подовження її повноважень або підтримки її політичних ініціатив.

Таким чином, сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тінізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави, подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

Висновки

Соціально-економічне життя вітчизняного суспільства проходить під перманентним посиленням загрози корупції як мегазагрози національній безпеці, головного засобу руйнації механізму державного управління, загрози, що синкретично з державою існує як корупційна пастка, в яку потрапляє влада при всіх спробах її реформування та революційного оновлення. Це обумовило для суспільства необхідність нагального пошуку причин існування феномену «корупційної пастки» та нормативного забезпечення виходу з неї. Так, з початку 90-х років двадцятого сторіччя розпочато розбудову нормативно-правового інституційного забезпечення протидії корупції.

Незважаючи на суттєве зростання засобів інституційного забезпечення боротьби із корупцією, сама їх ефективність є неадекватно низькою відповідно до вимог суспільства та його витрат на розбудову інституційної інфраструктури цієї боротьби, а сама антикорупційна протидія, у суспільній свідомості, перетворилася на своєрідний політичний плюмаж, імітацію, засіб отримання електоральних переваг та політичної прихильності. Щодо практичного та теоретичного чинника дослідження шляхів протидії корупції, то його недоліки, в значній мірі, визначені незадовільним дослідженням причин існування цього складного, полісистемного, синергетичного явища.

До вертикально інтегрованої полісистеми базисних причин стійкого відтворення такої небезпечної суспільної девіації як корупція, її імунітету до антикорупційного реформування в Україні, слід віднести:

1) цивілізаційні особливості інституційної структури в Україні, її схильність до квазіобщинної організаційної природи;

2) особливості протиріч процесів модернізації, їх корупційногенний характер у зв'язку з виникненням, як результат незавершеної модернізації, гібридних (синкретичних) утворень;

3) формування тіньового парасуспільства із провідною функцією тіньового перерозподілу власності і влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі; макрокорупції як їх головного, корупційного утворення;

4) наявність зовнішніх потужних корупційногенних постімперських факторів впливу.

Сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тіннізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави, подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детнізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

Список використаних джерел

1. Овчинский В.С. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

2. Овчинский В.С. Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

3. Сурков К.В. О понятии коррупции и возможностях правового воздействия на нее / К.В. Сурков // Методологические проблемы воспитательной и кадровой работы в органах внутренних дел и внутренних войск. – СПб, 1991. – С. 33–37.

4. Губарева І.О. Формування економічної безпеки України / І.О. Губарева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 443 с.

5. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2014. – 571 с.

6. Зибер Н. Избранные экономические произведения: [в 2-х томах] / Н. Зибер. – Т. 2. – М., 1959. – С. 7.

7. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины последователей Оуэна и Фурье / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №2.

8. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №3.

9. Лановик Б.Д. Економічна історія / Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович. – К.: Вікар, 2001. – С. 209–210.

10. Шайо А. Клиентизм та здириство: корупція в перехідному періоді / А. Шайо // Політична корупція перехідної доби / [За ред. С. Коткіна, А. Шайо]. – К.: «К.І.С», 2004. – XX. – 440 с.

11. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 15–30.

12. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – С. 123–125.

13. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен // В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.

14. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.

15. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 50.

16. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 526.

17. Предборський В.А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

*В.В. НОВИКОВ,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку України*

Інституційне забезпечення відносин публічно-приватного партнерства в Україні

У статті розглянуто особливості становлення системи публічно-приватного партнерства в Україні, недоліки законодавства, що його регулює, та запропоновані шляхи їх усунення.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державний корпоративний сектор, бізнес, органи державної влади.

*В.В. НОВИКОВ,
аспірант, НИЗІ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, заведующий отделом, НИЗІ Минэкономразвития Украины*

Институциональное обеспечение отношений публично-частного партнерства в Украине

В статье рассмотрены особенности становления системы публично-частного партнерства в Украине, недостатки за-

конодательства, которое его регулирует, и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: публично–частное партнерство, государственный корпоративный сектор, бизнес, органы государственной власти.

V. NOVIKOV,
graduate student, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Institutional provision of relations of public–private partnership in Ukraine

The article considers the peculiarities of foundation the public–private partnership system in Ukraine, imperfection of legislation that regulates it and proposed ways of its improvement.

Keywords: public–private partnership, state corporate sector, business, state authorities.

Постановка проблеми. Побудова ринкової моделі економіки в Україні зумовлює необхідність розвитку системи державного регулювання, в тому числі й в сфері партнерства з приватним сектором, що особливо важливо в умовах дефіцитності фінансових ресурсів, необхідності раціонального використання бюджетних коштів, інтенсифікації господарських взаємозв'язків. Так, досвід Великобританії, яка лідирує в Європі за кількістю та вартістю проектів публічно–приватного партнерства (ППП), що застосовуються щодо об'єктів інфраструктури (включаючи автомобільні і залізні дороги), шкіл, лікарень, будинків престарілих і навіть в'язниць, свідчить, що такі проекти забезпечують 17% економії для бюджету країни [3, с. 184].

Побудова системи партнерства держави та бізнесу ґрунтується на тому методологічному положенні, що динамічний розвиток національної економіки може бути забезпечено при раціональному співвідношенні суспільного (в тому числі державного та комунального підсекторів) та приватного секторів, а також реалізації їх потенціалу, що можливо лише при проведенні цілеспрямованих заходів, з одного боку, щодо формування сприятливого підприємницького клімату та державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку, а з іншого – активної виробничої та соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання приватного сектору, насамперед у інвестиційно–інноваційній сфері. При цьому слід зазначити, що обов'язковою умовою партнерства на будь–якому рівні є наявність довіри між партнерами, а її ступінь в українському суспільстві, за даними соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України, має суттєві розбіжності та характеризується (2010) найбільшим рівнем між членами родини та родичами – 95%, тоді як між колегами – 51,8%, співвітчизниками – 46%, а найнижче – до політичних сил – 7,7%, а також до держави (як середнє між Президентом, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, місцевими органами влади) [1, с. 228]. У той же час у результаті Революції гідності та подальших демократичних перетворень рівень довіри до суспільних інституцій дещо підвищився, хоча все ще на нього негативно впливають прояви корупції, низькі темпи реформування усіх гілок влади та національної економіки, недостатньо високий рівень державного управління тощо.

Отже, забезпечення дієвого партнерства держави та бізнесу позитивно впливає на різні аспекти конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено раціональним використанням ресурсів, гармонічним поєднанням зусиль

суспільного та приватного секторів, та дозволяє в певній мірі компенсувати як так звані «провали» держави, так і «провали» ринку. Саме тому важливим завданням держави як інституції, що призвана забезпечити динамічний розвиток національної економіки та її конкурентоспроможність, є формування належного інституційного середовища, що має створити сприятливі умови для раціональної реалізації наявного потенціалу, а також урахування інтересів усіх учасників суспільно–виробничих відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню формування та перспективам розвитку взаємовідносин держави та бізнесу приділяють значну увагу багато вчених: М.Ю. Авксентьев [2], І.В. Богдан [3], Н.В. Бутенко [4], В.М. Геєць [1], І.С. Гордійчук [6], С.Г. Дрига [9], Т.І. Єфименко [3], К.В. Павлюк [3], Є.Л. Черевиков [3], П.І. Шилепницький [5] та ін. При цьому основна увага приділяється традиційним для вітчизняного законодавства питанням відносин держави та бізнесу, зокрема, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках так званого державно–приватного партнерства. В той же час на практиці зазначені взаємовідносини торкаються значно більшого кола питань, що зумовлює необхідність уточнення інституціонального забезпечення в цій сфері.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження інституційного забезпечення в сфері публічно–приватного партнерства в Україні з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. При розгляді питань налагодження взаємовідносин держави та бізнесу у вітчизняному законодавстві використовуються таке поняття, як «державно–приватне партнерство» (ДПП). Зокрема, згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство» воно визначається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами [7]. При цьому при розгляді цих відносин доцільно звернути увагу, по–перше, на коло суб'єктів, що в них задіяні, по–друге, інструменти, що застосовуються, зокрема щодо розподілу інвестицій, ризиків, відповідальності і винагороди між партнерами. Так, ДПП має такі форми: контракт як адміністративний договір; оренда в її традиційній формі та формі лізингу; угода про розподіл про–

дукції; спільні підприємства; концесія. Вони різняться між собою ступенем залучення суб'єктів та рівнем ризику, які останні приймають на себе.

Якщо звернутися до світової практики, то найбільш розвиненою, перспективною та комплексною формою партнерства є концесія, яка існує в трьох видах: на вже існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво або модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватній компанії [5]. Проте в Україні неефективна практика застосування концесії [3] свідчить про необхідність вдосконалення її регулювання, що є актуальним у контексті децентралізації управління економікою.

Перш за все слід зазначити, що в економічній літературі для характеристики партнерських відносин у суспільстві, держави та бізнесу поряд із державно-приватним партнерством застосовуються також такі поняття, як «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство», «громадсько-державне партнерство». І якщо перші два наведених поняття акцентують увагу та характеризують провідну роль певної сторони у налагодженні відносин партнерства, (хоча, на наш погляд, тут держава безперечно повинна відігравати провідну роль, оскільки її функції в більшій мірі диверсифіковані та орієнтовані на вирішення загальнодержавних проблема, а також успішність реалізації будь-якого проекту напряму залежить від регулюючої діяльності держави в сфері партнерства з приватним бізнесом), то застосування поняття «громадсько-державне партнерство» в більшій мірі акцентує увагу на соціальних аспектах даної проблеми, зокрема, розвиток соціального бізнесу та соціального підприємництва [8, с. 11].

Узагальнюючи точки зору щодо понятійного апарату в сфері партнерських відносин у суспільстві, слід зазначити, що, на наш погляд, при характеристиці партнерських відносин держави та бізнесу більш доцільним є застосування терміну «публічно-приватне партнерство», оскільки, по-перше, воно характеризує більш широке коло відносин, ніж це стосується держави як інституції, зокрема й публічних (суспільних) організацій (структур), а також населення.

По-друге, як зазначила І. Гордійчук, партнерство розповсюджується як на об'єкти державної власності, так і комунальної (зокрема, її було виокремлено зі складу колишньої загальнодержавної і вона не враховується у визначенні розміру державного сектору), що доцільно об'єднати в межах суспільного (публічного) [6, с. 7]. На її погляд, зміст економічної категорії «публічно-приватне партнерство» виражає відносини, які виникають між його суб'єктами з приводу покладеної і прийнятої економічної відповідальності за сталий соціально-економічний розвиток суспільства (країни) на основі формалізованої кооперації публічних (суспільних) і приватних структур (капіталів) [6, с. 7].

Особливістю формування відносин партнерства держави і бізнесу в трансформаційній економіці є те, що, по-перше, партнерство є своєрідний «інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно-значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах всієї країни чи окремих територій» [10, с. 61].

По-друге, ці відносини спрямовані на реформування державної власності з метою її більш органічного включення в систему ринкових відносин, являє собою «альтернативу приватизації життєво важливих і стратегічно значимих об'єктів державної власності» [11, с. 5]. В цьому контексті доцільним є застосування більш виваженого підходу до розробки та реалізації стратегії реформування відносин власності, зокрема щодо такого напрямку, як приватизація, при здійсненні якої домінуючими чинниками все ще залишаються (декларуються) фіскальні цілі поповнення бюджету, що наразі, як правило, не досягаються (перевиконання планів надходжень до бюджету за останні роки було забезпечено лише при повторному продажу пакету акцій компанії «Криворіжсталь», а також «Укртелекому»), в тому числі й у зв'язку із несприятливою ринковою кон'юнктурою. Тобто слід підвищити рівень обґрунтованості напрямів реформування державної власності з розглядом в якості альтернативи приватизації процес корпоративізації, що дозволяє залучати приватних капітал та формувати інтегровані корпоративні структури в межах державного корпоративного сектору, а також не втрачати важелі державного впливу на стратегічно важливі сфери національної економіки.

По-третє, партнерство держави і бізнесу спрямоване на гармонізацію їх взаємовідносин, оскільки функціонування суспільного сектору орієнтоване на досягнення соціально-економічної ефективності, а приватного – економічної, тобто згладжування протиріччя, яке найбільш чітко проявляється саме в трансформаційній економіці, тоді як при розвинутих ринкових відносинах в сформовану так звану інституційну матрицю вже вмонтовані певні інструменти (зокрема, прийняті стандарти щодо соціальної відповідальності бізнесу).

Слід також зазначити, що у світовій практиці публічно-приватне партнерство розповсюджується не тільки на договірній основі, а й інституційній, тобто із залученням інституційних суб'єктів господарювання (господарських товариств з державною чи комунальною часткою у статутному капіталі), що є проявом державного підприємництва. Так, його можна визначити як ініціативну діяльність суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки, спрямовану на одержання прибутку й здійснювану безпосередньо власником майна або керуючим на умовах договору (контракту). Особливо чітко державне підприємництво можна відстежити у трансформаційній економіці в процесі реформування відносин власності, коли формується так званий державний корпоративний сектор, що є найбільш ефективним елементом загального державного сектору.

Висновки

Таким чином, доцільним є більш широко розглядати форми партнерства держави та бізнесу, зокрема не тільки на договірній, а й на інституційній основі, що зумовлює необхідність вдосконалення чинного законодавства шляхом прийняття Закону України «Про публічно-приватне партнерство» на оновлених методологічних засадах. Що стосується визначення самого поняття «публічно-приватне партнерство», то, на наш погляд, його доцільно трактувати як відносини, що виникають між його суб'єктами в особі, з одного боку, органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності,

а з іншого – приватного сектору (суб'єктів господарювання як вітчизняних, так і іноземних), а також населення з приводу економічної, соціальної та екологічної відповідальності за сталий розвиток суспільства (країни) на основі дотримання балансу їх інтересів шляхом кооперації чи певної поведінки. Це дозволить більш чітко визначитися з колом учасників партнерських відносин, зокрема, включити до розгляду поряд з органами державної та місцевої влади (згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство») також суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності як провідників державної економічної політики. Крім того, у зазначеному визначенні підкреслюється роль населення не тільки як носія відповідних інтересів, що необхідно враховувати при здійсненні проектів ППП, але й як сторони, що має розуміти свою роль та відповідальність при здійсненні соціально–економічних процесів, а не бути лише пасивним спостерігачем певних подій.

Список використаних джерел

1. Геец В.М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития: монография / В.М. Геец; НАН Украины, Ин–т экон. и прогнозирования. – М.: Экономика, 2014. – 631 с.
2. Авксентьев М.Ю. Консолидация державної політики щодо ДПП в Україні / М.Ю. Авксентьев // Університетські наукові записки. Ча–сопис Хмельницького університету управління та права – 2009. – №3 (31). – С. 369–372.

3. Державно–приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Т.І. Ефіменко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк та ін.; за заг. ред. Т.І. Ефіменко; НАН України, Ін–т экон. та прогноз. – К., 2012. – 372 с.

4. Бутенко Н.В. Развитие партнерства в національній економіці: монографія / Н.В. Бутенко; НАН України, Інститут економіки про–мисловості. – Київ: Вид–во ІЕП НАН України, 2015. – 358 с.

5. Шилепницький П.І. Державно–приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

6. Гордійчук І.С. Регулювання партнерських відносин держави та бізнесу в Україні: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 / І.С. Гордійчук; НДЕІ. – К., 2016. – 24 с.

7. Закон України «Про державно–приватне партнерство». – [Елек–трон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

8. Боделан В.Р. Державне управління громадсько–державним партнерством: теоретико–методологічний аспект: монографія / В.Р. Боделан. – Одеса: Асиропринт, 2015. – 268 с.

9. Дрига С.Г. Політико–економічний аспект «державно–приватно–го партнерства / С.Г. Дрига, І.С. Гордійчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Вип. №2 (165) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – С. 8–16.

10. Дерябина М. Государственно–частное партнерство: теория и прак–тика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.

11. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 5–40.

Я.М. КАШУБА,
доктор економічних наук

Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України

У статті представлено аналіз політики стимулювання діяльності малого і середнього підприємництва в країнах ЄС. Подано порівняння критеріїв, які застосовуються до поділу підприємств за розмірами, а також рівня поширення середніх та малих підприємств за окремими видами економічної діяльності в Україні та ЄС. Проаналізовано причини недостатнього рівня розвитку малого підприємництва в Україні. З урахуванням виявлених переваг та недоліків запропоновано напрями стимулювання малого і середнього підприємництва в Україні, у тому числі із застосуванням інструментів політики зайнятості.

Ключові слова: мале і середнє підприємництво, мікропідприємства, індекс легкості ведення бізнесу, Європейська хартія малого бізнесу.

Я.М. КАШУБА,
доктор экономических наук

Европейский опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства: уроки для Украины

В статье представлен анализ политики стимулирования деятельности малого и среднего предпринимательства в странах ЕС. Приведено сравнение критериев, применяемых к делению предприятий по размерам, а также уровня распространения средних и малых предприятий по отдельным видам экономической деятельности в Украине и ЕС. Проанализированы причины недостаточного уровня развития малого предпринимательства в Украине. С учетом выявленных преимуществ и недостатков предложены направления стимулирования малого и среднего предпринимательства в Украине, в том числе с применением инструментов политики занятости.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, микропредприятия, индекс легкости ведения бизнеса, Европейская хартия малого бизнеса.

Ya. KASHUBA,
doctor of economic science

European experience of stimulating small and medium-sized entrepreneurship: lessons for Ukraine

The paper presents an analysis of stimulating policy on small and medium-size enterprises in EU. A comparison of criteria of

divisions among micro, small, and medium-size enterprises is shown for Ukraine and EU, as well as sectoral analysis of the share of enterprises by enterprise size class. The reasons of insufficient development of small and medium-size entrepreneurship in Ukraine are explored. The ways on how to promote small and medium-size entrepreneurship in Ukraine are suggested considering the revealed advantages and disadvantages, including employment policy instruments implementation.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що малий та середній бізнес є основою економічного розвитку регіону та країни, зростання добробуту населення завдяки, передусім, сприянню повній та продуктивній зайнятості. Малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, змушуючи великі компанії та корпорації впроваджувати нові технології, що підвищує ефективність не лише окремого підприємства, а й економіки загалом. Саме тому розроблення та запровадження системної політики підтримки малого та середнього бізнесу є однією з ключових як розвинених країн, так і країн з економіками, що розвиваються. Враховуючи зазначене, а також активне долучення України в євроінтеграційні процеси, актуальності набуває виявлення тих елементів досвіду країн ЄС зі стимулювання малого і середнього підприємництва, запровадження яких в Україні матиме позитивний соціально-економічний ефект.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку та державного стимулювання малого та середнього підприємництва є предметом досліджень багатьох зарубіжних економістів: Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, П. Дракера, П. Самуельсона, Д. Еванса, Л. Мізеса та ін. Формування малого і середнього підприємництва широко висвітлено у працях вітчизняних дослідників: М. Туган-Барановського, О. Барановського, П. Буряка, З. Варналія, Л. Воробйової, В. Герасимчука, Л. Донець, Є. Журавльова, А. Загороднього та багатьох інших. Водночас проблематика стимулювання малого і середнього підприємництва в умовах посткризового розвитку та активних євроінтеграційних процесів розроблена недостатньо.

Метою статті є виявлення економічних, інституційних та нормативно-правових інструментів стимулювання малого і середнього підприємництва в країнах ЄС, запровадження яких в Україні сприятиме розвитку таких форм господарської активності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку малого підприємництва у світі, та в європейських країнах зокрема, дозволяє виділити три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні. Найрозвинутіші країни світу пріоритетним напрямом політики розвитку малого підприємства вважають інтеграцію малого і великого бізнесу. Це досягається шляхом запровадження субконтрактних угод, лізингових схем, франчайзингу, спільного виконання науково-технічних програм та розробок тощо. Індустріальні та постіндустріальні країни-лідери «другого ешелону» (Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Південна Корея) реалізують стратегію, яка передбачає максимальне використання переваг малого підприємства та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі економіки. Країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують стратегії форсованого розвитку підприємств малої економіки. Проте суттєве відставання показників економічного розвитку в цих країнах зумовлює тенденцію до пріоритетності невиробничого сектору як сфери початкового етапу в розвитку малого підприємства.

Досвід країн ЄС показує, що критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва не є уніфікованими для різних країн, що ускладнює дослідження процесів його розвитку та виявлення закономірностей. Утім можна окреслити загальні критерії визначення підприємств малого і середнього бізнесу. До малих підприємств відносять, як правило, підприємства з чисельністю зайнятих 50–100 осіб і обсягом виробництва до 10 млн. євро в рік. В їхній структурі виокремлюють мікропідприємства з чисельністю зайнятих до 10–20 осіб. До середніх – підприємства з чисельністю зайнятих від 100 до 500 осіб та обсягом виробництва до 50 млн. євро в рік. Цікаво, що поряд із кількісними критеріями у деяких країнах застосовуються і якісні: факт особистого управління підприємством його власником, галузева приналежність, географічне поширення господарської діяльності, стадія розвитку підприємства тощо.

Комісією ЄС була запропонована така система критеріїв виокремлення суб'єктів малого підприємництва:

- чисельність зайнятих працівників не повинна перевищувати 100 осіб;
- обсяг власних коштів підприємства не повинен перевищувати 75 млн. євро;
- частка найбільшої дочірньої компанії в уставному капіталі підприємства не повинна перевищувати третину.

Водночас у структурі малого підприємства Комісія ЄС виокремлює мікропідприємства (до 9 зайнятих працівників) та дрібні підприємства (10–99 осіб).

Підхід до поділу підприємств за розміром Організації економічного співробітництва та розвитку ключовим критерієм визначає чисельність зайнятих. Відповідно дрібні підприємства налічують до 19 осіб, малі – до 99, середні – від 100 до 499, а великі – понад 500 зайнятих працівників [13, с. 29].

Принципи поділу підприємств на малі, середні й великі в українському законодавстві відповідають міжнародним тенденціям. Так, згідно з Господарським кодексом України критеріями, за якими суб'єкта господарювання (як юридичну особу, так і фізичну особу-підприємця) відносять до малого чи середнього підприємства, є середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) та сума річного доходу від будь-якої діяльності в євро, визначена в еквіваленті за середньорічним курсом Національного банку України (табл. 1).

Політика ЄС щодо малого бізнесу базується на вертикальному і горизонтальному підходах до вирішення проблем його створення та функціонування. Вертикальний підхід виражається в безпосередніх заходах, орієнтованих винятково на малі підприємства. Ці заходи готуються і здійснюються Генеральним директором Європейської комісії (політика щодо підприємства, комерції, туризму та соціально-економічної діяльності) у співпраці з Європейським парламентом, Економічною і соціальною радою ООН (ЕКОСОП), представницькими організаціями малих і середніх підприємств в органах ЄС та іншими службами Комісії ЄС. Горизонтальний підхід базується на захисті інтересів малих підприємств у таких сферах діяльності Євросоюзу, як політика в галузі дослі-

Таблиця 1. Критерії належності суб'єктів господарювання до мікро-, малого, середнього та великого підприємництва в Україні

Розмір підприємств	Середня кількість працівників за звітний період	Річний дохід
Мікропідприємництво	не перевищує 10 осіб	не перевищує 2 млн. євро
Мале підприємництво	не перевищує 50 осіб	не перевищує 10 млн. євро
Середнє підприємництво	50–250 осіб	10–50 млн. євро
Велике підприємництво	перевищує 250 осіб	перевищує 50 млн. євро

* Джерело: складено автором за даними [12].

джень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини тощо зміцненні позиції малого та середнього бізнесу у відповідному виді діяльності [1; 10].

Підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збалансування інтересів суспільства та бізнесу – основні цілі державної політики підтримки малого підприємництва в ЄС. Шляхами досягнення зазначених цілей є:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС та посилення взаємодії країн з метою поглиблення господарської співпраці;
- усунення (або принаймні мінімізація) адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази.

При цьому спостерігається перехід від «прямої» підтримки у формі позик та дотацій і перехід до «м'якої» підтримки у формі консультаційних послуг.

Організована й цілісна система регулювання й підтримки малого бізнесу в Європі почала складатися в 70–х роках ХХ ст. Перші кроки стимулювання малого й середнього підприємництва полягали в усуненні адміністративних бар'єрів: стягнення податку на додану вартість для даної категорії підприємств, коригування умов фінансування їх діяльності, зміна соціальної політики держав тощо.

Зміни нормативно-правового поля розпочалися з розроблення Європейської хартії малого бізнесу [2]. Даним документом урядами країн визнано значний потенціал для економічного зростання малих підприємств, наголошено на важливості забезпечення сприятливих умов для створення власного бізнесу та передбачено багаторічну програму розвитку підприємств та підприємництва. Відповідно до цих документів державне регулювання малого бізнесу в ЄС здійснюється шляхом розроблення і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Окрім цього, були розроблені нові моделі правового регулювання діяльності таких підприємств, що дозволяють їм на особливих умовах вступати в ділові відносини з іншими юридичними особами та державою, а також ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

З метою визначення тих елементів європейського досвіду стимулювання малих підприємств, які будуть дієві з урахуванням національної економіки, варто з'ясувати переваги та недоліки таких форм господарювання. Здійснений аналіз розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в ЄС дозволив виявити його сильні та слабкі сторони.

До сильних сторін (МСП) слід віднести:

- високий рівень маневреності на ринку, що дозволяє гнучкіше адаптуватися до кризових умов;

- малі підприємства займають ті ніші на споживчих ринках, які оминають великі підприємства і корпорації, що також дозволяє забезпечувати потреби населення, долати кризові тенденції та сприяє стабільному економічному зростанню;

- малий бізнес сприяє підвищенню зайнятості населення, відповідно забезпечуючи зростання його доходів: принаймні дві третини робочої сили реального сектору економіки в ЄС–27 задіяні на малих та середніх підприємствах [7];

- дозволяє задіяти ресурсний потенціал, стимулюючи активну підприємницьку діяльність;

- є основою економічного розвитку депресивних територій;
- гнучкий стосовно мінливих потреб споживачів щодо окремих товарів і послуг;

- малі підприємства більш схильні до запровадження технологічних, технічних та організаційних новацій;

- малі підприємства є більш експортоорієнтованими.

Водночас необхідно зважати на недоліки таких підприємств:

- високий рівень ризиковості, нестійкість становища на ринку;

- залежність від великих компаній, які можуть бути поставальниками, покупцями чи навіть конкурентами;

- труднощі фінансування поточної діяльності в частині запозичення додаткових ресурсів, у першу чергу – отримання кредитів;

- недостатня маркетингова підтримка договорів та інші.

Співставлення зазначених недоліків та переваг малого і середнього підприємництва дає змогу стверджувати, що здебільшого вигоди від поширення такого виду діяльності є суспільними, а втрати – приватними. Такий асиметричний розподіл ризику призводить до парадоксу: хоча поширення і розвиток малих і середніх підприємств є вигідним для усього суспільства, проте за умов недостатньої захищеності та несприятливого економічного й інституційного середовища стимули для конкретних осіб для започаткування та ведення бізнесу істотно знижені.

Численні наукові дослідження підтверджують, що найбільш визначальний позитивний наслідок малого і середнього підприємництва полягає у його стимулюванні рівня зайнятості населення (див., наприклад, [7; 8]). Саме тому підтримка самозайнятості (підприємницької діяльності) як вид активної політики зайнятості є ефективним заходом допомоги безробітним у навчанні підприємницьким навичкам, необхідним для того, щоб розпочати власний бізнес, підвищити зайнятість та уникнути безробіття. Ґрунтуючись на міжнародному досвіді, можна стверджувати, що такі програми самозайнятості зазвичай орієнтовані на висококваліфіковану частину безробітних. Державні служби зайнятості в дуже небагатьох країнах вважають за необхідне забезпечення підприємництва грантами. У 2009 році найбільш питому вагу одержувачів гран-

тів порівняно із середньорічною чисельністю зареєстрованих осіб, які шукають роботу, було виявлено в Словенії (7%) і Чехії (4%). Мікрокредитування ефективніше отримувати через спеціалізовані фінансові установи, незалежні від служби зайнятості. Сербія нещодавно провела оцінку впливу субсидій на самозайнятість. Її програма Національної служби зайнятості передбачає надання субсидії у розмірі 130 тис динарів (близько \$2,4 тис.). Заявники презентують свій бізнес-план в одній з філій Національної служби зайнятості, і той, хто набрав найвищий бал (оцінку) за спеціально розробленою формулою, отримує субсидію. Окремі характеристики зайнятості претендентів для започаткування власної справи для Національної служби зайнятості Сербії є наступними (табл. 2).

Сприяння самозайнятості має спектр заходів – від фінансової та консультативної допомоги для започаткування малого бізнесу до мікрокредитних програм, місією яких є боротьба з бідністю. Ці заходи часто пов'язані з експертизою бізнес-планів та включають пряму фінансову підтримку для започаткування підприємницької діяльності, підтримку в доступі до венчурного капіталу, навчання навичкам підприємництва і наставництва. Такі програми можуть бути запропоновані або на універсальній основі, або зорієнтовані на конкретні групи осіб, у тому числі тривалих безробітних. Зауважимо, що умови програм змінюються. Учасники можуть отримувати допомогу для створення свого бізнесу як одноразову виплату або як періодичну допомогу, у формі навчання, консультування та надання допомоги в розробленні та реалізації бізнес-плану.

Покажемо є щорічне дослідження Групи Світового банку легкості ведення бізнесу (Doing business), яке оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності в країнах світу. Загальний індекс легкості ведення бізнесу складається з 11 субіндексів. У щорічній доповіді подається оцінка лояльності нормативно-правового середовища до малих і середніх підприємств, рівень захисту прав власності, дотримання інтересів інвесторів, поширення міжнародної торгівлі, простота процедури сплати податків тощо.

Відповідно до рейтингу зі 189 країн Україна у 2016 році посіла 83-тє місце [11]. (Для порівняння: у Російській Федерації та Молдові здійснювати підприємницьку діяльність простіше (51 та 52 місця відповідно)). Найгіршим є становище України за субіндексами отримання дозволу на будівництво (10 місце) і проведення процедури банкрутства неплатоспроможних підприємств (141 місце).

Водночас варто відзначити, що порівняно з попереднім роком рейтинг України покращився на 4 пункти (з 87-го місця) головним чином за рахунок спрощення заснування підприємств: якщо у 2015 році рейтинг України за відповідним субіндексом становив 70-тє місце, то у 2016 році – 30-тє. Таке покращення відбулося завдяки скороченню часу, необхідного для реєстрації підприємства, і скасування оплати послуг з реєстрації. Також відносно простим для малого і середнього підприємництва є процедура отримання кредитів (19 місце).

Однією зі сфер господарства, де малий та середній бізнес найбільш поширений, є торгівля. На відміну від країн ЄС в Україні частка малих підприємств даного виду економічної діяльності в їхній загальній кількості є дещо нижчою (табл. 3). Так, протягом 2011 та 2012 років цей розрив становив близько 8 в.п.

Водночас варто відзначити позитивну тенденцію, яка проявилася в підвищенні частки малих підприємств з 91,35 до 96,67% у 2013 році, що частково пояснюється підвищенням рейтингу України з легкості реєстрації підприємства зі 112 місця (2012) до 50 місця (2013), а також полегшенням отримання кредитів – з 32 до 24 місця. Окрім цього, в Україні порівняно з країнами ЄС розрив у кількості малих підприємств супроводжується більшою часткою середніх підприємств. Однак зі зростанням частки малих підприємств частка середніх має тенденцію до скорочення.

Про несприятливі умови для ведення малого підприємництва свідчить також ще більший розрив між частками мікропідприємств в загальній кількості підприємств у ЄС та України

Таблиця 2. Характеристики зайнятості претендентів на самостійну зайнятість для Національної служби зайнятості Сербії, %

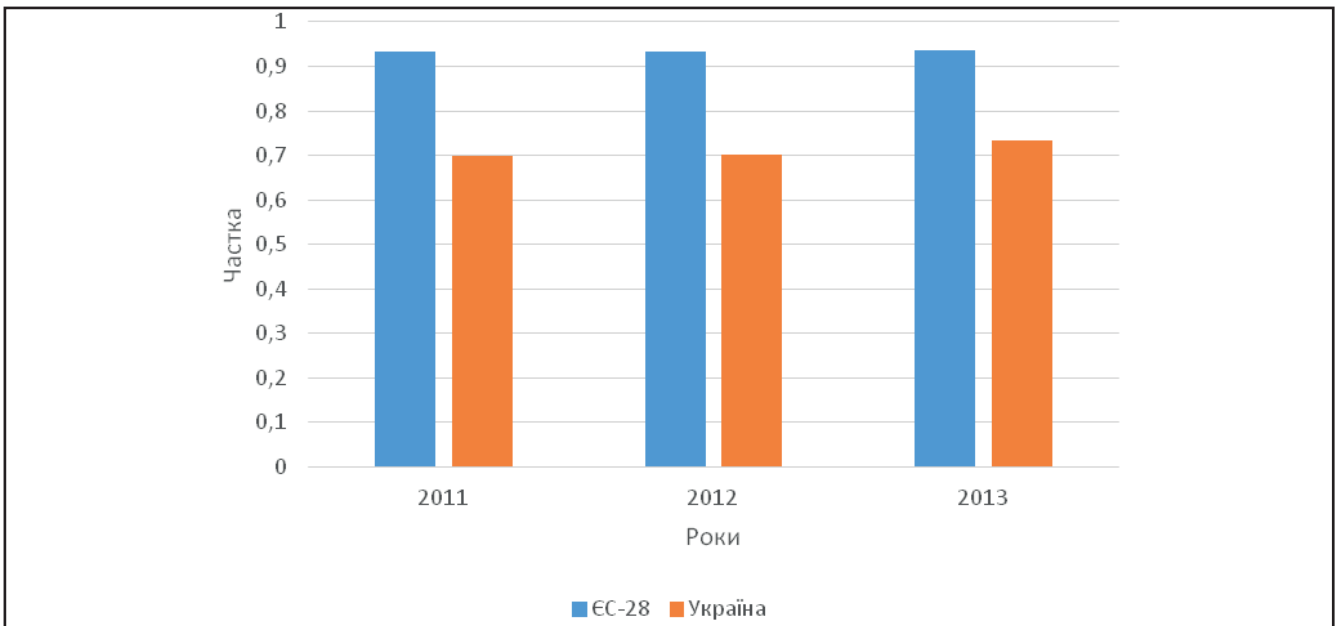
Окремі характеристики зайнятості	Не затверджені	Затверджені
Зайняті	53,1	69,7
Безробітні	26,4	15,8
Неактивні	20,5	14,5
Виробництво	29,6	39,7
Оптова та роздрібна торгівля	15,7	14,6
Будівництво	16,2	11,7
Законодавці, менеджери	22,7	30,3
Техніки та допоміжний персонал	7,6	10,6
Обслуговування та працівники торгівлі	16,2	6,9
Ремісники і робітники споріднених професій	34,0	36,8

Джерело: складено автором за даними [6].

Таблиця 3. Порівняння частки малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС-28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», %

Розмір	2011		2012		2013	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Малі	99,13	91,12	99,15	91,35	99,18	96,67
Середні	0,75	8,65	0,73	8,41	0,69	7,69

Джерело: складено автором за даними [9; 10].



Частка мікропідприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС-28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів»

Джерело: складено автором за даними [9; 10].

(див. рис.). У той час як в ЄС частка мікропідприємств у загальній чисельності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі протягом досліджуваного періоду становила близько 93%, в Україні даний показник у 2011 та 2012 роках був лише на рівні 70%. Утім починаючи з 2013 року простежується позитивна тенденція до його підвищення.

Таким чином, в Україні гармонійний розвиток малого і середнього бізнесу гальмується багатьма чинниками. До основних перешкод варто віднести:

1) економічні: високі податки, інфляція, неплатоспроможність клієнтів, недосконалість банківської системи, несприятлива фінансова політика держави, монополія держави, проблеми власності, недовіра західних партнерів, недосконалість ринкових відносин тощо;

2) ресурсні: дефіцит поставок, нестача виробничих площ, дефіцит матеріальних ресурсів (матеріалів, сировини, устаткування), низька культура ведення бізнесу, брак досвіду підприємницької діяльності, асиметричність ринкової інформації, непрофесіоналізм кадрів, технологічна відсталість;

3) організаційно-адміністративні: недосконале законодавство та корумпована судова система, складна система звітності та постійні її зміни, велика кількість ліцензованих видів діяльності, надмірна чисельність контролюючих державних органів та дублювання їх функцій;

4) соціально-політичні: політична нестабільність, високий рівень бюрократії, корупція та хабарництво державних службовців, неефективність громадської підтримки, рекет і організована злочинність.

Варто погодитися з відомим українським дослідником Я. Жалілом стосовно необхідності для реалізації позитивного потенціалу Угоди про асоціацію синхронізації української політики дерегуляції та підтримки розвитку малого і середнього підприємництва з європейською з урахуванням пріоритетів, притаманних Україні на сучасному етапі [2]. Важливим у цьому контексті є визначення принципів залучення такої допомоги:

- впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств;
- стимулювання розвитку інноваційного підприємництва;
- сприяння поширенню кластерної організації МСП;
- інтернаціоналізація МСП як повноцінного включення до процесів міжнародної торгівлі та кооперації;
- активна підтримка МСП у регіонах з ознаками депресивності;
- формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком;
- удосконалення діяльності вітчизняних управлінських інституцій, до сфери відповідальності яких належить реалізація державної політики щодо МСП.

Список використаних джерел

1. Європейська хартія малих підприємств [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_860
2. Жаліло Я. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого бізнесу в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: gazeta.dt.ua/macrolevel/yevroasociaciya-i-novi-mozhливosti-dlya-rozvitku-malogo-biznesu-v-ukrayini-_html
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електрон. ресурс] // Від. ВРУ. – 2013. – №3. – Ст. 23. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17
4. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні / – К.: К.І.С., 2013. – 48 с.
5. Імплементация Європейської хартії малих підприємств в рамках реалізації угоди про асоціацію з ЄС [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ua-ekonomist.com/10660-implementaciya-yevropeyskoyi-hartiyi-malih-pdpriemstv-v-ramkah-realizaciyi-ugodi-pro-asocycyu-z-yes.html
6. Bozanic, V., J. de Laat, R. Simler (2011). Impact Evaluation of Self-employment Subsidies in Serbia. // Bozanic, V., J. de Laat, R. Simler Mimeo. World Bank, Washington, DC
7. Key figures on European business with a special feature on SMEs [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ec.europa.eu/

eurostat/documents/3930297/5967534/KS-ET-11-001-EN.PDF/81dfdd85-c028-41f9-bbf0-a9d8ef5134c5

8. Kuddo A. Public Employment Service, and Activation policies / F. Kuddo. – Washington DC: World Bank. – 2012.

9. [Electronic recourse]. Available from: ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis

10. [Electronic recourse]. Available from: ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2012.htm

11. http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing_Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

12. Господарський кодекс України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/paran178#n178

13. Березенко Т.В. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: наук.-метод. посіб. / Т.В. Березянко, О.В. Ваганова, Р.В. Руднік / За ред. Березянко Т.В. – К.: ІПДО НУХТ, 2012. – 120 с.

УДК 339.9:336.7

П.П. ГАВРИЛКО,

к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Глобалізація як вектор світового структурного розвитку

У статті дано визначення поняття «глобалізація» під кутом зору різних вчених. Розглянуто погляди науковців на сутність глобалізації та напрями її впливу на економіку. Виокремлено основні напрями глобалізації в економічній сфері. Виділено дві групи проблем, породжених динамізмом глобалізаційних процесів, де найважливішим залишається передбачення впливу та наслідків глобалізації для світової спільноти та окремих країн. Визначено позитивні та негативні наслідки глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, фінансова глобалізація, фінансовий ринок, банки, капітал, міжнародна торгівля, конкуренція.

П.П. ГАВРИЛКО,

к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

Глобализация как фактор мирового структурного развития

В статье дано определение понятия «глобализация» с точки зрения различных ученых. Рассмотрены взгляды ученых на суть глобализации и направления ее влияния на экономику. Выделены основные направления глобализации в экономической сфере. Выделены две группы проблем, порожденных динамизмом глобализационных процессов, где важнейшим остается предсказание влияния и последствий глобализации для мирового сообщества и отдельных стран. Определены положительные и отрицательные последствия глобализационных процессов.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, финансовая глобализация, финансовый рынок, банки, капитал, международная торговля, конкуренция.

P. HAVRYLKO,

Ph.D., Prof., Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Globalization as a factor of the world structural development

The article defines the term «globalization» from the perspective of various scientists. The views of scholars on the nature of globalization and ways of its impact on the economy are considered. The main directions of globalization in the economic sphere are highlighted. Two groups of problems caused by the dynamism of globalization processes, in which the most important are predictions of the impact and consequences of globalization for the international community and separate countries are identified. Positive and negative consequences of globalization processes are defined.

Keywords: globalization, world economy, financial globalization, financial market, banks, capital, international trade, competition.

Постановка проблеми. Важливою рисою сучасності є те, що під впливом процесів глобалізації світова економіка як сукупність національних господарств та їх економічних і політичних взаємин набуває нової якості: глобалізація стає найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. Під впливом глобалізаційних процесів змінюються інституційна й функціональна структура світової економіки, організація міжнародних економічних відносин, з'являються нові закони та закономірності, котрі потребують детального дослідження з метою ефективного використання переваг, які є наслідком зазначених процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Глобалізація як об'єктивне явище активно вивчається науков-

цями та практиками. З огляду на актуальність дослідження проблем глобалізму та їх впливу на життя суспільства чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці цій тематиці, серед яких слід відзначити І. Бочана, Д. Гелда, П. Герста, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Е. Мак-Грю, І. Михасюка, О. Мозгового, Г. Томпсона, А. Філіпенка, Л. Яремко та ін. Проблеми визначення темпів розвитку глобалізаційних процесів загалом та у світових фінансах зокрема розглядаються у працях В. Аванесяна, Т. Андерсена, Б. Губського, О. Рогача, Дж. Хансона та ін.

Однак слід зауважити, що проблемам трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі, а також вивченню можливих наслідків цього процесу для банків з національним капіталом уваги приділяється недостатньо і тому вони потребують подальших досліджень.

Мета статті – обґрунтувати глобалізацію як процес трансформації економічних і господарських структур у напрямі становлення цілісної, єдиної світової гео економічної реальності.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі основною тенденцією системних трансформацій визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Сьогодні глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер.

Активізація глобалізаційних процесів відбулася під впливом формування сучасної політичної картини світу, а саме геополітичної ситуації, яка стала результатом реставрації капіталізму в більшості країн соціалістичного табору наприкінці ХХ ст. Це призвело світову спільноту до втрати політичної (і ширше – культурної) біполярності, пов'язаної з відносним балансом, що мав місце між соціалістичними і капіталістичними країнами. За порівняно короткий період біполярність світу все більше поступається місцем однополярності, тенденція до якої сучасного світу й отримала назву глобалізації.

Глобалізація – вид геополітики, спрямований на поширення свого політичного, економічного та культурного впливу з боку будь-якої країни або кількох країн на весь світ (планету). Етимологічно слово «глобалізація» походить від латинського слова *globus* – куля та французького *global* – загальний. Сутнісний зміст поняття «глобалізація» багатогранний і у найширшому сенсі під ним розуміють переростання національних і регіональних проблем у загальносвітові та формування нового господарського, соціального і природно-біологічного глобального середовища.

Незважаючи на численні визначення глобалізації, які зустрічаються у світовій літературі, повного і вичерпного формулювання, очевидно, не існує через багатогранність і складність самого процесу.

Вивчення пропонуваного у світовій економічній літературі визначень терміна «глобалізація» показало, що вони збігаються за сутністю, але відрізняються акцентами на різних аспектах цього складного системного процесу.

Нині переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [8].

У сфері економіки суть глобалізації полягає у зростанні обсягів міжнародних торгових, фінансових та інвестиційних потоків, їх взаємозв'язку, коли розвиток усіх сфер економічного життя все більше визначається дією не національних і регіональних, а загальносвітових чинників [5]. В економічній енциклопедії глобалізація трактується як категорія, що відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ ст. набуває форм постійного й неухильного зростання міжнародного переплетіння національних економік [2].

На іманентну притаманність глобалізаційному процесу агрегованого характеру та принципів системності звертають увагу багато науковців, які займаються проблемами глоба-

лізації. Так, у працях Б.М. Смітєнко відзначається, що межа між внутрішньонаціональними і міжнародними економічними відносинами поступово стирається [9]. Зростають масштаби зв'язків, що реалізуються у системі міжнародних економічних відносин та виходять на регіональний і загальносвітовий глобальний рівень, залишаючи все менше країн поза межами цілісної взаємозв'язаної й взаємозумовленої системи відносин.

На думку експертів Банку Японії, під глобалізацією слід розуміти процес інтеграції національних економік у напрямі утворення єдиного світового ринку [13]. Аналогічним є визначення глобалізації як тривалого історичного процесу поетапного формування всепланетарної господарської системи [3]. Експерти Міжнародного валютного фонду визначають глобалізацію як економічну взаємозалежність країн всього світу, що «зростає у результаті збільшення обсягів і урізноманітнення міжнародних операцій з товарами, послугами та світових потоків капіталу, а також внаслідок все швидшої та ширшої дифузії технологій» [13].

По суті, глобалізація як новий феномен характеризує якісно нову фазу інтернаціоналізації економічного життя, яке супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям різноманітних бар'єрів між країнами для трансграничного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Отже, глобалізація трактує світ як зв'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який постійно інтегрується.

Науковці відзначають, що глобалізація виявляється у постійно зростаючій взаємозалежності національних економік і спрямована на активізацію світових інтеграційних процесів, на створення єдиної світової економіки, єдиного політичного, правового і культурно-інформаційного простору. Вважається, що це зрештою додасть світовій спільноті нову якість розвитку [11].

Поза сумнівом, глобалізація є одним із великих і складних феноменів, що відбуваються не лише в економічній сфері, а й інших аспектах життєдіяльності суспільства. Глобалізація – це розширення, поглиблення і прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного людського життя. По суті, глобалізація у широкому сенсі є міждисциплінарним об'єктом дослідження. Наприклад, представники технічних наук розглядають таке поняття, як «техноглобалізм», яке виявляється у поєднанні нововведень і нових технологій, що виникають в окремих країнах, в єдиний загальносвітовий комплекс технічних знань, та стверджують, що «глобалізація – це процес формування і подальшого розвитку єдиного загальносвітового фінансово-економічного простору на базі нових, переважно комп'ютерних, технологій» [4].

У цілому погляди науковців на сутність глобалізації та напрямки її впливу на економіку досить близькі і не містять принципових суперечностей. Подамо узагальнене визначення глобалізації.

Глобалізація – це об'єктивний процес формування, організації, функціонування і розвитку принципово нової всесвітньої, всеосяжної системи соціально-економічних відносин на основі поглиблених взаємозв'язків і взаємозалежності в усіх сферах міжнародного співробітництва.

Однією з найважливіших і найдинамічніших сфер прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розумі-

ють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків [12].

Глобалізація і зростання нестабільності, що характеризують в останні десятиліття розвиток світової економіки, особливо чітко проявляються в банківському секторі, найбільш чутливому до зовнішніх чинників. Дійсно, сучасний банк – це високотехнологічний фінансовий інститут, який обслуговує будь-які складні комерційні операції і проекти, а отже, суттєво залежить від зовнішнього середовища.

У процесі дослідження такого складного явища, як глобалізація, найбільш конструктивним видається підхід, за яким сутність процесу визначається через виявлення складових та характерних особливостей його прояву. Так, за критеріями Світового банку глобалізація характеризується такими рисами:

- 1) інтернаціоналізація господарського життя, яке почалося з обміну товарами;
- 2) становлення і розвиток міжнародних фінансових ринків;
- 3) міжнародний обмін технологіями, об'єднання культур;
- 4) глобалізація політичних процесів.

З погляду особливостей прояву глобалізації в економічній сфері виокремлюють три основні напрями:

I. Міжнародна торгівля: товарами; послугами; технологіями; об'єктами інтелектуальної власності.

II. Міжнародні фінансові операції: кредити приватних, державних міжнародних організацій; операції з цінними паперами – акціями, облігаціями та іншими фінансовими інструментами; фінансові операції – ф'ючерсні, форвардні та опціонні.

III. Міжнародний рух чинників виробництва – капіталу і праці.

Близькою є позиція, за якою до сутнісних чинників глобалізації, віднесено такі, як рух товарів, капіталу та людей між країнами і секторами, спричинений потребою реалізації економічних функцій, валютні операції і рух інтелектуальної продукції між дослідницькими осередками [6]. Проте не завжди безперешкодне функціонування міжнародного ринку капіталів та зняття обмежень у фінансовій сфері активізує фінансову інтеграцію ринків, дозволяючи внутрішній нормі інвестицій значно відхилитися від норми заощаджень. Суть полягає у тому, що між внутрішніми заощадженнями і внутрішніми інвестиціями існує висока кореляція. Учені дійшли висновку, що фінансові ринки прагнуть не до експорту надмірного капіталу, а до споживання надлишку заощаджень на внутрішньому ринку, що частково спростовує твердження про всеосяжну фінансову інтеграцію ринків [7, 10].

Серед проблем, породжених динамізмом глобалізаційних процесів, чи не найважливішим залишається передбачення впливу та наслідків глобалізації для світової спільноти та окремих країн. За результатами вивчення поглядів науковців можна виділити дві групи. Перші вважають, що глобалізація приводить до уніфікації економічних, політичних, культурних систем у всьому світі та стимулює розвиток сегментів єдиного світового ринку за єдиним вектором. Інші дотримуються думки, що глобалізація є діалектичним явищем і певні економічні події в окремому регіоні викликають протилежні явища у інших, а тому глобалізація не впливає на національні особливості країн у соціально-економічній сфері.

В умовах глобалізації кожна країна повинна реалізувати таку структурну політику, щоб потрапити в категорію країн, які «глобалізуються», рухатися у напрямі світової структурної динаміки, дотримуючись при цьому еталонної траєкторії світового структурного розвитку, але за умови збереження національних особливостей. Зараз уже цілком очевидно, що в сучасному світі жодна національна економіка не може існувати відокремлено від світового господарства.

Проведене дослідження дозволяє визначити глобалізацію як комплексне явище, що відображає сукупний ефект взаємодії різноманітних процесів, пов'язаних зі зростанням потоків капіталу, товарів, робочої сили, інформації, які перетинають національні кордони. Глобалізацію слід трактувати як вектор світового структурного розвитку, тобто єдиний напрям економічного розвитку будь-якої країни у межах закритої планетарної економіки з позицій вибору ефективної стратегії соціально-економічного розвитку, спрямування якої полягає в максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків глобалізаційних процесів.

До позитивних наслідків глобалізації можна віднести такі: вільний рух трудових ресурсів та переміщення капіталу, активний розвиток міжнародних фінансових ринків та міжнародної торгівлі і, як наслідок, посилення конкуренції, поширення технологій та їх інтенсивне використання. Негативною стороною глобалізації є збагачення окремих країн за рахунок країн, що розвиваються, фінансові піраміди (понад 90% капіталу у світі – це спекулятивний капітал), збільшення диференціації доходів між країнами, посилення фінансової залежності країн, які розвиваються, що виявляється, насамперед, у збільшенні зовнішніх боргів останніх, суттєве зростання різновидів та рівня ризиків.

Позитивний і негативний вплив глобалізації тісно пов'язані між собою. Так, процеси глобалізації світового господарства посилюють конкуренцію між державами, що можна оцінювати як негатив. Разом із тим присутність на території тієї або іншої держави транснаціональних корпорацій сприяє зростанню інвестицій, створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень у національний бюджет, підвищенню конкурентоспроможності країни, що однозначно слід розцінювати як позитивний вплив. Тому вивчення наслідків глобалізації пропонуємо проводити в трьох основних напрямках, що відображають внутрішню логіку суперечливого розвитку світової економіки як системи, а саме: фінансово-економічному, соціально-політичному та інформаційному.

Висновки

На сучасному етапі найважливішою характеристикою розвитку світових суспільно-економічних відносин є глобалізація. Встановлено, що пріоритетною сферою прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК). Фінансова глобалізація – це процесі об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Розвиток фінансової глобалізації забезпечує розширення кредитно-інвестиційної діяльності ТНК і банків, формування міжнародних фінансових ринків.

Доцільно дотримуватися логіки розвитку світової економіки як єдиної системи, у межах якої практично не існує економічної відокремленості держав; активізується обмін продуктами праці і науково-технічними досягненнями; виробництво стає інтернаціональним, виникають міжнародні компанії-монополісти; з'являється міжнародний капітал, що вільно переміщується між країнами.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризисное финансовое управление как экономическая система / Ф.А. Важинский, А.В. Колодийчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.

Глобалізація // Економічна енциклопедія; Т.1. – К.: Академія, 2000. – С. 264–265.

3. Давыдов В. Феномен финансовой глобализации / В. Давыдов, В. Бобровников, В. Теперман. – М.: Ин-т Латинской Америки РАН, 2000. – 204 с.

3. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации / М.Г. Делягин. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 51 с.

4. Казьмин А. Наша цель – довести стандарты обслуживания до мирового уровня / А. Казьмин // Коммерсантъ. – 2001. – №206/П. – 12 ноября.

5. Колодийчук А.В. Вопросы периодизации глобализации и анализ ее исторических истоков в экономической науке / А.В. Колодийчук // Современные проблемы экономики – 4: материалы 4-й Международной научной конференции, 10–13 марта 2016 г. – Ереван: Ереванский ГУ, 2016. – С. 190–194.

6. Колтунов В.М. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии) / В.М. Колтунов, К.В. Мальцев. – Н. Новгород: ВВАГС, 2004. – 108 с.

7. Лукашевич В.М. Глобалістика / В.М. Лукашевич. – Л.: «Новий світ–2000», 2005. – 440 с.

8. Международные экономические отношения: учеб. / под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 512 с.

9. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н. Орлова, А. Свечкіна // Схід. – №5(83). – 2007. – С. 5–9.

10. Халиков М.С. Регионализация и глобализация как две тенденции развития современного мира / М.С. Халиков // Россия и социальные изменения в современном мире: Сб. науч. докладов. – М.: МАКС Пресс, 2004. – Т. 1.

11. Хоминич И.П. Финансовая глобализация / И.П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – №8. – С. 2–13.

12. World Economic Outlook, 1997, May, International Monetary Fund. – 1997. – 45 p.

УДК 339:338.124.4:332.021.8

О.В. ДАННИКОВ,
к.е.н., доцент, докторант кафедры маркетингу, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
С.В. ПЕТУХОВ,

асистент кафедри маркетингу, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку вітчизняного товарного ринку

Метою дослідження є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу в цілому, а також окремих її аспектів, пов'язаних з інформаційно-комунікативними проблемами вітчизняного бізнесу, на тлі посилення кризових явищ в економіці країни. Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку товарного ринку в умовах глобалізації вітчизняного бізнесу.

Предметом дослідження виступають методично-прикладні питання діагностики товарного ринку та аналізу макроекономічних показників щодо масштабу впливу кризових явищ на економіку України.

Об'єктом дослідження є процес уточнення стратегічного напрямку маркетингової діяльності суб'єктів господарювання працюючих на вітчизняному та глобальних товарних ринках з урахуванням особливостей підвищеного ризику.

Ключові слова: стратегія розвитку; фактори ситуаційного впливу; деіндустріалізація; політична, економічна, соціальна криза; маркетингова стратегія; товарний ринок; ринок збуту; соціально-економічний розвиток; макроекономічні показники; депресія; конкурентні переваги; втеча капіталу; депопуляція; глобалізація; антикризові заходи; сировинний тип аграрної економіки; науковий, виробничий потенціал; корпоративно-соціальна відповідальність.

О.В. ДАННИКОВ,
к.э.н., доцент, докторант кафедры маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
С.В. ПЕТУХОВ,

ассистент кафедры маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Формирование системы антикризисных мер как катализатора развития отечественного товарного рынка

Целью исследования является разработка методологии изучения глобализации бизнеса в целом, а также отдельных ее аспектов, связанных с информационно-коммуникативными проблемами отечественного бизнеса, на фоне усиления кризисных явлений в экономике страны. Формирование системы антикризисных мер в качестве катализатора развития товарного рынка в условиях глобализации отечественного бизнеса.

Предметом исследования выступают методические и прикладные вопросы диагностики товарного рынка и анализа значимых макроекономических показателей по масштабу влияния кризисных явлений на экономику Украины.

Объектом исследования является процесс уточнения стратегического направления маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования, работающих на отечественном и мировых товарных рынках с учетом особенностей повышенного риска.

Ключевые слова: стратегия развития; факторы ситуационного влияния; деиндустриализация; политический, экономический, социальный кризис; маркетинговая стратегия; товарный рынок; рынок сбыта; социально-экономическое развитие; макроэкономические показатели; депрессия; конкурентные преимущества; бегство капитала; депопуляция; глобализация; антикризисные меры; сырьевой тип аграрной экономики; научный, производственный потенциал; корпоративно-социальная ответственность.

O. DANNIKOV,

PhD in Economics, associate professor, assistant professor at the Department of Marketing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,

S. PIETYKHOV,

assistant at the Department of Marketing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The formation of a system of anti-crisis measures, as a catalyst for the development of the domestic commodity market

The aim of this study is to develop a methodology for studying the globalization of business as a whole, and its individual aspects related to information and communication problems of the domestic business amid increasing crisis in the economy. Formation of system of anti-crisis measures, as a catalyst for the commodity market development in the context of globalization of the domestic business.

The subject of the research are methodological and applied questions of the commodity market diagnosis and analysis of major macroeconomic indicators of the scale of the impact of the crisis on the Ukrainian economy.

The object of research is the process of clarifying the strategic direction of marketing activity of business entities operating in the domestic and world commodity markets, allowing for the increased risk.

At the beginning of 2016 can already state that is critical braking Ukraine's economic development and worsening of macroeconomic indicators. In most developing countries there is a shift from an industrial to a postindustrial society. In Ukraine, by contrast, the transition from agro-industrial to agricultural commodity type of economy by destroying scientific and production potential. Ukrainian authorities are trying to explain the current economic problems only «external influence» or «work of predecessors,» ignoring the need for systemic reforms. Certainly, one can not underestimate the impact of the environment on the formation of economic strategy, but we believe that systemic barriers and imperfections of the internal market are essential deformation economic strategies Ukraine.

Keywords: development strategy; situational factors influence; de-industrialization; political, economic, and social crisis; marketing strategy; commodity market; sales market; socio-economic development; macroeconomic indicators; depression; competitive advantages; capital flight; depopulation; globalization; anti-crisis measures; raw type of agrarian economy; research, production potential; corporate and social responsibility.

Постановка проблеми. Політична, економічна та соціально-економічна криза українського суспільства оголила гострі протиріччя в економіці країни, що безумовно вплинуло на економічний добробут громадян. В результаті скорочення платоспроможного попиту, падіння продажів, дисбалансу у взаєминах економічних агентів ринку, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг і розорення підприємств посилюється стресове навантаження, погіршується соціально-психологічний клімат в суспільстві. У бізнесі психологічна криза проявляється як відсутність у підприємців бажання інвестувати у власну країну, що призводить до втечі капіталу. Основними факторами економічної кризи є скорочення загального обсягу промислового виробництва та виробничих потужностей, деіндустриалізація, гіперінфляція, зниження ВВП, зовнішньоторговельного обороту, падіння курсів цінних паперів, розвал в сільському господарстві, зниження інноваційної активності підприємств, зростання числа банкрутств у банківському секторі, втеча капіталу [1].

Але, на жаль, інформаційна закритість та «непрозорість», участь у корупційних схемах, «тінізація» економіки, ухилення від сплати податків, створення фіктивних підприємств, обман споживача, а іноді і банальне шахрайство стають тим локомотивом соціальної безвідповідальності, в якому український бізнес (особливо великий) разом з армією чиновників на хви-

лях чергового популізму намагаються інтегруватися до країн європейської співдружності. З іншого боку, слабо розвинена корпоративно-соціальна відповідальність вітчизняного бізнесу обмежує можливості щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації. В цивілізованому світі, навпаки, бізнес-структури і влада розуміють власну соціальну відповідальність, адже від цього залежить рівень добробуту суспільства. Зміни, які відбуваються в українській економіці, вимагають від підприємств не тільки звертати увагу на організацію внутрішньої діяльності, а й розробляти довгострокові стратегії, які дозволяють швидше пристосуватися до турбулентного макромаркетингового середовища. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до удосконалення маркетингової діяльності та гармонізації взаємовідносин всіх суб'єктів ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі асиметрія інформації розглядається на ринках уживаних автомобілів, праці, страхування, кредитів і заощаджень, де представлена полярною асиметрією: один із суб'єктів ринку через брак інформації не має можливості порівнювати якість товару та відповідно ціну, кваліфікацію працівника, ризики настання страхової події, можливості повернення кредиту тощо. Різні аспекти асиметричної інформації давно цікавили вчених. Перші дослідження, що присвяче-

ні цій проблематиці, належать американським економістам – Джорджу Ейкерлофу, Майклу Спенсу, Джозефу Стігліцу, Вільяму Вікрі та Джеймсу Міррлісу [10, с. 258–262]. Вчені довели, що при асиметричному розподілі інформації (споживачі змушені використовувати ринкову статистику для визначення правдивих характеристик товарів, відомих лише продавцям) угоди на ринку не укладаються, а при симетричному – виграш очікує на обидві сторони.

Отже, асиметрична інформація змушує учасників ринку покладатися на випадок і призводить до його краху (запад ринку). Тому виникає питання: яким чином учасники ринку, які краще ніж інші поінформовані, могли б передавати цю інформацію так, щоб уникнути ситуації зворотної селекції? Для цього потрібні особливі учасники ринку, які б діяли (і відповідно, несли витрати) з інформування інших суб'єктів ринку про їхні можливості і про цінність та якість їхніх продуктів та послуг. Майкл Спенс продемонстрував, що за певних умов добре інформовані учасники ринку можуть збільшувати продажі, «передаючи сигнали» іншим, гірше поінформованим суб'єктам ринку. Він розкрив дію механізму, за допомогою якого більш поінформовані учасники ринку «діляться» інформацією з аутсайдерами, в результаті чого становище і тих і інших суттєво покращується [10, с. 258–262].

Предметом дослідження виступають методично-прикладні питання діагностики товарного ринку та аналізу макроекономічних показників щодо масштабу впливу кризових явищ на економіку України.

Об'єктом дослідження є процес уточнення стратегічного напрямку маркетингової діяльності суб'єктів господарювання працюючих на вітчизняному та глобальних товарних ринках, з урахуванням особливостей підвищеного ризику.

Метою статті є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу в цілому, а також окремих її аспектів, пов'язаних з інформаційно-комунікативними проблемами вітчизняного бізнесу, на тлі посилення кризових явищ в економіці країни. Формування системи антикризових заходів, як каталізатора розвитку товарного ринку в умовах глобалізації вітчизняного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Маркетингове стратегічне управління як управління знаннями та організаційними змінами інтенсивно розвивається. Ці зміни вимагають пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, зорієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акцентів на задоволенні кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації і диверсифікації всіх сфер економіки.

Зрозуміло, що менеджмент будь-якого підприємства за сучасних умов суцільної економії буде застосовувати стандартизовану маркетингову концепцію як найбільш раціональну. Дослідження глобальних (національного, регіонального) товарних ринків, на яких можна було б максимально реалізувати (експортний) потенціал вітчизняних підприємств, необхідно проводити в таких взаємопов'язаних площинах з побудовою відповідної системи критеріїв і показників, а саме: аналіз і прогноз стану макро-, мікросередовища та можливостей підприємства до адаптації. Такий підхід дає можливість розглядати бізнес-середовище, стратегічні цілі підприємства та його потенційні експортні можливості щодо залучення і використання ресурсів, як комплексний системний процес [3, 4].

На першому етапі оцінюються стан макросередовища, яке формує імпорту залежність ринку; на другому – різнобічно оцінюється конкурентне середовище за найбільш вагомими факторами; в подальшому – здійснюється оцінка здатності підприємства до експансії на глобальних (національному, регіональному) товарних ринках. Оскільки на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником, який стримує розвиток внутрішнього товарного ринку, зокрема, що виявляється у зниженні рентабельності виконаних робіт/послуг, виникнення нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо [3].

Вважаємо, що кризові явища в економіці країни посилюються на фоні ефекту інформаційної асиметрії разом з трансакційними витратами, що є «дефектами мікроструктури» ринкових взаємодій суб'єктів економічної діяльності, які приводять до неоптимального (нераціонального) розміщення ресурсів. Як відомо, асиметричність в розподілі інформації називається ситуація, при якій частина учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи.

На нашу думку, активна роль маркетингу полягає в зниженні асиметрії інформації про параметри зовнішнього ринкового середовища, що спонукає агентів ринку ретельно вивчати величину і структуру поточного і майбутнього ринкового попиту, можливі об'єми виробництва конкурентів, кон'юнктуру ринку, тенденції розвитку галузі і НТП, політичну і економічну ситуації, умови конкуренції, а також формувати нові потреби на нові товари. Маркетинговий інструментарій забезпечує зниження асиметрії інформації, сповіщаючи споживачів через маркетингові канали про якість товарів та послуг їх відповідність до ціни, умови придбання і гарантії, репутацію виробника тощо. Асиметрія інформації впливає на формування рівноважних цін (диспаритет цін), аналіз ринкових можливостей підприємства, сегментацію споживачів, відбір цільових ринків та позиціонування, розробку і просування необхідних товарів і послуг на ринок у цілях максимального пристосування виробництва товару до величини і структури ринкового попиту, об'єм і структуру продажу приводять до нераціонального розміщення ресурсів, а можливо, і занепаду ринків [10, с. 259–261]. З'являються суб'єкти ринку, які мають різний ступінь поінформованості про економічні процеси та майбутні наслідки прогнозованих змін. Асиметрія інформації приводить до неефективного функціонування ринків, невизначеності і ризиків, обмеження конкуренції, здійсненням ринкових операцій не еквівалентних за обміном для однієї зі сторін тощо. Поінформованість про параметри ринку і тенденції макромаркетингового середовища дає можливість суб'єкту ринку понизити ступінь невизначеності зовнішнього середовища та асиметрію розвитку відтворювального процесу і перетворити інформацію на джерело отримання конкурентної переваги.

На початку виходу України зі складу СРСР це була потужна індустріально-аграрна країна, в якій мешкало за різними даними від 52 до 55,6 млн. населення (зараз – 42 539 млн.)¹, машинобудування виробляло близько третини за-

¹ Див.: Держстат 2016 р. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 квітня 2016 року [Electronic Resource] // – Mode of access: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_popul.asp – Last access: 05.06.2016 – Title from the screen.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

гального обсягу промислової продукції, за роки незалежності відбулася прогресивна деіндустріалізація, а лібералізація цін викликала ще більший спад виробництва. Необхідно визнати, що Україні до цього часу не вдалося адаптувати науковий і виробничий потенціал, що залишився після розпаду СРСР, до сучасних економічних реалій. За приблизними підрахунками, сьогодні частка наукоємних виробництв у структурі промисловості становить 2–3%. Частка України на світовому ринку наукоємної продукції становить не більше 0,05% (у РФ – близько 2%) [8–10].

Не можна не погодитись з авторським колективом видатних вітчизняних науковців [10], що така ціна дроблення цілісного потенціалу (морального, інтелектуального, політичного, ресурсного, промислового, фінансового, банківського, наукового, ринкового (ринки збуту), спортивного тощо)... Маючи унікальний «стартовий капітал», Україна, точніше її керівництво й суспільство в цілому, скористалася ним не належним чином.

Економіка України характеризується незначним обсягом ВВП на душу населення, великим розміром державного боргу, низьким рівнем якості життя населення, стійкою тенденцією скорочення чисельності населення, відтоком за кордон інтелектуального потенціалу, неефективним використанням природних запасів, загостренням екологічних проблем. Значна питома вага у структурі економіки держави припадає на матеріало-, енерго- і трудомісткі виробництва. Нерозвиненість внутрішнього ринку, низька конкурентоспроможність національного виробництва, послаблення державного управління економікою, її інноваційною системою погіршує перспективи розвитку, віддаляє Україну від когорти розвинених країн. Необхідно здійснювати радикальні заходи програмного характеру для корінної зміни ситуації, що склалася. За оцінками ООН, до 2025 року 7,8 млрд. жителів планети (90% населення) відноситиметься до бідних країн.

Стратегія інституційних реформ в економіці України повинна узгоджуватися з інтеграційними процесами у світовій економіці. Варто враховувати очікування відносно зменшення питомої ваги західних цивілізацій (США, ЄС) у світовому ВВП (54,5% в 1950 році, 44,6% у 2000 році, 37,5% у 2015 ро-

ці) і зростання східних – відповідно до 9,3% в середині ХХ ст., 22,5% на початку ХХІ ст. і 25,5% у 2015 році [10, с. 18–19].

Слід зазначити особливості сучасних світових процесів, що суттєво впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Україні: посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 60% світового промислового виробництва та понад 70% світової торгівлі); посилення цінової конкуренції; диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення; часткова зміна якості конкурентної боротьби (внаслідок штучного ослаблення конкурентів); структурні зрушення у світовому господарстві; переважання факторів рентабельності над факторами ефективності. Спостерігається процес трансформації національних держав в «постсучасні» [6]. З одного боку, це відбувається через те, що сучасні держави делегують все більше повноважень впливовим міжнародним організаціям, таким як Організація Об'єднаних Націй, Світова організація торгівлі, Європейський союз, НАТО, МВФ і Світовий банк. Як найбільш часто обговорювані соціально-політичних проблеми, які мають місце в країнах, що розвиваються, в зв'язку з процесами глобалізації, можна назвати:

- зростання соціально-економічного розшарування суспільства;
- зuboжіння основної маси населення;
- посилення залежності менш розвинених країн від стабільності і нормального функціонування світогосподарської системи;
- обмеження ТНК здатності держав проводити національно орієнтовану економічну політику;
- зростання зовнішнього боргу, перш за все міжнародним фінансовим організаціям, який перешкоджає подальшому прогресу [6].

Таким чином, за сучасних умов конкурентоспроможною може бути лише та національна економіка, що найефективніше використовує можливості глобалізації. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки досягається за рахунок зосередження необхідного обсягу людського й

Таблиця 1. Динаміка ВВП України з 2003 по 2015 рік

Роки	Номинальний ВВП, млн. грн.	Відхилення від попереднього періоду, млн. грн.	У відсотках	ВВП, \$ млн.	Відхилення від попереднього періоду, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, \$ млн.	У відсотках
2003	267344	+41534	+18.4%	50133	+7740	+18.3%
2004	345113	+77769	+29.1%	64883	+14750	+29.4%
2005	441452	+96339	+27.9%	86142	+21259	+32.8%
2006	544153	+102701	+23.3%	107753	+21611	+25.1%
2007	720731	+176578	+32.5%	142719	+34966	+32.5%
2008	948056	+227325	+31.5%	179992	+37273	+26.1%
2009	913345	-34711	-3.7%	117228	-62765	-34.9%
2010	1082569	+169224	+18.5%	136419	+19192	+16.4%
2011	1316600	+234031	+21.6%	163160	+26740	+19.6%
2012	1408889	+92289	+7.0%	175781	+12622	+7.7%
2013	1454931	+46042	+3.3%	183310	+7529	+4.3%
2014	1566728	+111797	+7.7%	131805	-51505	-28.1%
2015	1979458	+412730	+26.3%	76133	-55672	-42.23%

фізичного капіталу в стратегічно важливих галузях та формування відповідної інфраструктури з метою досягнення більш високого рівня продуктивності праці щодо торговельних партнерів. На початок 2016 року вже можна констатувати, що відбувається критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (табл. 1 та рис. 1) [3, 4, 8–10].

Традиційним чинником негативної динаміки зниження ВВП залишається експорт. Тільки за перший місяць 2016 року Україна недоотримала \$200 млн. експортної виручки через торгові обмеження, введені Росією. Загальний ефект для торгового балансу від подальшого погіршення торгових відносин з РФ оцінювався в мінус \$1,1 млрд. [7]. Це і обумовлювало левову частину очікуваного в цьому році дефіциту поточного рахунку на рівні \$2,5 млрд.²

Внутрішня торгівля. Оборот підприємств оптової торгівлі за січень–жовтень 2015 року становив 943,1 млрд. грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно із січнем–жовтнем 2014 року становив 86,5% [8].

Оборот роздрібною торгівлі (включає роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами–підприємцями) за січень–жовтень 2015 року становив 828,8 млрд. грн., що становить 78,3% обсягу січня–жовтня 2014 року. У структурі обороту роздрібною торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 31%. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі, за січень–жовтень

2015 року становив 388,9 млрд. грн., що в порівнянних цінах становить 77,7% обсягу січня–жовтня 2014 року [8].

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України. Вважаємо, що наслідком формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами за 9 місяців 2015 року стало перевищення темпів падіння імпорту товарів над експортом, який становив \$28 113,3 млн., а імпорт – \$27 376,3 млн. Адже порівняно із січнем–вереснем 2014 року експорт скоротився на 32,7% (на \$13 678,2 млн.), а імпорт скоротився на 33,6% (на \$13837,9 млн.). Отже, позитивне сальдо становило \$737,0 млн., і зрозуміло, що цього показника вдалося досягти виключно внаслідок девальвації національної валюти та, відповідно, спаду імпорту до країни. Тільки за перше півріччя 2015 року обсяг експорту товарів до країн ЄС становив \$6062,8 млн., або 32,7% від загального обсягу експорту, та зменшився порівняно із першим півріччям 2014 року на 35,6% (рис. 1) [8].

Тобто необхідно прагнути не стільки до досягнення позитивного значення сальдо, скільки до того, щоб змінювати структуру балансу, а саме: нарощувати частку інвестиційного імпорту та зменшувати частку споживчого імпорту. В цілому дані структури експорту за попередні роки свідчать, що Україна з держави з індустріальною економікою перетворюється на аграрно–сировинний придаток країн «золотого мільярду» [3, 4]. Зрозуміло, що підвищення обсягів експорту в значенні кількісних вимірів товарів сільськогосподарського виробництва попри зростання частини виручки від їхнього експорту в загальній структурі експорту країни за рахунок зниження цін на глобальних товарних ринках та переважання експорту сировинної продукції, а не продукту з високою доданою вартістю зменшують обсяги валютних надходжень. Якщо пріоритетом державної економічної політики

² Див.: НБУ підрахував перші втрати від торгової війни з РФ. Корреспондент.biz [Electronic Resource] //–Mode of access: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3638047-nbu-pidrahuvav-pershi-vtraty-vid-torhovo-viiny-z-rf> – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen.

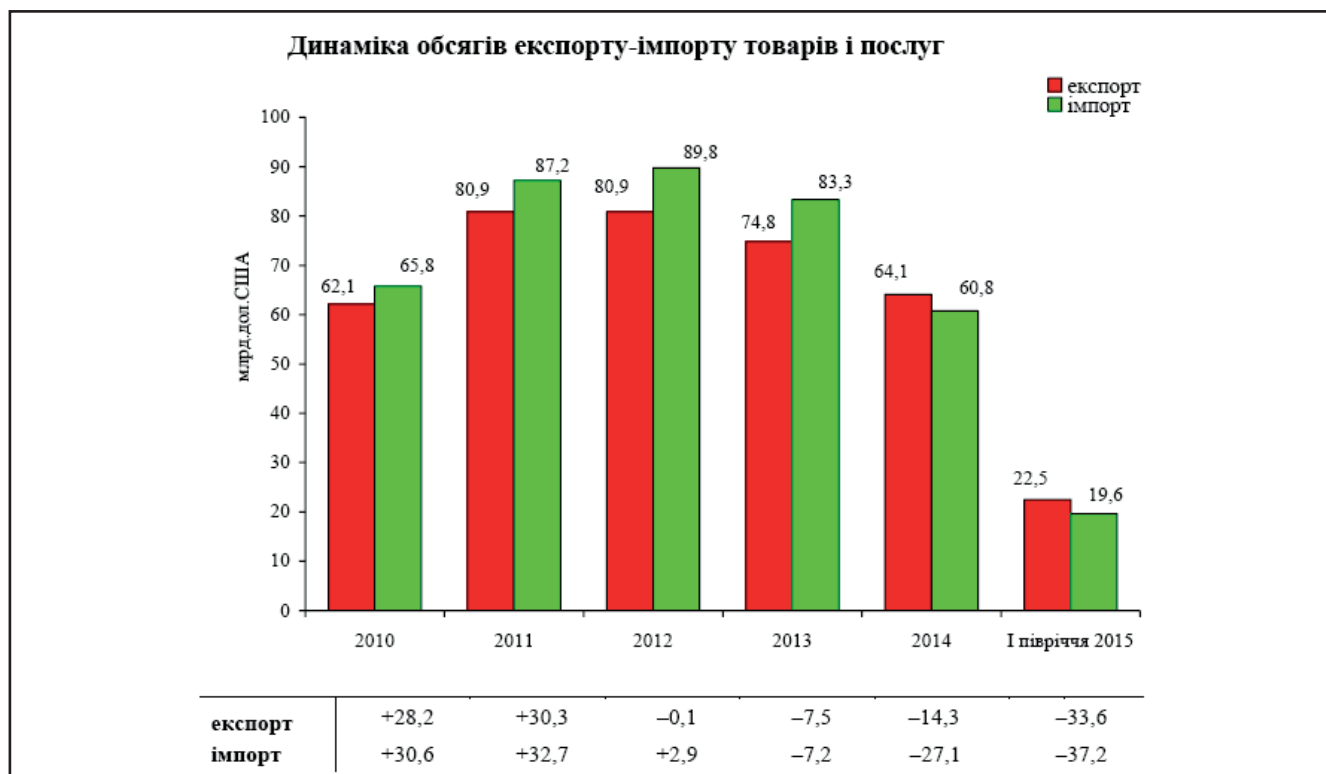


Рисунок 1. Динаміка показників зовнішньої торгівлі України [8]

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

залишитися наповнення бюджету за рахунок нарощування експорту сировинної продукції, збільшуючи кількісно обсяги, – це призведе в довгостроковій перспективі до зменшення частки фактичних надходжень. Отже, пріоритетним є розвиток галузей в економіці України з виробництвом товарів і послуг з високою доданою вартістю, оскільки зараз ми втрачаємо найбільш конкурентні ринки, враховуючи низький рівень вітчизняних технологій [3, 4].

Вважається, що зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати ринку країн СНД і Росії, але, на нашу думку, це можливо лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно з європейськими стандартами. Для цього необхідні час і значні інвестиції (на фоні дефіциту внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів) на реструктуризацію й технічну модернізацію в процесі розвитку вітчизняної економіки та підприємств експортноорієнтованих галузей. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти не варто очікувати зростання темпів споживання, тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоймовірною. За цих умов зовнішньополітичний вектор країни в рамках євроінтеграційної складової знаходиться у стані постійної конфронтації з зовнішньоекономічними потребами внутрішнього товаровиробника, що призвело до поступового падіння реального сектору національної економіки і рівня життя населення [3, 4, 7, 9].

Індекс споживчих цін (індекс інфляції). Загрозливу тенденцію становить проблема триваючого з II кварталу 2014 року зниження споживання населення: реальні обсяги кінцевих споживчих витрат у I кварталі 2015 року знизилися на 15,4% відносно аналогічного періоду 2014 року. У 2012–2013 роках навіть при падінні ВВП утримувалось незначне зростання кінцевих споживчих витрат. Реальна середньомі-

сячна заробітна плата в Україні постійно знижується, що в умовах надвисокого рівня інфляції (48,1% у I півріччі 2015 року) підбиває купівельну спроможність та суттєво погіршує добробут і рівень життя переважної більшості громадян країни. Втрата доходів громадян різко погіршилась внаслідок різкої девальвації національної валюти [8].

Індекс споживчих цін у жовтні 2015 з початку року – 139,5%. Номінальні доходи населення у II кварталі 2015 року становили 406,9 млрд. грн. Реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора, порівняно з відповідним періодом 2014 року зменшився на 34,0%, сума невиплаченої заробітної плати на 1 листопада 2015 року становила 1970,8 млн. грн., а заборгованість із виплати заробітної плати в Україні в січні 2016 року зросла на 11,3% порівняно з груднем 2015 року і на 1 лютого становила 2,09 млрд. грн. [8].

Разом із тим зупинка низки заводів машинобудівної та металургійної галузей через воєнний конфлікт на Сході, невизначеність з періодом відновлення їх діяльності та інертність багатьох товаровиробників у пошуку додаткових ринків збуту не дозволяють очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни ринку збуту в країнах СНД на ринок країн ЄС та інші напрями, через низьку конкурентоспроможність зазначених українських товарів на європейському ринку та відновлення експортних позицій хоча б на рівні попереднього року (рис. 2, 3³). Як виявилось, вітчизняний товаровиробник не готовий до ведення бізнесу за світовими стандартами. До того ж український продукт часом не відповідає вимогам до якості, тож не є конкурентним. Зрозуміло, що відбудеться після повної ратифікації угоди – на вітчизняному ринку запанує європейський товаровиробник, а відсутність стратегічного бачення щодо розв'язання проблеми насичення

³ Див.: Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 – 2016 рр. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Electronic Resource] // – Mode of access: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/mp/op/op_u/op1115_u.htm. – Last access: 26.02.2016 – Title from the screen.

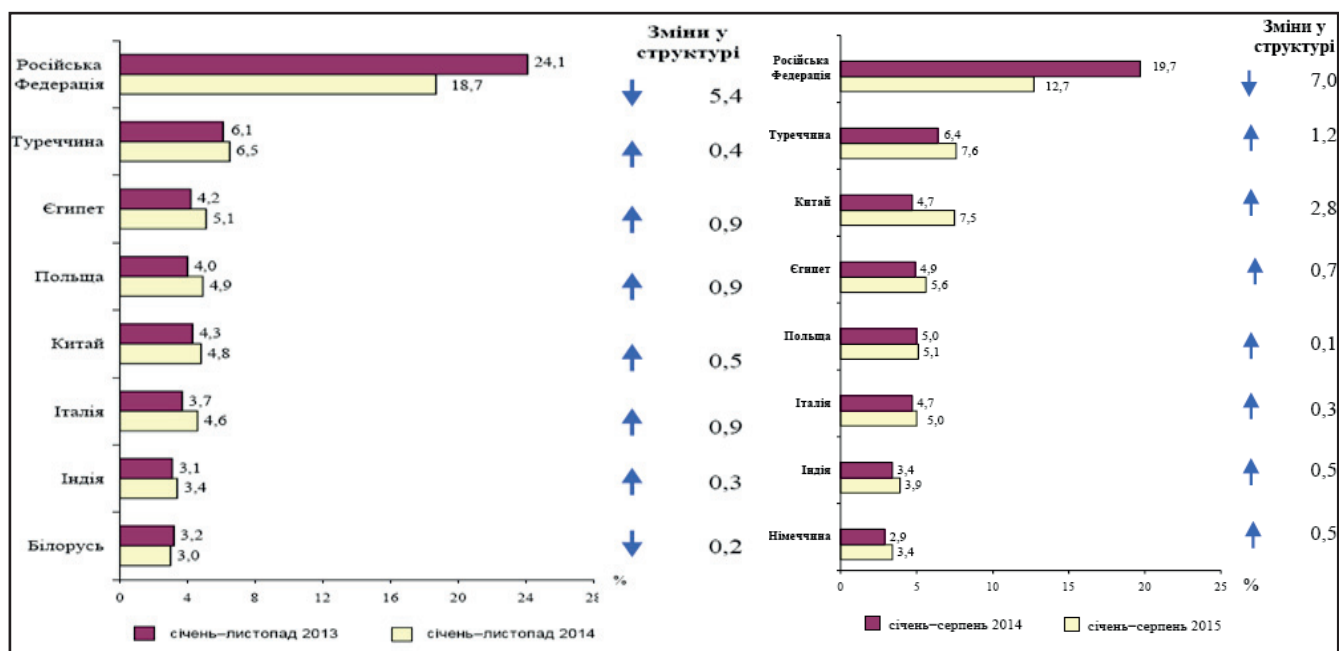


Рисунок 2. Географічна структура вітчизняного експорту товарів [8]

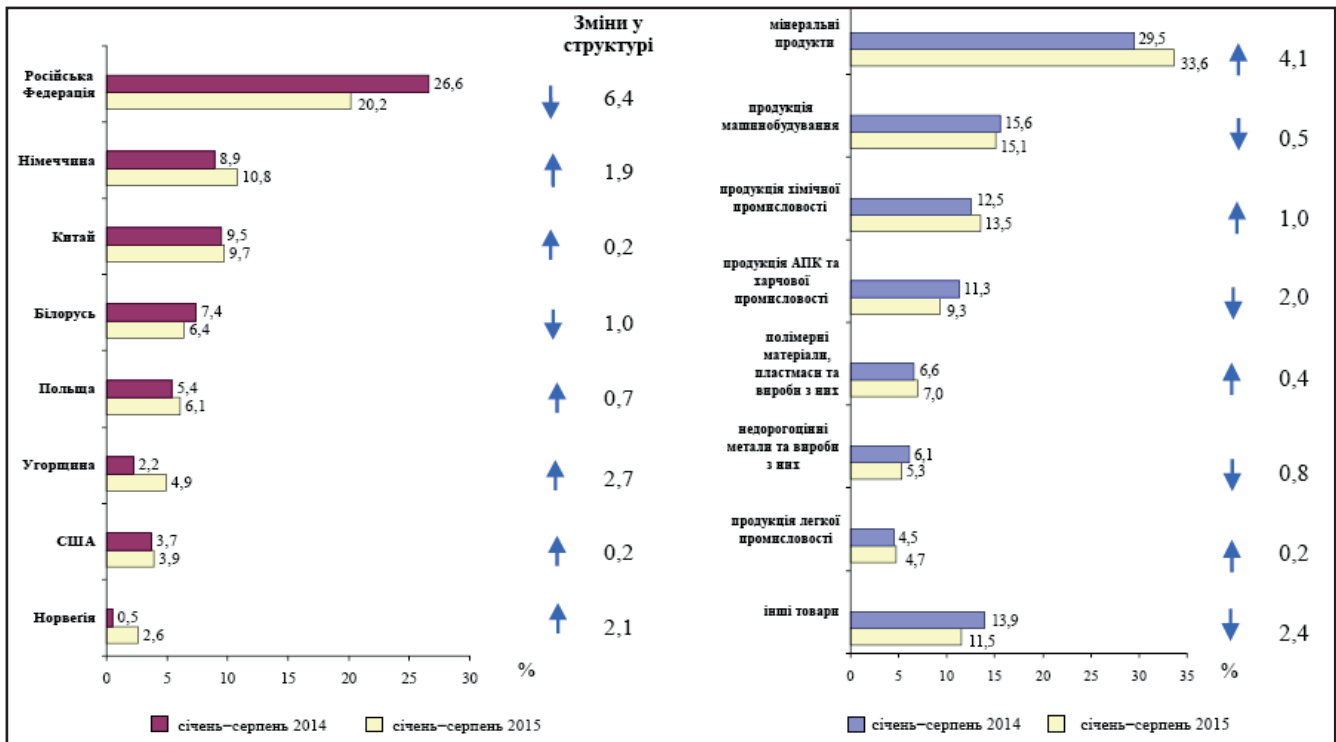


Рисунок 3. Географічна і товарна структура вітчизняного імпорту товарів [8]

внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва на основі якісної імпортозамінної продукції в перспективі може суттєво потіснити вітчизняного виробника на внутрішньому малоактивному ринку [8].

Звісно, що позитивний ефект від інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макrorівні, але можливий тільки за умов поєднання з взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних організацій, фінансово-промислових груп на мікрорівні. Оскільки на мікрорівні вплив глобалізації проявляється у розширенні діяльності господарюючих суб'єктів на зовнішній ринок. Щодо того, як планувати вихід на зовнішні ринки збуту, необхідно проаналізувати проблеми розвитку вітчизняних підприємств на національних ринках, адже на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником впливу [1, 3–5, 10].

Втеча капіталу. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 жовтня 2015 року становив \$6,2 млрд. Прямі інвестиції з України здійснено до 47 країн світу, переважна їх частка спрямована до Кіпру (93,4%) [5, 8].

Отже, спостерігається значне підвищення показників впливу капіталу поза межі країни й переважно до офшорних зон. Легалізація коштів сумнівного походження, зокрема й через використання юрисдикцій з пільговим оподаткуванням, є однією зі складових тінізації економіки України. Тенденція до зростання «втечі капіталу» у значних обсягах, викликає необхідність відповідної зміни державної економічної політики.

За останні роки створено систему виведення капіталу з національної економіки на законних підставах, зокрема у вигляді прямих та портфельних інвестицій, купівлі готівкової валюти та ін., яка нібито не порушує чинне законодавство та є невід'ємною частиною бізнес-стратегії багатьох вітчизня-

них фінансово-промислових груп. Легалізація коштів сумнівного походження з використанням можливостей офшорних зон у кінцевому рахунку негативно впливає на міжнародні валютно-фінансові відносини і, як наслідок, на макроекономічні показники окремих держав, що деструктивно впливає на фінансові системи, інвестиційний клімат корпоративного сектора й фіскальну, бюджетну, грошово-кредитну та монетарну політику уряду, в результаті стимулюючи інфляційні та інші негативні процеси в країні.

В Україні ці явища набули катастрофічних масштабів, оскільки трансформували саму суть відтворювального процесу. Якщо порівняти величину створеного за рік національного багатства з оціночними даними впливу капіталу, стає зрозуміло, що протягом кількох років обсяг національного продукту значно зменшилася. Тобто можна констатувати несправедливий перерозподіл та фактичну втрату національного багатства, який створювали кілька поколінь. Абсолютна більшість населення країни не може повною мірою скористатися ефектом від накопичення благ суб'єктами господарювання, оскільки результат у формі капіталу перетікає за кордон. Досі немає адекватних змін у банківському та страховому секторах. Податкова політика, ставки кредитування, нестабільність національної валюти зводять нанівець позитивний потенціал небагатьох ринкових проєктів [2, 3, 5].

«Доларизація» економіки у частині придбання готівкової валюти для заощаджень тісно пов'язана з проблемою відпливу капіталу з України, оскільки вважається однією з форм «втечі капіталу». Негативними наслідками «втечі капіталу» є не тільки те, що Україна перетворюється на кредитора іншої, а не своєї економіки (зокрема, США), а й те, що держава втрачає значну частину коштів, необхідних для обслуговування зовнішніх зобов'язань, фінансування інвестицій та економічного зростання загалом [2, 3, 5].

Існують два погляди на проблему «втечі капіталу». З позиції приватного інвестора (юридичної або фізичної особи) капітал має вкладатися туди, де вкласти його вигідніше. Проте з огляду на інтереси національного розвитку напрям і масштаб впливу капіталу не амбівалентні. Якщо вплив капіталу превалює над його припливом, то для країн з економікою, що реформується, зокрема з перехідною економікою, це означає реальне скорочення ресурсів, необхідних для забезпечення економічного зростання, причому незалежно від того, яким чином (легальним або нелегальним) вивозилися активи [2–5].

Показово, що така постановка питання – розгляд впливу капіталів у контексті проблеми економічного зростання, – характерна для багатьох як зарубіжних так і вітчизняних науковців, що здійснювали відповідні дослідження у країнах, що розвиваються.

Так, на думку Володимира Ланового, экс-міністра економіки, доктора економічних наук, президента Центру ринкових реформ: «...вивезення грошей за кордон. Це означає повне їх відчуження від вкладень в українську економіку. Використання нагробованого всередині країни хоча б означало його включення в національну тіньову економіку і створення тіньових робочих місць. За нинішньої влади частка грошей, що приховано переправляється за кордон, зросла до 60–70%, або 300–480 млрд. грн. від загальних доходів учасників злочинного триумвірату. За діючим валютним курсом за рік за кордон вивозиться \$15–22 млрд. Це більше, ніж Україна отримує за рік від усіх кредиторів!» [5].

Тому вважаємо, що Україні слід йти шляхом максимального спрощення регуляторного і податкового законодавства, зробивши його зручним для ведення бізнесу, а також зусилля держави мають спрямовуватися на мінімізацію саме причини відпливу капіталу.

Висновки

Українська економіка за умов активного декларування євроінтеграційних устремлінь в політичній площині характеризується певною невизначеністю у ставленні бізнесу до ключових пріоритетів розвитку, як наслідок, дезінтеграція виробничо-технологічного комплексу і руйнування та дезорганізація забезпечення циклу «наука – техніка – виробництво».

У більшості країн, що розвиваються, спостерігається перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. В Україні, навпаки, відбувається перехід від аграрно-індустріального до сировинного типу аграрної економіки шляхом знищення наукового і виробничого потенціалу. Намагання влади існуючі економічні проблеми в Україні списати на рахунок «зовнішнього впливу» чи «попередників», нехтуючи необхідністю проведення системних реформ, натомість зводяться до ретушування загальної критичної ситуації квазіреформами та замилюванням очей. Безперечно, не можна применшувати вплив зовнішнього оточення на формування економічної

стратегії, але, на нашу думку, системні перешкоди та недосконалість розвитку внутрішнього ринку є найважливішими чинниками деформації економічних стратегій України.

Список використаних джерел

1. Авдошина З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Electronic Resource] Корпоративный менеджмент // – Mode of access: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml – Last access: 26.10.2011 – Title from the screen
2. Варналій З.С., Гончарук А.Я., Жаліло Я.А. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
3. Данников О. В. Информационно-коммуникативные проблемы глобализации отечественного бизнеса / «Журнал европейской экономики»: Международная экономика. – Т.: ТНЭУ, 2015. – Том 14 (№ 1) Март 2015 – С. 26–36.
4. Данников О. Розробка та реалізація антикризових програм розвитку вітчизняного бізнесу / Антикризове управління економікою України: нові виклики: матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15–17 груд. 2015 р. // МОНУ, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», Ін-т держ та муніцип. упр. господ. – К.: КНЕУ, 2015. – С. 288–290.
5. Лановий В.Т. «Бермудський» трикутник обкрадання. Українська правда. Економічна правда. [Electronic Resource] Економічна правда // – Mode of access: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/11/13/567057/> – Last access: 26.12.2015 □ Title from the screen
6. Новикова И.В. Глобализация, государство и рынок: ретроспектива и перспектива взаимодействия. – Мн.: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2009.
7. НБУ підрахував перші втрати від торгової війни з РФ. Корреспондент.biz [Electronic Resource] // – Mode of access: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3638047-nbu-pidrakhuvav-pershi-vtraty-vid-torhovoiv-viiny-z-rf> – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen.
8. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014–2016 рр. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Electronic Resource] // – Mode of access: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/mp/op/op_u/op1115_u.htm. – Last access: 26.02.2016 – Title from the screen
9. Національна рада реформ. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015. [Electronic Resource] // – Mode of access: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015> – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen
10. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.
11. Управління продажем: навч. посіб. / В.П. Пилипчук, О.В. Данников; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. економічний ун-т імені Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011. – 627 с.

ДЖАФАР ІБРАГІМОВ,

дисертант кафедри «Економіки та управління» Бакинського державного університету

Ринок цінних паперів Азербайджану на новій стадії

У статті розглядається законодавча база, підготовлена для розвитку ринку цінних паперів та цієї області загалом, стандарти й правила, прийняті для усунення потенційних проблем, Закон «Про ринок цінних паперів», метою якого є підготовка нового законодавства про цінні папери й перехід ринку на нову ступінь. Також розглядаються такі питання, як сфера діяльності фінансових ринків, професійні учасники ринку цінних паперів, послуги інвестиційних компаній, створення Компенсаційного фонду для усунення ризиків інвесторів, розміщення нових емісій, емітентні звіти та ін.

Ключові слова: цінні папери, ринки капіталу, інвестиції, акції, біржа, кліринг, депозитар, статутний капітал, емісія, емітент, закон.

ДЖАФАР ІБРАГІМОВ,

дисертант кафедри «Економики и управления» Бакинского государственного университета

Рынок ценных бумаг Азербайджана на новой стадии

В статье рассматривается законодательная база, подготовленная для развития рынка ценных бумаг и этой области в целом, стандарты и правила, принятые для устранения потенциальных проблем, Законе «О рынке ценных бумаг», целью которого является подготовка нового законодательства о ценных бумагах и переход рынка на новую ступень. Также рассматриваются такие вопросы, как сфера деятельности финансовых рынков, профессиональные участники рынка ценных бумаг, услуги инвестиционных компаний, создание Компенсационного фонда для устранения рисков инвесторов, размещение новых эмиссий, эмитентные отчеты и др.

Ключевые слова: ценные бумаги, рынки капитала, инвестиции, акции, биржа, клиринг, депозитар, уставный капитал, эмиссия, эмитент, закон.

JAFAR IBRAHIMOV,

PhD candidate, «Economy and management» department Baku State University

Securities market of Azerbaijan in a new phase

The article covers legislative framework, which is prepared to develop the securities market, standards and regulations aimed at developing this field and regulating possible problems. The article also mentions issues related to the preparation of the legislation and new Law on «Securities market» which is developed to take the securities market into new phase. Moreover, the article touches upon the sphere of activity of the financial markets, professional participants of the securities market, services of the investment firms, creation of the compensation fund to regulate the risks of investors, allocation of the new issues, issuer reports and other matters.

Keywords: securities, capital market, investment, fund, exchange, clearing, depository, authorized capital, issue, issuer, law.

Since 1998 legislation has been developed to form the securities market and as of 2000 the securities market has been operational. Later, several new laws, standards and regulations have been prepared by the State Committee for Securities of the Republic of Azerbaijan to strengthen the infrastructure and regulate the possible risks. During the last 10 years, processes happening in world economy and money and capital markets have raised the issue of regulation of relationship of the financial markets and market participants. President Ilham Aliyev has signed an order approving the State Program on «Development of securities market in the Republic of Azerbaijan in 2011–2020 (6). The main objective of the program is to form a modern and efficiently operating securities market in line with international standards which can provide wide capitalization opportunities to the economy and ensure reliable risk management. Besides, the aim is to provide informative and awareness works on securities market (1).

In order to realize the benefits of the capital markets for the economy, it is necessary to build convenient and reliable system, taking into consideration the socioeconomic and political aspects (3). Economic growth in the country and changes made in the legislation have made it necessary to update the legislation on securities and prepare the Law on «Securities» in order to take the securities market into the new development phase. Financial markets: Sphere of activity of the financial markets is usually divided into two parts:

1. Money market.

2. Capital market.

Money market mainly deals with regulating money market.

The main objective of the capital market is to ensure the flow of savings made in the economy to the economic agents in need of financing and to form the infrastructure to enable the people in need of financing to access the market. Activities of the market participants and operational mechanism of the market has to be taken into account in addition to ensuring the formulation of the deep, liquid and transparent market (3).

1. Regulated markets – operations done through investment securities quoted in exchange.

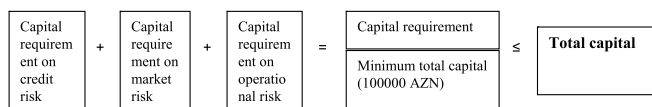
2. Unregulated markets – instead of public offering of the securities in the market or through auction, the deal is done between the seller and the buyer. In this case sellers and buyers get in touch and agree on sale through brokerage firm via phone, fax or electronic tools. Even though this kind of transactions are called over-the-counter transactions, currently in securities market of Azerbaijan this kind of agreements have regulated mechanism and are semi-regulated. Since the last financial crisis, Financial Market Directives of the European Union member states envisions the regulation and supervision over the operational systems created as an alternative for exchange (7).

Professional participants: In order securities market to operate professional participants are needed to conduct the different kinds of activities in the market.

Even though there are professional participants when the market commences, it is necessary to re-form the participants taking into consideration the requirements of the market. According to the new law, professional participants will be investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository. These will be incorporated as a joint stock company and will have to get a license depending on its field of activity to operate. Licenses for the investment firms will be single license for providing services such as brokerage, dealer or underwriting. These firms will only be allowed to conduct permitted activities. According to the existing legislation, brokerage and dealer firms were given a license for 5 years, however, based on new law investment firm activities will be given a permanent license as this will be the case for exchange, clearing and depository services. These changes will eliminate time constraints on the activities of the professional market participants and will positively affect their ability to formulate long term strategy.

The existing law did not define any capital requirement for the professional market participants, whereas new legislation determines that supervisory authority defines minimum capital amount for the authorized capital and its formulation procedures for the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository.

Taking into account that asset management, transactions conducted on behalf and via account of a client, professional participants have to have adequate level of capital to mitigate the possible risks arising (2). Total capital requirement is equal to the sum of capital requirement calculated taking into account the credit risk, market risk, operational risk and concentration risk:



Another change is that professional participants such as central depository, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and investment firm have to prepare financial statements not later than 4 months from the end of the financial year, have them audited, submit them to supervisory authority together with audit opinion and disclose them using mass media.

It would have been more appropriate to have different capital requirements for the companies that take all or part of the responsibility for providing asset management or underwriting services for the investment firms and companies that only provide intermediary services. Considering that companies that only provide intermediary services for the purchase and sales of the securities do not raise funds and do not take on great amount of liability vis-a-vis their clients, reporting requirements for these firms could have been different than other firms.

Moreover, professional participants of the market can acquire the share that would allow the professional participant to raise the significant share to 25%, 50% and 75% of the authorized capital and also allow the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository only after receiving the consent of the supervisory authority. The same person cannot directly or indirectly acquire controlling share (50% and above) of more than one company.

Existing legislation allowed to get the license for the investment firm activity (brokerage) within short period of time (9), whereas according to the new law final application for getting license will be considered in two stages after the initial application, submitted by the founders, and respective state registration. Besides, branches and representatives of the local investment firm can operate in the Republic of Azerbaijan or outside of the country based on the permission of the supervisory authority.

While existing legislation allowed the person to take any position at the brokerage firm by only passing attestation at the supervisory authority, new legislation requires a person to have minimum of 3 years of experience in financial services sector for becoming a member of supervisory body, management board and head of the branch of the investment firm, and 4 years of experience in audit or related services to become a member of audit committee of the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository.

Services of investment companies: According to the new law, following operations have been identified that investment firms can conduct with the financial instruments:

1. Reception and execution of client requests. In this kind of activities companies do not take any risk and merely executive the operation on behalf of the client and client's account.

2. Portfolio management for individual investors. In case of possessing permission for managing firm's assets they will be allowed to manage individual investors' portfolios only, however, according to the law on «Investment funds» they will not be allowed to form and operate equity or other kinds of funds (4).

3. Providing investment recommendations. Companies will provide recommendations on issuance, how to get listed and other consulting services to investors, issuers and other capital market participants and will receive payments and commissions in return. Brokerage firms have been fulfilling these services for years to support the development of the securities market, however, they do not receive any payment from the clients in return;

4. Allocation and underwriting of the securities without bearing responsibility or allocation and underwriting of the securities with bearing responsibility. According to the existing law, companies providing dealer services can allocate the newly issued securities based on purchase orders without bearing any responsibility and do not bear any responsibility for the part of securities that has not been allocated. According to the new law, companies will be able to take over the responsibility for the allocation of the part of the new issues and will have to have enough capital and other requirements. There will be a need for the brokerage companies with low amount of capital to boost their capital.

Supporting investment services are the following:

1. Management and maintenance of clients' accounts, including conducting operations related to loading the securities or derivatives with liability;

2. Signing deals with investors through securities or derivatives or lending.

According to the existing regulations, brokerage firms only executed clients' orders, whereas they will also be able to participate in financing investors' orders. In order this kind of financial operation to work, it is necessary for the investment firm to be able to keep the financial instrument in its account

or securitize the instrument in order to be able to regulate the promptness of the transaction and risks of the investment firm. As mentioned above, these transactions will necessitate capital requirements and new financing sources. Investment firms will be able to providing lending for the clients through issuing new debt securities or equity (IPO – Initial Public Offering). In the practice of different countries, a client is able to use 20, 35 or 50% of his own funds and the rest can be covered using credit limit. In case when there is a loss in value of the security in the amount of credit used to purchase the security, the security is immediately sold to cover the credit position (8).

3. Even though services, such as capital structure of the legal entity, operational strategy and recommendation on reorganization, research related to securities or derivatives and financial analysis are being done by the existing professional participants, the new requirements will bring development of professional staff and human resources into the agenda;

4. Foreign exchange related to providing main investment services. Currently, brokerage firms conduct operations with their own account and on behalf of the client to fulfill the requirements of the client. The new law will approve this operations mechanism.

Market innovation – Investor Compensation Fund: Since the formation of capital market in Azerbaijan it has been considered to create this kind of funds, however there has not been a necessity to create a fund to insure the investor risks. Due to the fact the market participants were not allowed to take additional risks and there were limited number of investors and deals in the market, besides supervisory authority being able to control the situation, there has not been a need for creating compensation funds for the investors. According to the new law, if ratio of deals to the GDP in the securities market exceeds 25% for 2 consecutive years, investor compensation fund has to be set up to provide compensation. Taking into account that formation of this kind of fund will protect investors and will allow to attract new investors, it would have been reasonable to immediately set up the fund without considering the ratio of deals to GDP. Entities who have got license to operate as an investment firm in the territory of the Republic of Azerbaijan have to participate in the fund when the investor compensation fund is created.

It is considered to form the fund's means from following sources:

- Service fee paid by the participants of the fund;
- Commissions paid to investment firms;
- Returns made through investment activities;
- Payments on insurance contracts;
- Payments received on liquidation services provided by the investment firms.

Allocation of the new issues: According to the existing law it was allowed for investment securities – 1 year for equities and longer allocation period for all kinds of bonds (15 and 5 days respectively from the declaration date), whereas, according to the new law public offering of the securities is not allowed to exceed 3 months including subscription period being not more than 7 working days from the date of subscription announcement (5).

Publicly offered securities can only be bought by money and these funds will be kept in clearing organization or in a special bank account opened by the issuer in a bank determined by the supervisory authority. These funds can be used by the issuer after

the allocation is completed and issue or report on the results of public offering passed state registration by the supervisory authority. Subscription was conducted based on nominal price till today, whereas according to the new law the price corridor of the publicly offered securities has to be in the issue prospectus or has to be declared 3 days prior to the subscription date. Orders can be entered into the trading system of the exchange only within price corridor of the security defined in prospectus.

Statements of issuers: Irrespective of its legal form, issuers whose securities have been publicly offered and traded in regulated market will publicly distribute its annual financial statement within 4 months from the year end and has to ensure that it is accessible for the public for next 5 years. Besides annual financial statements, approved annual and semiannual management reports have to be submitted to the supervisory authority. Significant events that happened during the past 6 months and main risks and problems for the upcoming 6 months have to be mentioned in the interim management report.

Comments on their impact on the interim financial statements, as well as information on the deals made with various persons have to be included into the interim report. Moreover, issuers have to prepare, in accordance with the regulations of the supervisory authority, the list of shareholders who have significant share and have to make sure the list is accessible for the public.

In international practice, unlike in Azerbaijan, companies with publicly traded securities announce, in advance, the date when the financial statements will be disclosed each quarter and the company is obliged to disclose the financial statements in the predetermined dates. Even in some countries there is a strict deadline for the companies to disclose their financial statement and companies may face fines and penalties in case if they fail to do so.

Disclosure of the information by the Issuers: Issuers which had public offering of the securities and whose securities is publicly traded have to disclose information to the public in the following cases:

- a) issuance for the borrowing purposes;
- b) in case it provides guarantee;
- c) if any changes occur in the utilization of the funds that have been attracted via public offering mentioned in the issue prospectus.

Matters considered in this case are more about the issuers who issue debt securities. Moreover, disclosure of the deals and operations to the public by the joint-stock companies significant to the activities of the company whose shares have been publicly offered is one of the important elements. In international practice, companies listed in exchanges have to disclose the information of public interest during the day and this prompt information flow is important to ensure the business transparency and financial depth.

It can be considered for the companies in a regulated market, whose investment securities is listed, to disclose the following information:

- a) Borrowing contracts, advertising and sponsorship agreements significant to the company;
- b) confirmation or rejection information by the attorneys of the company of the company information published in print or online media (within maximum of 3 days);

c) repurchase of the share by the company or information on operations with the company shares in exchange or over-the-counter by the shareholders having significant share;

d) disclosing financial statement indicating financial position of the company within 20 days from the end of each quarter with 7 days in advance notice;

e) Disclosing the decisions of the general meeting of the shareholders, supervisory board and management board within 1 day, latest.

As this kind of decisions and information immediately affects the market price of the securities, it is important to make sure that investors get this information in under fair time and conditions. This is very important to ensure the transparency in the market.

Authorities of the State Committee for Securities of the Republic of Azerbaijan (SCS) are being expanded: According to the existing legislation only the management positions at the National Depository Center, which has been established by the SCS, were appointed and dismissed by the SCS, whereas according to the new law management positions at the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository will be approved by the shareholders after being agreed with the SCS. Moreover, in cases defined in the law, members of the executive board of the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository can be prematurely dismissed. Besides, the SCS will also participate in the management of the investors compensation fund. The

SCS will be allowed to appoint and dismiss the members of the supervisory board of the fund.

In general, it is understandable for Azerbaijan to increasing control over the capital market and to provid additional authorities to the supervisory authority taking into account the increasing control over the capital market and limiting its activities in a global level after it caused the global financial crises. Significantly increasing the scope of authority of the supervisory authority can negatively affect the developing capital market. It is necessary to identify optimal level of authorities for the supervisory authority taking into consideration the depth, development level and working mechanism of the market.

References

1. Aslanli R. Perspektivli bazar. «Baku-Post» qez., 2013, 06 aprel.
2. QKDK-nin 30.06.2014-cu il tarixli 7N-li qerarin redaksiyasinda.
3. Canbas S. Finansal bazarlar. Istanbul. – 1997.
4. Investisiya fondlari haqqinda Azerbaycan Respublikasinin Qanunu. Baki-2010.
5. Investisiya qiymetli kagizlarin emissiyasi Qaydalari. Baki-2012.
6. «2011–2020-ci illerde Azerbaycan Respublikasinda qiymetli kagizlar bazarinin inkisafi» Devlet Proqrami. Baki-2011.
7. http://ec.europa.eu/internal_market/securities/isd/index_en.htm
8. <http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr/dokumanlar/kredili-menkul-k%C4%B1ymet-i%C5%9Flemleri.aspx>
9. <http://www.scs.gov.az/new/?sec=mdata&mid=61&sid=102,176&lang=1>

УДК: 368.01; 330.88

Л.М. КЛАПКІВ,

к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет

Біхевіористична теорія на страховому ринку

У статті розглянуто основні положення теорії біхевіоризму, які характеризують поведінку індивідів на страховому ринку. Актуальність дослідження підтверджують результати емпіричних досліджень науковців західної економічної думки, зокрема праці нобелівських лауреатів Д. Канемана і А. Тверські. Практична цінність дослідження полягає в поясненні окремих процесів прийняття рішень та мотивації учасників страхового ринку.

Ключові слова: теорія біхевіоризму, прийняття рішення, раціональність, індивід, страхове покриття, страховий платіж.

Л.М. КЛАПКІВ,

к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет

Бихевиористическая теория на страховом рынке

В статье рассмотрены основные положения теории бихевиоризма, характеризующие поведение индивидов на страховом рынке. Актуальность исследования подтверждают результаты эмпирических исследований ученых западной экономической мысли, в частности работы нобелевских лауреатов Д. Канемана и А. Тверски. Практическая ценность исследования заключается в объяснении отдельных процессов принятия решений и мотивации участников страхового рынка.

Ключевые слова: теория бихевиоризма, принятие решения, рациональность, индивид, страховое покрытие, страховой платеж.

L. KLAPKIV,

Ph.D., Kyiv National University of Trade and Economy

Behavioral theory on the insurance market

The article discusses the basic terms of the behavioral theory that characterize the decisions of individuals in the insurance market. The relevance of the study confirms the results of empirical research of sciences of Western economic thought, including the work of Nobel laureates D. Kahneman and A. Tversky. The practical value of the study is to explain certain decision-making processes and motivation of the participants in the insurance market.

Keywords: behavioral theory, decision-making, rationality, individuals, insurance coverage, insurance payment.

Introduction. Insurance industry is always characterized by high level of uncertainty. This uncertainty is based on insurance risks, which are sharing by insurance contracts, on the deviation of individual's demand, which also could differ from the expectation, etc. It means that uncertainty could be as objective as subjective. In addition, if in the case of objective uncertainty on the insurance market could be used classic normative theory for the explanation, subjective uncertainty produced by human factors. Each person has his or her own model of decision making under the risk and its display on his or her choice of insurance coverage. Background research also confirms the foundation of common conference on «Behavioral Insurance» between the Center for the Economic Analysis of Risk at Georgia State University and the Munich Risk and Insurance Center in 2011.

Among the main researchers of the behavioral insurance, it is necessary to acknowledge Bernoulli D., Friedman M., Leonard J. Savage, Kunreuther H., Pauly M., Richter A., Schiller J., Schlesinger H. Some of the most famous research in this area was made by D. Kahneman and A. Tversky. They had a Nobel Prize for approving the hypothesis of human irrational decisions. In Ukrainian science, the question of the behavioral economy was discovered just from the side of economic theory, as a modern wave. However, there were limited interdisciplinary research papers on the theme of behavioral insurance. We would like to admit the paper of L. Shirinian and A. Shirinian, which analyzed the main factors of demand on insurance policies among poor people in Ukraine [1, p. 80–86]. They have modulated optimal price of insurance cover, which would be effective and adequate for the financial abilities of people with minimum income.

The main goal of the paper is to describe the connection between the key thesis of behavioral theory and insurance market. We try to look at this problem from the point of social and psychological sciences. The paper observes the explanation of some deviations on the insurance market.

Main part. European science has worked out some reasons for which it is important to research behavioral insurance:

- the insurance contracts characterized by aleatory (unequal transfer between insured and insurer, insured can pay premiums for many years without sustaining a covered loss) [2, p. 63] and «uberrimae fidei» («utmost good faith») – it is imperative that the policyholder acts in good faith by fully disclosing all information that affects the insurance company's level of risk [3];
- insurable damages are oftentimes less than fully transparent;
- the difference in decision behavior regarding insurance choice vs other risky choices. Even more, risk attitudes of individuals could differ between different insurance policies [4].

Daniel Bernoulli made the first significant contribution to the foundation of behavioral aspects of decision making in the uncertainty in 1738. His paper «Exposition of the New Theory on the Measurement of Risk» explains that the consequences always depend on individual behavior – moral expectation is equal to expected utility [5, p. 26]. He tried to develop the theory about motivation in a situation of risk, which is called The St. Petersburg paradox.

As behavioral models become more integrated into economics and finance, many of their effects are illustrated quite well within insurance markets. Milton Friedman and Leonard J. Savage made the first interdisciplinary view on the

question of behavior in insurance. They proposed utility function, which is concave for the low and high level of ownership, and relief for the middle [6]. Based on the utility function, we can provide that poor people will prefer either confident or risky situations in which they can gain a lot, although this is unlikely.

Harry Markowitz observed that the utility function could be completed by a reference point – some customary wealth, which is the status quo, interpreted as ownership at the time [7, p. 156]. This could explain changes in attitudes towards risk, based on the different shape of the utility function for performance above and below the status quo. D. Kahneman and A. Tversky, who proposed Prospect theory, developed the idea of H. Markowitz in psychology. According to this theory, people show aversion to risk only in case of positive results. However, in the case of negative results for which the utility function is convex, a tendency to risky choices was observed. The coding results in terms of profit and loss determine the reference point [8, p. 300 – 303]. The results above the reference point are the profits, and the losses below. Because people differently perceive gains and losses, the point of reference effects preferences.

On the insurance market, there are the following groups of participants, characterized by behavioral feature:

- policyholder and insured persons;
- insurance companies;
- insurance intermediaries (brokers and agents).

In our opinion, authorities of insurance supervision cannot be characterized through the prism of behavioral theories. All their activities are within certain laws, regulations and cannot resist the psychological foundations. Although it should be emphasized that in the modern market formation of separate regulations or rules governing the relationship between the insured and the insurer is a response to deviations in the market. It means that the preventive supervision function is not realized in the classical sense. Supervisors in the insurance market make decisions about setting some limits to stop any conscious or unconscious, incorrect or illegal actions on the part of the client, the insurer or the other party. That is the primary in practice is the appearance of precedent (negative), and then is formed the idea of legal restrictions.

The process of formulation and adoption of appropriate regulations can be viewed from the perspective of behaviorism. First, it happens in the insurance market, where there is always a conflict of interest. On the one hand, insurance companies are united in a self-regulatory organization to support corporate interests (lobbyism) or individually through the courts to appeal the decision of supervisory authorities. Most restrictions for commercial structures on the insurance market cause information and legal resistance. On the other hand, customers of insurance companies are also a party of interests that government has to take into account. This is especially illustrated by the Francs loans in Poland, which solved the problem of payment credits which were denominated in francs [9]. It was one of the pre-election points with a party candidate.

Howard Kunreuther and Mark Pauly offer 3 theses, which argument public intervention to the process of risk sharing (for instance, in health care) [10, p. 11]:

- behavior that involves under-purchase rather than over-purchase of insurance or protection;

– behavior that causes large harm to a populations' wellbeing that is of concern to others;

– settings where individuals have difficulty taking steps to reduce their risk.

Thus, the indirect influence behavioral component on the formation of the regulatory environment on the insurance market can be contended.

On the part of the insurance company processes can also be divided on such that are determined exclusively by mathematical and statistical methods (e.g. actuarial – determining insurance rates) or those where in addition to the use of mathematical models, the decision is made based on behavioral factors. Insurance rate should be calculated in a way to comply with the following rules:

– the balance of payments and benefits – the need to ensure a balance between the collected insurance premiums (insurance fund) and the amount of money paid to policyholders;

– proportionality of payments and benefits – maintaining the ratio between payment and the expected insurance benefit. The higher the insurance amount, the higher should be the insurance premium;

– payments and benefits equivalent (fair rate) – ensuring the appropriate relation between a financial burden on participants of the insurance protection and the amount of risk that everyone brings to the management of the insurance company. The higher risk insurance cover, the higher should be the insurance rate. The absence of such a model in the formation of customer base can cause the phenomenon of negative selection in the insurance company. Hence, for some events like natural disasters, terrorism or catastrophic health-related expenses, not only customers but also insurers and regulators often do not behave in accordance with normative rules of insurance theory but follow their intuitions [10, p. 4].

Worth noting that more and more insurance companies in foreign markets practice individual approach to each client, creating an insurance offer that takes into account personal factors. So, on the American and European markets widely spread vehicle insurance policies are based on Usage Based Insurance (UBI). The Usage-Based Insurance market has continued to grow rapidly since 2013 and is now estimated at 12 million drivers globally. The essence of this insurance protection is that the insurance company receives all information about the driver from the black box, which is located in the vehicle. It is assumed that the share of such policies in the motor insurance structure in Europe will be about 14% in 5 years. [11, p. 14]

Individual's risk-taking decisions can be highly complex and highly dependent on the specific situation of each decision maker. «Rational decisions» made according to the contextual model of expected utility theory (EUT) are often interpreted as «normative.» Although EUT has some predictive power, it also seems to have many contradictions to predicted outcomes. Behavioral models attempt to add various cognitive factors into the process. Some of these might be simplifications; some might be awareness of a social context; and some might be recognition of one's own emotions, hopes, and fears [12, p. 86].

Potential customer (e.g. individual or household) of the insurance company seeking insurance protection against the risk receives information about the size of the insurance rate determined for the relevant risk. The individual should decide

whether the price (insurance payment) he has to pay is adequate to the value of the insurance subject, that is, whether at this price it is profitable to transfer all the risk to the insurance company. Unlike insurance companies, a potential customer does not use mathematical and statistical models and does not have access to data that would allow analyzing insurance product and making a decision. The only information that can be guided by the individual when making decisions is the cost of the insurance subject, subjective assessment of the likelihood of damage, or frequency and size of losses in the past. This situation of uncertainty raises the question of what motives guided an individual to accepting the size of the proposed insurance payment.

Insurance company calculates the insurance rate so that the net rate provides enough funds to cover expenses in case of implementation of risk (i.e. income at the approximate cost of expected benefits). Besides the insurance rate, the acquisition costs sufficient for the planned profits, funds for doing business, should be taken into account. The individual making the decision must accept the price of insurance, which can exceed the cost of probable losses.

In terms of Prospect Theory (A. Tversky and D. Kahneman), the individual chooses from two possible perspectives: the conclusion of the insurance contract, in this case, there is accurate information on the cost of insurance protection. The second perspective – the refusal of insurance, personal incurring of losses related to the implementation of risk. The cost of damage expected in the second case should be less than a number of payments because it does not include acquisition surcharges of the insurance company. According to the theory of A. Tversky and D. Kahneman, most people choose the higher costs with a lower probability of occurrence (not lower cost with higher probability) [13, p. 287–289]. According to this theory, individuals should ignore commercial insurance, as insurance payments include funds that will not be used for payment of insurance. For example, the observation in Colombia shows us the next relations: low-income households invest 2,1% of their income in insurance and 2,1% on lotteries. Some households with higher income spend less in lotteries (1,1%) and more in insurance (3%) [14].

Taking into account that a customer has very limited information on the risks, the decision on insurance that an individual makes is based on a subjective judgment about the probability of the event. The classic theory considers that the individual makes rational decisions based on mathematical and statistical calculations. This individual corresponds to the image of «Homo economicus» and aimed at maximizing its own welfare [15, p. 44]. This approach that explains the decision-making by individuals is doubted by H. Simon [16], D. Kahneman and A. Tversky [17]. They argue that an individual is characterized by limited rationality due to time limitations and the complexity of information perception. People intuitively assess reality, not applying a formula for analyzing and forecasting the probability. It leads to making decisions based on:

– the information from memory. Worth noting that human memories characterized by mnemonic process that give the opportunity to select memories;

– conclusions from similar cases, associations;

– information about the primary value of some occasion (accident), which was proposed to approach the estimation to the real price.

Significant importance also has individual errors in assessing the likelihood of events; it is a subjective vision of reality. For example, the assessment of randomness in the «short» samples, so-called «gambler's fallacy» is a perception among independent cases as dependent [18, p. 107]. This is the result of a false perception of the law of large numbers because individuals use them also for short series accepting that small sample represents the entire population [15, p. 57–59].

On the supply side, insurance companies face the risk of experiencing large claims payments, only part of which can be spread or diversified away through the law of large numbers if losses are highly correlated. Decision makers in the insurance industry and those who regulate, litigate, and legislate about insurance are also likely to make mistakes for the same reasons that consumers do – they rely primarily on their intuition rather than undertaking deliberative thinking because they have limited information from past experience on which to base their decisions [10, p. 3]

In case the event is accepted with a probability of 80%, the individual subjectively perceives it as a case that will almost certainly take place. If the probability is 20% – a case is considered as one that can certainly not take place [19, p. 555]. When making the decision about voluntary insurance, the individual has no way of verification the likelihood of cases (and as a result, loss) for the entire population, and can only be guided by his own experience. For example, the absence of cases during the previous 5 years does not mean that the probability of the event in the sixth year equals zero. Instead, it is believed that individuals underestimate the probability of major events and overestimate the probability of small cases.

Conclusions

Behavioral insurance theory begins its development from the ideas of behavioral economics. It was made to explain some deviations on the insurance market, which could not be explained by the normative theory. The main purpose of the behavioral insurance consists of the hypothesis of human motivations under the uncertainty. It seems each person tries to make a choice, which would maximize their utilities. But behavioral theory approved that the level of utility for the individuals changes under different conditions. Even so, there are some regularities between human decisions and interpretation of the risky situation. The individuals approved that the same situation could be interpreted in different ways. The main ideas of behavioral insurance could also explain some deviation on the insurance markets, particularly from the sides:

- of state legislation decisions (how could one deviate the process of insurance law making);
- of demand on insurance coverage (how individuals make their choice in conditions of uncertainty and their motivations);
- of supply of the insurance coverage (how the insurers model the price of insurance coverage and implement personal approach).

Future research will be aimed to look at the questions of individuals decision-making in risk sharing in countries with are on the way on social-economic transformation to the market system (particularly East European countries).

Bibliography

1. Шірінян Л.В. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути?: монографія / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Черкаси: видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.
2. Salama A. Explanation of The Aleatory Aspect of The Insurance Contract with Reference To Risk Theory / A. Salama // *Journal of Insurance Issues and Practices*. – 1979. – Vol. 3. – №1. – P. 61–76.
3. Uberrimae Fidei and Adverse Selection: the equitable legal judgment of Insurance Contracts [Електрон. ресурс] / J.D. Strauss // *MPRA Paper*. – №10874. – 2008. – Режим доступу: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/10874/>
4. Berseghuan L. The nature of risk preferences: Evidence from insurance choices / L. Berseghuan, F. Molinari, T. O'Donoghue, J. Teitelbaum // *American Economic Review*. – 2013. – №103 (6) – P. 2499–2529.
5. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / D. Bernoulli // *Econometrica*. – 1954. – Vol. 22. – P. 23–36.
6. Friedman M. The Utility Analysis of Choices Involving Risk / Milton Friedman and Leonard J. Savage // *Journal of Political Economy*. – 1948. – №56 (4). – P. 279–304.
7. Markowitz H. The utility of wealth / H. Markowitz // *Journal of Political Economy*. – 1952. – №60 (2). – P. 151–158.
8. Tversky A. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – №5. – P. 297–323.
9. Frankowicze wybieraja nogami, banki traca. PiS wryci z ustawa frankowa? [Електрон. ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://tvn24bis.pl/z-kraju,74/pis-i-ustawa-frankowa,589430.html>
10. Kunreuther H. Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions [Електрон. ресурс] / H. Kunreuther, M. Pauly. – Working Paper. – Risk Management and Decision Processes Center, 2014. – Режим доступу: http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/WP201401_HK-MP_Behavioral-Econ-and-Ins.pdf
11. Usage-based insurance, Global Study, The reference report on telematics insurance. – Ptolemus Consulting Group, 2016. – 135 p.
12. Richter A. Behavioral insurance: Theory and experiments / A. Richter, J. Schiller, H. Schlesinger // *Journal of Risk Uncertainty*. – 2004. – №48. – P. 85–96.
13. Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk / A. Tversky, D. Kahneman // *Econometrica*. – 1979. – №47. – P. 263–292.
14. Martinez-Correa J. Behavioral Insurance: An Introduction [Електрон. ресурс], 7th International Microinsurance Conference. – Center for the Economic Analysis of Risk. – 2011. – Режим доступу: http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2011_IMC/AcademicTrack_MIC2011_Presentation_Mart-nezCorrea/AcademicTrack_MIC2011_Presentation_Mart%C3%ADnezCorrea.pdf
15. Cieslak A. Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatow funkcjonujacych w nowoczesnej teorii finansow / A. Cieslak. – *Materiały i Studia – Narodowy Bank Polski*. – 2003. – 172 p.
16. Herbert A. Simon. Models of Man: Social and Rational / Simon A. Herbert // New York: John Wiley and Sons Inc., 1957. – 279 p.
17. Tversky A. Judgement under uncertainty: Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman // *Science*. – 1974. – №185. – P. 1124–1131.
18. Tversky A. Belief in the Law of Small Numbers / A. Tversky, D. Kahneman // *Psychological Bulletin*. – 1971. – №76 (2). – P. 105–110.
19. Fischhoff B., Knowing with certainty: the appropriateness of extreme confidence / B. Fischhoff, P. Slovic, S. Lichtenstein // *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*. – 1977. – №3. – P. 552–564.

Ретроспективний аналіз теорій вартості як основи економічної оцінки земель

У статті проведений ретроспективний аналіз існуючих у світовому масштабі теорій формування вартості як економічної категорії. Розглянуто поняття вартості як основи економічної оцінки земель шляхом теоретико-історичного дослідження.

Ключові слова: економічна оцінка, земельні ділянки, ринкова вартість, вартість землі, ціна землі.

Ретроспективный анализ теорий стоимости как основы экономической оценки земель

В статье проведен ретроспективный анализ существующих в мировом масштабе теорий формирования стоимости как экономической категории. Рассмотрено понятие стоимости как основы экономической оценки земель путем теоретико-исторического исследования.

Ключевые слова: экономическая оценка, земельные участки, рыночная стоимость, стоимость земли, цена земли.

Retrospective analysis of the value theories as Foundations of economic evaluation of land

In this article existing global theories of the formation of value as an economic category are retrospective analysed. The concept of value as the basis for the economic valuation of land by the theoretical and historical research is considered.

Keywords: economic assessment, land plots, the market value, the value of land, the price of land.

Постановка проблеми. Серед багатств, якими володіє людство, землі, поза всяким сумнівом, відводиться центральне місце при будь-якій системі суспільного устрою. В умовах ринкової економіки значна частина земельних ділянок залучена в ринковий обіг і є об'єктом купівлі-продажу. Учасникам угоди купівлі-продажу – продавцю і покупцю – необхідно знати достовірну вартість земельної ділянки, щоб, з одного боку, уникнути небов'язкових втрат, а з іншого – не переплачувати зайвого.

Проблема визначення поняття вартості завжди стояло гостро серед вчених економістів всіх часів і народів. А питання точної детермінації вартості земель є надзвичайно складним і має велику кількість різнобічних наукових думок і поглядів. Обов'язковість оцінки земель (земельних ділянок) при визначенні вартісного еквівалента нерухомості пояснюється тим, що під нерухомим майном розуміється фрагмент земної поверхні з усіма розташованими на ній будівлями, будинками і спорудами. Природно, сюди ж відносяться і ті споруди, які знаходяться безпосередньо в землі – елементи інженерних мереж, комунікацій тощо.

Однак земельні ділянки є настільки специфічним видом нерухомості, що пряме використання тих підходів, які справедливі для будівель, будинків і споруд, виявляється для них неможливими. Тому питання теоретичного осмислення вартості земель як основи їх економічної оцінки є надзвичайно актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку теорії вартості займалися такі відомі економісти, як Л. Вальрас, В. Джевонс, Д. Еккерт, А. Маршал, К. Менгер, Д. Рікардо, А. Сміт та сучасні вітчизняні вчені Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.М. Третяк, про-

те питання теорії вартості земель є складним і неоднозначним і варті подальших наукових досліджень.

Метою статті є ретроспективний аналіз існуючих у світовому масштабі теорій формування вартості як економічної категорії. Теоретико-історичне дослідження поняття вартості як основи економічної оцінки земель.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вартості і її визначення знаходяться постійно в полі зору вчених-економістів, так як теорія вартості є однією з основних розділів загальної економічної теорії. Поняття вартості та її природа розглядається практично в кожному спеціалізованому виданні з економіки.

А. Сміт розмежував поняття споживчої і мінової вартості [1]. Зосередивши увагу на поясненні мінової вартості, Сміт розробив трудову теорію вартості, згідно з якою мінова вартість вимірюється кількістю праці, необхідного для виготовлення товару. Але деякі предмети мають мінову вартість, яка відрізняється від кількості праці, необхідної для їх виробництва. Наприклад, підприємець може найняти робітників для виробництва товарів і продати ці товари за ціною, що перевищує заробітну плату, видану робочим. Сміт прийшов до висновку, що справжня вартість товару включає в себе: зарплату, виплачену за працю; дохід на вкладений капітал, витрачений на закупівлю сировини; прибуток, за ризик початку виробництва і за управління виробництвом; і плату за оренду землі (чотири фактори виробництва: земля, праця, капітал і управління).

Д. Рікардо [2], розвиваючи трудову теорію вартості, вважав, що товар, який має мінову вартість, повинен, перш за все, мати корисність, яка визначається як здатність цього товару викликати бажання придбати його, в результаті чого задовольняється потреба в цьому товарі. Відмітивши, що рідкість невідтворювальних товарів (наприклад, рідкісні кар-

тини) збільшує їх мінову вартість, він знехтував такими випадками для розгляду, як виняткові, а отже і незначні.

За Смітом, кількість праці, необхідної для виробництва товару, еквівалентна його міновій вартості. Рікардо ж, керуючись власною теорією, зміст якої полягав у тому, що дохід підприємця є дохід за минулу працю, втілену в інструментах, будівлях та інших об'єктах, пов'язаних з виробництвом, намагався узгодити це твердження з тим фактом, що заробітна плата може бути менша суми, за яку товар, робоча сила, продається.

Як і Сміт, він зазначив, що в міру розвитку сільськогосподарської діяльності виникає необхідність використання погіршених земель, оскільки кращих просто не вистачає. В результаті для виробництва того ж самої кількості товару необхідна більша кількість праці. Відповідно, вартість робочої сили теж зростає. Це спостереження було основою економічного принципу зростання і падіння доходів: коли послідовні збільшення одного фактору виробництва додаються до фіксованих величин інших факторів, майбутній чистий прибуток буде зростати аж до деякої точки (точки зменшення прибутковості), після якої послідовні збільшення цього фактору будуть приводити до скорочення майбутнього чистого прибутку.

Окремі економісти не були задоволені трудовою теорією вартості. Наприклад, Жан Батист Сей [3], залишаючись послідовником Адама Сміта, у своїй роботі «Трактат політичної економії» як детермінанту вартості виділяв корисність. Він запозичив цю ідею у Етьєна Кондильяка, що опублікував свою роботу одночасно з виданням Смітом «Дослідження про природу і причини багатства народів». Кондильяк вважав, що основним чинником, що визначає вартість, є корисність.

Вільям Стенлі Джевонс, Карл Менгер і Леон Вальрас незалежно один від одного розробили як основне поняття теорії вартості концепцію граничної корисності. Вони стверджували, що вартість товару залежить від привабливості або корисності граничної одиниці товару. Це вирішувало проблему, підняту Смітом щодо того, як вода може мати меншу мінову вартість, ніж алмаз. «Перша» порція води, необхідна для підтримки життя, матиме високу корисність і високу ціну, якщо вона буде єдиною наявною порцією. Оскільки вода зазвичай є у великих кількостях, гранична порція буде мати меншу корисність і буде обумовлювати набагато меншу ціну. Оскільки всі порції однакові, гранична порція і визначає ринкову вартість.

Стан рівноваги на споживчому ринку існує в тому випадку, коли всі споживачі регулюють структуру витрат таким чином, щоб витягти зі своїх доходів максимальну величину корисності, причому заощадження виступають як товар. Рівновага порушується, коли міняється ціна будь-якого споживчого товару, коли змінюються пріоритети споживача або його дохід.

Цей аналіз є основою концепції, відповідно до якої ціна і користується попитом кількість товару обернено пропорційно, і ілюструє той принцип, що попит на товар частково визначається і ціною його аналогів. Таке уявлення про динаміку попиту є основою принципу заміщення, що застосовується при оцінці майна. Аналогічним чином зміни в смаках і перевагах споживачів спричиняють, з одного боку, коливання граничної корисності, а з іншого боку, зміна розподілу доходу між товарами.

Принцип, відповідно до якого споживач намагається максимізувати корисність спожитих товарів, можна виразити такою математичною формулою:

$$\frac{MVa}{Pa} = \frac{MVb}{Pb} \quad (1)$$

де MV – гранична корисність; P – ціна; a, b – споживчі товари.

Це рівняння стверджує, що споживач буде розподіляти витрати на товари «а» і «b» таким чином, щоб корисність, одержувана від останньої грошової одиниці, витраченої на кожен з товарів, була однаковою. Це рівняння застосовується до двох товарів, «а» і «b», але може бути розширено в систему рівнянь, що констатують, що кожен споживач урівнює граничну корисність на грошову одиницю для кожного потенціального споживчого товару.

Збільшення доходу дозволить споживачеві купити більше товарів обох видів.

Даючи пояснення коливань попиту на ринку, теорія граничної корисності не відповідає на питання, чому на ринку є та чи інша кількість товару з тією чи іншою ціною, тобто, вона не охоплює проблем, пов'язаних з пропозицією ринку. Можна було б обґрунтувати відносну рідкість алмазів і велику пропозицію води природою товару, але пояснення стає менш задовільним, коли розглядаються предмети, які виготовляються людиною.

Об'єднавши концепцію граничної корисності (теорія попиту) з концепцією пропозиції, заснованою на витратах, необхідних для виробництва товару (теорія пропозиції), Альфред Маршалл [4] і група англійських економістів виклали власну теорію цін: теорію попиту і пропозиції. Дана теорія цін базується на тому, що на будь-якому конкретному ринку ціна буде врівноважувати кількість товару, виробленого і запропонована на ринку, і кількість товару купленого.

Принцип очікування при оцінці майна виходить безпосередньо з ролі очікувань споживачів у формуванні попиту. Очікування покупця і продавця щодо кон'юнктури ринку нерухомості і майбутніх доходів від володіння майном безпосередньо пов'язані з його поточною вартістю, так що цей принцип важливий при проведенні оцінки.

В основі теорії пропозиції лежать допущення, подібні до тих, які визначають попит: виробники товару володіють інформацією по виробленим товарам в обсязі, що дозволяє максимізувати прибуток, і вони знають, яким має бути поєднання вихідних ресурсів для найбільш ефективного виробництва даного товару.

На типовому ринку взаємодія попиту і пропозиції визначає ціну і кількість купленого товару в точці перетину кривих попиту і пропозиції. Будь-яке відхилення від цієї точки рівноваги викликає супротив, який утворюється автоматично ринковим механізмом. На ідеально досконалому ринку точка перетину попиту і пропозиції і, отже, ціна, встановилася б швидко і залишалася б стабільною, оскільки в стані рівноваги були б її визначальні фактори.

Ринкова ціна, як грошове вираження міновій вартості, є ціною рівноваги, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринку, і є сумою, фактично сплаченою при конкретній ринковій угоді. Однак у цьому визначенні ігнорується тип конкуренції, який переважає на даному ринку. Наприклад, тут не враховується інформованість покупця і продавця; ступінь розсудливості, яка проявлялась ними при укладанні даної угоди; стимули, які керували діями однієї зі

сторін або обома сторонами; умови фінансування; найбільш ефективне використання; і термін, протягом якого майно пропонувалося на ринку. Ринкова ціна, як часто трапляється і в реальності, може встановлюватися в результаті чийогось капризу або відчаю, чийєсь безпечності або необізнаності, стороннього тиску або соціальних амбіцій, егоїзму чи інших проявів почуттів, а також багатьох інших чинників.

У ситуації, коли у вітчизняній і зарубіжній практиці оцінки земель термін «вартість» використовується в залежності від мети оцінки в поєднанні з тлумаченням: ринкова вартість, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість, вартість для цілей оподаткування, спеціальна вартість тощо [5].

Поняття вартості при оцінці вкрай важливе. У більшості випадків мета оцінки полягає у встановленні ринкової вартості. Ринкова вартість об'єкта нерухомості є гіпотетичною, або розрахунковою, величиною можливої ціни продажу, яка стала б результатом ретельного розгляду покупцем і продавцем всієї інформації, що стосується даної угоди, з особливою увагою до тих відомостей, які відображають дії відповідальних і розсудливих покупців і продавців в умовах чесної угоди. Визначення терміну ринкова вартість тісно пов'язане з переважним на ринку типом конкуренції. Хоча визначення це не вимагає наявності всіх відмінних особливостей чистої конкуренції, воно включає в себе багато з цих характеристик. У той же час воно відкидає вимогу, яка має на меті абсолютно точну заміну одного товару іншим.

Ринкова ціна наближається до ринкової (або мінової) вартості при наявності таких припущень: немає ніякого примусу або тиску на покупця або продавця з метою якось вплинути на хід операції; покупці і продавці добре поінформовані і діють виключно в своїх власних інтересах; для здійснення угоди відводиться досить часу; оплата проводиться готівкою або їх еквівалентом.

Деякі фактори (наприклад, основні виробничі фонди підприємства або площа оброблюваних земель) характеризуються відносною постійністю і не завжди легко змінити їх кількісні показники. Інші (наприклад, тривалість робочого часу або кількість засіяного зерна) називаються змінними факторами, оскільки їх кількість легко змінити. У зв'язку з неможливістю відразу ж збільшити постійні фактори виробництва, на короткому відрізку часу зростання виробництва досягне тільки за рахунок приросту змінних факторів. У результаті витрати на виробництво граничної одиниці продукції будуть зростати, і відбудеться зсув кривої пропозиції. За більш тривалий період можливе зростання кількісних показників постійних факторів. Наприклад, будуть побудовані нові підприємства. Якщо не відбудеться нових змін зовнішніх чинників, система знову досягне рівноваги. Запропонована кількість товару знову стане рівною затребуваній при стабільній ціні. Звичайно, на практиці рівновага досягається рідко. Воно є лише постійно змінюючоюся метою, до якої рухається система, а не стан, який підтримується. Фіксована пропозиція землі і довготривалість споруд вкрай ускладнюють досягнення рівноваги на ринках нерухомості.

Час, необхідний для приведення поєднання чинників виробництва у відповідність з новою економічною ситуацією, породжує явище, відоме як економічна рента, або залишкова продуктивність. У короткостроковій перспективі кількісні показники постійних факторів виробництва збільшити

не можна. Якщо вдосконалення технологій виробництва або збільшення попиту на вироблений товар викликає зростання попиту на конкретні виробничі послуги, ціна товару перевищить ціну довготривалої рівноваги. Результатом буде те, що протягом періоду модернізації діючих технологій власники згаданих послуг будуть отримувати суму, яка перевищить їх звичайний дохід. Цей надлишковий дохід називають економічною рентою, або, іноді, чистим прибутком.

Такого ж роду аналіз пояснює коливання ціни на земельні ділянки. Земля, за визначенням економістів, є ресурсом, даними нам природою, і не включає в себе ніяких будівель, споруд або покращень, пов'язаних з меліорацією або іншими процесами впливу. Пропозиція землі, якщо дотримуватися такого її визначення, збільшена бути не може. Щоб отримати землю в користування, необхідно сплатити її власнику певну ціну, але вона ще не є компенсацією, необхідною для покриття всіх реальних витрат. Ця ціна відома як земельна рента, або орендна плата за землю, економісти часто називають її просто рентою. Як і будь-яка інша ціна, земельна рента визначається точкою перетину кривих попиту і пропозиції. Різниця полягає в тому, що кількість пропозиції фіксована природою. У зв'язку з тим значенням, яке має місце розташування об'єкта нерухомості для багатьох видів виробничої і комерційної діяльності, попит на конкретну ділянку землі може бути дуже високим в порівнянні з попитом на землю, розташовану в менш привабливому місці. У поєднанні з вертикальним характером кривої пропозиції, а іноді і в зв'язку з недосконалістю ринку земель, це може привести до швидких коливань цін на земельні ділянки, розташовані в привабливому місці. Іншим результатом може бути те, що ціна окремої земельної ділянки виявиться набагато вищою ціни аналогічної їй ділянки, але розташованої на невеликій відстані від першої. Таким чином, оцінка ринкової вартості землі, особливо землі, призначеної для промислового і комерційного використання, є однією з найскладніших завдань.

Не всі концепції ціни і особливості їх утворення спираються на переконливі методологічні принципи і мають глибоке наукове обґрунтування. Прикладом цього може служити розглянута вище ідея ціни і ціноутворення на основі корисності. Чи її можна прийняти якості наукової, в першу чергу тому, що вона позбавлена тих атрибутивних товарному виробництву якостей, які необхідні для появи грошей і виконання ними відповідних функцій, як і вираження через їх посередництво корисності товару в його ціні. Разом із тим корисність товару не існує без її вартості.

Отже, в товарі ми маємо вартість і її вираження в суспільній його корисності. Величина вартості – міра якісної і кількісної суспільної корисності товару і підстава його рівності при обміні на будь-якій іншій товар. Такою якістю і такою кількісною визначеністю не володіє корисність поза її товарною формою.

Корисність товару, позбавлена властивості загального еквівалента, що не може виконувати і функцію засобу обігу. Бо в ній відсутня головна умова універсальної ліквідності – бути еталоном корисності всіх інших товарів. Природно, вона не може виконувати і ті функції, через які реалізують себе гроші як особливий товар.

Таким чином, корисність, позбавлена можливості бути втіленням корисності всіх інших товарів, а, отже, і засобом

їх обігу, не може бути грошима. Корисність товару, не володіючи можливістю бути вираженою через загальну корисність – гроші, не може мати і ціну як форму вираження корисності. Не можна визначити розмір, зокрема, корисності і висловлювати її межі в поняттях, їй не адекватних. Корисність як якісна і кількісна визначеність не може бути вимірювана грошима, як і виражена в ціні. Будь-яка корисність має свої способи і величини вимірювання.

Громадська корисність товару, представлена його вартістю, вимірюється тільки їй властивою мірою і виражається відповідним масштабом.

У зв'язку з цим слід зауважити, що автори, які намагаються вимірювати корисність товару за допомогою грошей і висловлювати її в ціні, по суті безпосередньо визначають не корисність, а вартість товару, а через вартість – суспільну його корисність.

Підбиваючи попередні підсумки аналізу корисності як основи ціни і ціноутворення, необхідно констатувати, що корисність товару – внутрішньо властива йому якість. Вона не існує поза суспільно необхідної праці, витраченої на її виробництво, або вартості, тобто в товарі ми маємо єдність вартості і її вираження в тій чи іншій суспільної її корисності.

Здавалося б, принципово повинна відрізнятися від концепції корисності, вартісна теорія ціни. На жаль, в ній нерідко викладається змістовна характеристика двоїстої природи товару і звертається увага тільки на вартість, причому суспільна корисність затрат праці іноді ігнорується. При цьому автори, які намагаються синтезувати вартісну теорію ціни і концепцію її корисності, не помічають того очевидного факту, що в цьому випадку кориснісна ціна товару виявляється позбавлена свої основи – вартості, а так звана вартісна ціна – суспільної її корисності. Вартість при даних обставинах перестає бути мірою суспільної корисності товару. Авторі подібних поглядів на вартісну ціну, мабуть, вирішили ігнорувати те, що витрати суспільно необхідної праці вважають суспільну корисність її результатів.

При цьому не слід забувати і про те, що ціна – грошове вираження вартості. Гроші передують появі ціни товару. Звичайно, можна спочатку виходити з існування грошей, але в

даному випадку вартість, позбавлена суспільної корисності, не містить необхідних умов для появи грошей. Якщо товар позбавлений одного зі своїх якостей, то він не має внутрішнього протиріччя між вартістю і споживчою вартістю, а отже, і можливості бути джерелом грошей. Якщо ж немає грошей, то відсутня можливість визначення через їхнє посередництво вартості, а отже, і появи її ціни. Іншими словами, вартісної ціни як такої не може бути за визначенням.

Висновки

Ретроспективний аналіз теорій вартості земель показав, що вартість – економічна категорія, яка диференційовано визначається різними науковими школами. Але в одному вчені єдині – роль, яку відіграє вартість земель в сучасних економічних відносинах, величезна і багатогранна. Адже використовуючи її, можна не тільки забезпечувати ринковий обіг земельних ділянок, а й економічними методами створювати умови для охорони і раціонального використання, мабуть, найголовнішого природного ресурсу планети Земля – самої землі.

Також варто слід відзначити тісне взаємовідношення двох економічних категорій – ціни і вартості, незважаючи на наявну зовнішню простоту, воно залишається в економічній науці не до кінця вирішеною проблемою. До цього дня триває дискусія, в чому полягає залежність між ними, як вони визначаються, до яких меж розповсюджується.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Рикардо Д. Соч. Т. 1. – М.: Политиздат, 1955.
3. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии // Ж.-Б. Сэй, Ф. Бастиа. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М.: Дело, 2000.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1.
5. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.

Н.В. ПРИКАЗЮК,

к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Трансформація моделей регулювання страхової діяльності

Досліджено особливості формування та розвитку існуючих моделей регулювання страхової діяльності у світі, визначено основні напрями їх трансформації. На основі проведеного аналізу запропоновано рекомендації щодо розробки ефективної моделі державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Ключові слова: державне регулювання страхової діяльності, моделі регулювання страхової діяльності, страхова система, страхові компанії, злиття і поглинання страхових компаній, національні економічні системи, глобалізація.

Н.В. ПРИКАЗЮК,

к.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Трансформація моделей регулювання страхової діяльності

Исследованы особенности формирования и развития существующих моделей регулирования страховой деятельности в мире, определены основные направления их трансформации. На основе проведенного анализа предложены рекомендации по разработке эффективной модели государственного регулирования страховой деятельности в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование страховой деятельности, модели регулирования страховой деятельности, страховая система, страховые компании, слияния и поглощения страховых компаний, национальные экономические системы, глобализация.

N. PRYKAZIUK,

PhD in economics, associate Professor, acting Head of Department of Insurance and Risk Management,
Taras Shevchenko National University

Transformation of models regulation of insurance

The features of formation and development of existing models of regulation of insurance in the world are investigated; the main directions of transformation are analyzed. Based on the analysis the proposals for developing an effective model of state regulation of insurance are suggested.

Keywords: government regulation of insurance, models regulation of insurance, the insurance system, insurance companies, mergers and acquisitions of insurance companies, national economies, globalization.

Постановка проблеми. Діяльність держави щодо регулювання страхової сфери спрямована, перш за все, на реалізацію стратегічних цілей і завдань економічної політики у галузі. Визначення пріоритетів державної політики в страховій сфері виходить з рівня розвитку і стану страхової системи, її ролі та значення в національній економіці. Формування сучасної страхової системи не може відбуватися автономно, ізольовано від тих процесів, які здійснюються в межах національної економічної системи. Макроекономічні тенденції позначаються на стані страхової системи, показники якої, в певній мірі, служать індикаторами стану національної економіки. Залежно від рівня розвитку національної економічної системи та окремих її сегментів змінюються цілі, методи, форми, а також інструменти державного регулювання, змінюються його моделі, що володіють вираженим національним та історичним характером, на національному, регіональному та галузевому рівнях. Розвиток національної страхової системи і її гармонійна інтеграція у світовий страховий простір не можуть бути досягнуті без формування ефективної моделі регулювання страхової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні підходи до регулювання страхової справи перебували в колі наукових інтересів багатьох українських науковців, а саме В.Д. Базилевича, Н.М. Внукової, О.О. Гаманкової, О.М. Залетова, С.А. Навроцького, С.С. Осадця, Р.В. Пікус, Н.В. Ткаченко, О.Ф. Філонюка, Л.В. Шірінян та інших науковців. Віддаючи належне розробкам вчених у цій галузі, слід зазначити, що наразі існує потреба у вивченні особливостей регулювання страхової діяльності в різних країнах світу на основі застосування існуючих моделей та, як наслідок, визначенні заходів щодо підвищення ефективності державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Метою статті є вивчення особливостей формування та розвитку існуючих моделей регулювання страхової діяльності у світі та на цій основі окреслення пропозицій щодо впровадження ефективної моделі державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Світовою практикою історично вироблено різні моделі державного регулювання страхової діяльності, що носять жорсткіший чи більш ліберальний характер. Варто погодитися з думкою фахівців, що існуючі моделі регулювання страхової діяльності є універсальними в частині певних параметрів і одночасно значно розрізняються в національних економічних системах.

Універсальність моделей регулювання страхової діяльності проявляється в наступному: формуванні галузевого

страхового законодавства; виділенні спеціальної регулюючої структури – органів страхового нагляду; встановленні правил і критеріїв допуску до ведення страхових операцій; здійсненні контролю за поточною діяльністю страхових компаній, страхових посередників; наявності податкового регулювання. Специфіка й оригінальність моделей регулювання страхової діяльності може проявлятися в різних аспектах: особливостях страхового і загального законодавства; статусі і структурі органів страхового нагляду; процедурних питаннях допуску до страхової діяльності; методах і формах регулювання страхової діяльності; ступеня популярності й активності використання окремих інструментів регулювання [1, 2].

Поряд із проявом національних особливостей у соціально-економічному розвитку різних країн останнім часом спостерігається поступове розмивання істотних відмінностей і формування його загальних тенденцій, у тому числі і в сфері державного регулювання. Це пояснюється ефектом глобалізації, який значною мірою проявляється в фінансовій сфері, оскільки у фінансовій сфері спостерігається висока, в порівнянні з галузями реального сектору, мобільність капіталу, маневреність фінансових інструментів, а також відносна гнучкість регулювання.

Зокрема, в державному регулюванні страхової діяльності розрізняють англо-американську і німецьку (континентальну) моделі. Німецька модель використовувалася в більшості західноєвропейських країн, маючи певну специфіку в Німеччині, Франції, Скандинавських та інших країнах. Англо-американська історично склалася у Великобританії і з певними модифікаціями знайшла застосування в США.

Для німецької моделі була характерна висока ступінь державного регулювання, що виражається в контролі над фінансовими ринками і інститутами, особливо за діяльністю страхових компаній та банків. Використання даної моделі пояснює стійкість і надійність страхової системи Німеччини протягом всього часу її існування.

Англо-американська модель у фінансовому відношенні характеризується достатньою рухливістю структури акціонерного капіталу внаслідок значної ролі в економіці фондового ринку [3, с. 14]. Особливості фінансового сектору, в тому числі і страхового, Великобританії і США обумовлені значною мірою історичними передумовами. Англійські страхові компанії з моменту їх появи, в цілому були орієнтовані на міжнародні операції. Через Лондон проходить один з найбільших обсягів страхових операцій і міжнародного перестрахування. Внаслідок впливу процесів фінансової гло-

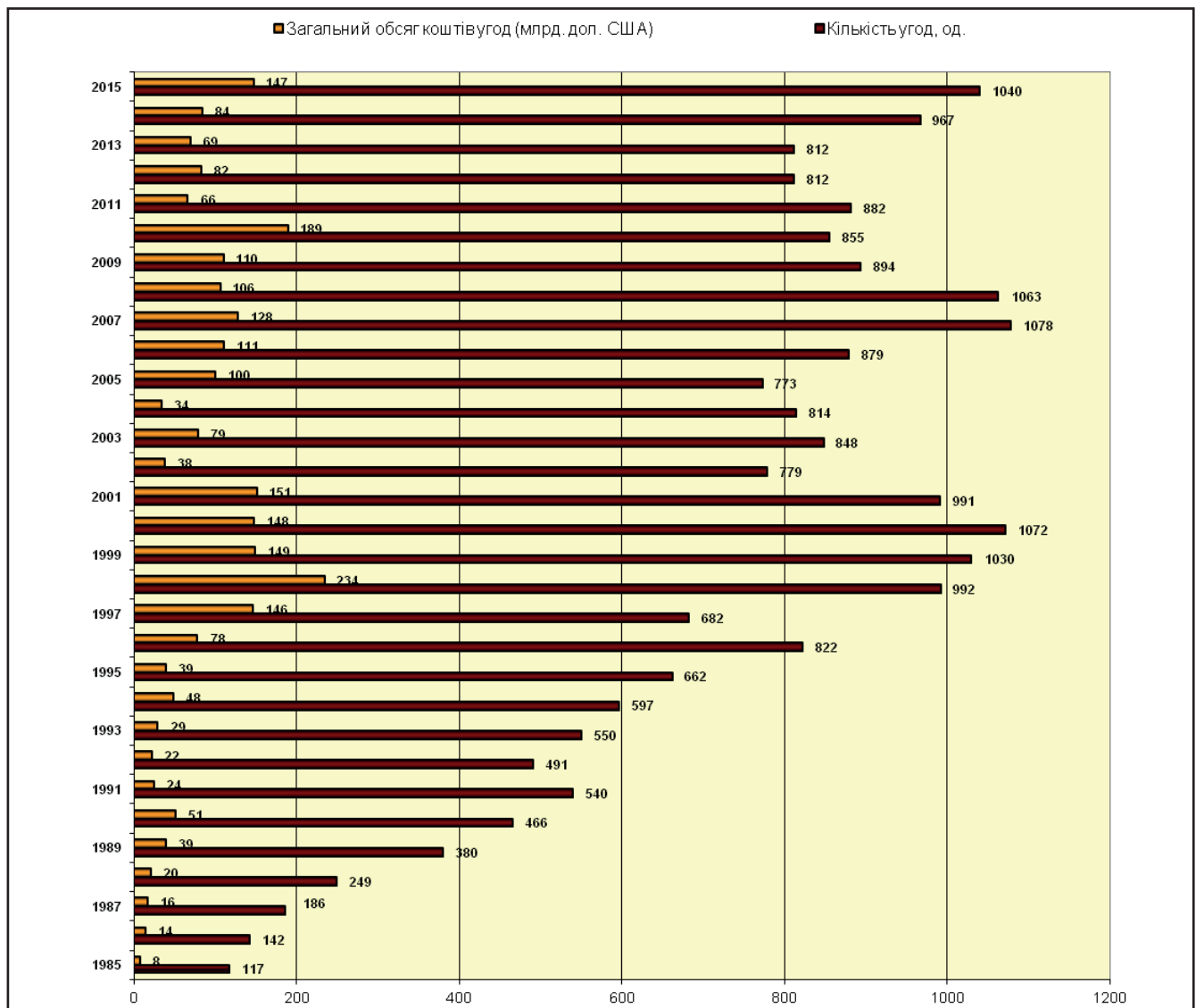
балізації в європейських країнах відбулося впровадження елементів англо-американської моделі, зокрема поширення «акціонерного капіталізму» (Нідерланди, Швейцарія, Бельгія, Швеція та Фінляндія).

Однією з суттєвих рис англо-американської моделі є активний прояв політики дерегулювання в економіці 80–90-х років минулого століття, що проявилася в скасуванні контролю над процентними ставками і рухом капіталу, обмеженні щодо суміщення видів діяльності на фінансовому ринку [4, с. 89]. Процес дерегулювання викликав різке скорочення меж між різними фінансово-кредитними установами (інституційними інвесторами): страховими компаніями, банками, пенсійними фондами та інвестиційними компаніями. Крім того, цей процес був активізований універсалізацією фінансового законодавства і формуванням загальних регулюючих організацій. В результаті збільшилися випадки злиття і поглинань у фінансовій сфері, у тому числі в суміжних її сегментах. Саме з цього часу розпочався зростаючий тренд подібних угод у світі.

Так, у страховій галузі різке зростання угод по злиттю і поглинанню розпочалося з 1989 року і фактично тривало аж до

2000 року. У 2000 році відбувся перший пік угод по злиттю і поглинанню, кількість яких становила 1072 одиниці і загальна сума яких становила \$148 млрд. Наступним піком стали 2007 і 2008 роки, коли загальний обсяг коштів від проведення угод по злиттю і поглинанню в страховій сфері становив \$128 млрд. у 2007 році та \$106 млрд. у 2008 році. Слід зазначити, що світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років призвела до різкого зростання грошового обсягу угод по злиттю і поглинанню в страховій галузі в 2010 році. Зростання кількості угод по злиттю і поглинанню розпочалося з 2010 року і триває до цього часу (за виключення 2012 і 2013 років), як в кількісному, так і в грошовому вираженні (див. рис.).

Така ситуація є проявом однієї з характерних рис страхової діяльності, а саме: розриву між прийняттям страхової відповідальності та її виконанням. Таким чином, макроекономічні коливання позначаються на страховій галузі через певний часовий лаг, який зазвичай становить рік і більше. Динаміка проведення угод зі злиття і поглинання у страховому секторі є свідченням його значної залежності від макроекономічної ситуації.



Динаміка проведення угод зі злиття і поглинання у страховому секторі світу, 1985–2015 роки

Джерело: складено автором за даними [5].

Посилення процесів міждержавної інтеграції, інтернаціоналізації, глобалізації економіки призводить до поступового скорочення меж між різними національними моделями державного регулювання страхової діяльності. Назріла необхідність створення єдиних підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу.

Практика економічних перетворень у розвинених країнах світу ілюструє різні аспекти процесу глобалізації, обумовлені активізацією інтеграційних процесів в усіх сферах діяльності та на всіх рівнях.

Одним із найбільш показових прикладів багатопланового явища глобалізації є формування загальної моделі розвитку країн Європейського Союзу. Для цих країн характерна практично повна інтеграція фінансових систем, що призводить до посилення міждержавних потоків капіталів, товарів і послуг. Загальна модель економічного розвитку країн ЄС склалася з концептуального зближення національних моделей. Першочерговим завданням став захист інтересів страховальників – фізичних осіб, а також надання свободи страховим компаніям у розширенні діяльності, впровадження так званої системи «єдиної ліцензії» [6, с. 15]. Інструментом формування єдиної системи державного регулювання страхової діяльності є Директиви ЄС у страхуванні, які досить активно переглядаються і видозмінюються.

Унаслідок розширення інтеграційних тенденцій в ЄС відбулася передача низки регулюючих функцій на наднаціональний рівень. Це, перш за все, стосується транскордонної діяльності, зняття обмежень на свободу заснування страхових компаній в країнах ЄС, визначення загальних принципів організації основних видів страхової діяльності. Загальні засади регулювання в окремих сегментах страхової діяльності дозволили усунути розбіжності в національному законодавстві і забезпечити захист споживачів страхових послуг – страховальників та вигодонабувачів – у частині відповідності фінансових гарантій у різних країнах.

Для полегшення регулювання встановлюються єдині підходи до класифікації видів страхової діяльності, вимог до заснування філій і дочірніх підрозділів, у тому числі в окремих сферах діяльності. Слід зазначити, що в країнах ЄС діють спеціальні нормативні акти з питань страхування судових витрат, автоцивільної відповідальності, асистансу, кредитного страхування, організації взаємного страхування, співстрахування, а також обміну інформацією між органами нагляду країн Європейського Союзу та інших країн. Спільного розуміння було досягнуто і щодо складання фінансової звітності, розрахунку страхових резервів, визначення категорій дозволених активів для покриття резервів і вимог до рівня платоспроможності страхових компаній. Перші уніфіковані вимоги до платоспроможності страховиків країн – членів ЄС були закріплені Директивами ЄС (1973 року – для non-life страхування та 1979 року – для life страхування). На сьогоднішні вимоги до платоспроможності страхових компаній визначаються положеннями Solvency I, прийнятими у 2002 році, та Solvency II, прийнятими у 2009 році.

Крім того, на наднаціональному рівні регулюванню підлягає діяльність страхових груп і фінансових конгломератів, а також процедури, пов'язані з реорганізацією та ліквідацією страхових компаній. Таким чином, більшість питань,

пов'язаних з регулюванням діяльності страхових компаній, переведені на наднаціональний рівень.

З огляду на зазначене, можна стверджувати, що відбувається якісне видозмінення функцій держави в економіці загалом, в тому числі і у сфері страхування. Зокрема, підвищилися вимоги до прозорості фінансової інформації страховиків. Політика дерегулювання 80-х і початку 90-х років поступилася місцем економічній політиці, заснованій на поєднанні державного та ринкового регулювання, низка регулюючих функцій держави у сфері страхування передається на наднаціональний рівень. Крім того, на наднаціональному рівні стали формуватися неформальні структури для організації роботи, пов'язаної із запобіганням світових фінансових криз.

Моделі державного регулювання страхової діяльності видозмінюються відповідно до явищ, що відбуваються в світовій економіці. Конвергенція різних видів фінансової діяльності активізувала процес інтеграції відповідних регулюючих органів. Зокрема, консолідація фінансового нагляду сталася в Швеції, Фінляндії, Канаді, Японії та Німеччині. Слідом за розвиненими країнами подібні заходи стали вживатися і в країнах з перехідною економікою – Болгарії, Угорщині, низці країн СНД та в інших країнах. Моделі регулювання страхової діяльності в країнах з перехідною економікою перебувають у процесі еволюції і пристосування до основних світових тенденцій [7]. На сьогодні в Україні також взято курс на побудову мегарегулятора у фінансовій сфері.

Страхове законодавство в різних країнах світу містить свій особливий набір нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання страхової діяльності. У цих документах відображаються загальні принципи організації страхової діяльності, порядок здійснення страхових операцій, вимоги до суб'єктів страхової діяльності, форми організації державного регулювання в страхуванні тощо. В умовах інтернаціоналізації законодавчої бази виділяються два підходи до регулювання відносин у сфері страхування.

Основу першого підходу становить первісна гармонізація та уніфікація національних законодавств. Що стосується другого підходу, то тут не береться до уваги національне законодавство, а встановлюється «національний режим» або «режим найбільшого сприяння» для іноземних страхових компаній. Найбільш доцільним, з нашої точки зору для національних страхових систем є перший підхід, при якому в процесі гармонізації враховуються інтереси всіх сторін.

Розглядаючи сучасні моделі регулювання страхової діяльності у світі, варто зауважити, що Україна на сьогодні помітно відстає у процесі приведення системи регулювання страхової діяльності у відповідність зі світовими стандартами. По мірі лібералізації український страховий ринок найближче до національного типу. В процесі лібералізації ринку виділяється низка етапів, що ведуть від консервативного до відкритого ринку. Відповідно до цієї періодизації Україна нині знаходиться на стадії обмеженої лібералізації.

Загалом процес формування державного регулювання ринку страхування України умовно можна розділити на декілька етапів: I етап (1991–1996) – стихійне регулювання страхового ринку України; II етап (1996–2001) – етап зародження «цивілізованого» державного регулювання страхового ринку України; III етап (2001–2008) – етап розви-

тку державного регулювання страхового ринку України [8, с. 102–104]; IV етап (2008 рік – до сьогодні) – етап гармонізації державного регулювання страхового ринку України з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ).

У зв'язку зі вступом України у 2008 році до СОТ постала потреба (у відповідності з правилами Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС)) у забезпеченні «національного режиму» тобто, режиму, не менш сприятливого, ніж вітчизняним послугам чи постачальникам послуг, та доступу на ринок в секторі фінансових послуг (включаючи страхові послуги та ті, що відносяться до страхових). Як результат, 10.04.2008 до Закону України «Про страхування» були внесені зміни, згідно з якими скасовано вимогу щодо надання послуг представництвами страхових та перестрахових брокерів – нерезидентів лише через постійні представництва в Україні, які повинні бути зареєстровані як платники податку відповідно до законодавства України та включені до державного реєстру страхових або перестрахових брокерів, і дозволено страховим та/або перестраховим брокерам – нерезидентам здійснювати діяльність на території України після письмового повідомлення про цей намір Уповноважений орган за встановленою ним формою.

Однак Україна досягла відстрочки в питанні надання дозволу відкривати в Україні філіали іноземних страхових компаній. Так, іноземні страхові компанії отримали право надавати страхові послуги через свої філії лише через 5 років з дня вступу України до СОТ – з 17 травня 2013 року. Крім того, із зазначеного часу підвищилися вимоги до статутного фонду страхових компаній зі страхування життя, при створенні life страхової компанії статутний фонд має дорівнювати сумі не меншій 10 млн. євро.

23 листопада 2011 року за Указом Президента України №1070/2011 було створено Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та відповідно реорганізовано Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України.

Висновки

Аналіз моделей регулювання страхової діяльності свідчить, що існуючі моделі мають спільні риси в частині певних параметрів і одночасно значно різняться в кожній національній економічній системі. При цьому на сьогодні внаслідок глобалізаційних та інтеграційних процесів відбувається поступова трансформація моделей регулювання страхової діяльності в світі. Зокрема, спостерігається поступове розмивання ідентифікаційних меж між різними національними моделями регулювання страхової діяльності з метою вироблення єдиних

підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу. Також мають місце тенденції поєднання державного регулювання та саморегулювання у сфері страхування, передачі низки регулюючих функцій держави на наднаціональний рівень, інтеграції регулюючих органів у фінансово-кредитній сфері та, відповідно, консолідації фінансового нагляду, шляхом створення мега-регуляторів.

На нашу думку, під час формування моделі регулювання страхової діяльності в Україні слід враховувати не лише досвід інших країн, які пройшли подібний еволюційний шлях, а й існуючі та потенційні умови її реалізації, такі як: рівень економічного розвитку країни загалом та страхового ринку, зокрема; зацікавленість суспільства і державних структур у розвитку страхової галузі; форми організації страхових відносин; існуючий досвід регулювання страхової діяльності; можливість використання нових і ефективних форм регулювання; інтеграція національної страхової галузі у світову; конвергенція механізмів регулювання страхової, банківської та іншої фінансової діяльності; узгодженість державного і ринкового аспектів регулювання страхової діяльності.

Список використаних джерел

1. Кублікова Т.Б. Національні моделі державного регулювання страхової діяльності / Т.Б. Кублікова [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/406>
2. Насырова Г.А. Модели государственного регулирования страховой деятельности / Г.А. Насырова [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-gosudarstvennogo-regulirovaniya-strahovoy-deyatelnosti>
3. Жилкина М. Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах / М. Жилкина // Финансовый бизнес. – 2012. – №1. – С. 13–16.
4. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: [учебное пособие для вузов.] / Б.Б. Рубцов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 928 с.
5. Офіційний сайт Інституту злиття, поглинання та альянсів (Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://imaa-institute.org>.
6. Щеголев А.В. Пути повышения эффективности регулирования отечественного страхового рынка / А.В. Щеголев // Страховое дело. – 2014. – №4(219). – С. 19–23.
7. Русул Л.В. Зарубіжні моделі та схеми регулювання ринку страхових послуг / Л.В. Русул [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bsfa.edu.ua/nauka/arhiv_konferencij/internet_konferenciya_23112012/sekciya_4.
8. Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового сектору України: тенденції та перспективи розвитку / Н.В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – №7 (176). – С. 101–108.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.341.1:338.49

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Інноваційна інфраструктура як базова ланка побудови систем впровадження ІКТ у національній економіці

У статті досліджено теоретичний зміст категорії інноваційної інфраструктури як ключової ланки системи впровадження ІКТ. На основі монографічного аналізу наукової економічної літератури автором виділено ряд основних підходів до ідентифікації суті досліджуваного поняття. Зокрема, серед них зазначені: інституційні, інноваційно-макроекономічний, процесійний, функціональний, середовищний, трансфертно-комерціалізаційний, ризико-портфельний, інвестиційно-проектний, софтизаційний, науково-технічний, фінансово-забезпечувальний та інноваційно-дифузійний підходи.

Ключові слова: інфраструктура, інновації, середовище, трансферт, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), софтизація, механізм, фактори.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Інноваційна інфраструктура як базове звено побудови систем впровадження ІКТ в національній економіці

В статті досліджено теоретичне значення категорії інноваційної інфраструктури як ключового звена системи впровадження ІКТ. На основі монографічного аналізу наукової економічної літератури автором виділено ряд основних підходів до ідентифікації суті досліджуваного поняття. В частині, серед них зазначені: інституційні, інноваційно-макроекономічний, процесійний, функціональний, екологічний, трансфертно-комерціалізаційний, ризико-портфельний, інвестиційно-проектний, софтизаційний, науково-технічний, фінансово-забезпечувальний та інноваційно-дифузійний підходи.

Ключевые слова: інфраструктура, інновації, середовище, трансферт, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), софтизація, механізм, фактори.

A. KOLODIYCHUK,
PhD, associate professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Innovation infrastructure as a basic link of construction of the systems for ict introduction in the national economy

In the article the theoretical content of the category of innovation infrastructure as a key link of the system for ICT introduction. Based on the monographic analysis of scientific economic literature author highlighted a number of key approaches to identify the essence of the concept. In particular, among them included: institutional, innovation and macroeconomic, procession, functional, environmental, transfer-komertzialization, risk-portfolio, investment-project, softing, scientific-technical,, financial-ensuring and innovation-diffusion approaches.

Keywords: infrastructure, innovation, environment, transfer, information and communication technologies (ICT), softing, mechanism, factors.

Постановка проблеми. Розбудова якісної матеріально-технічної бази інформаційно-комунікаційних технологій нерозривно пов'язана з розвитком інноваційної інфраструктури. У зв'язку з цим виникає питання щодо з'ясування суті та складу інноваційної інфраструктури, її місця та значення у процесах впровадження ІКТ в галузях національного господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розвитку інноваційної інфраструктури, її участі у виробничих ланцюгах створення інноваційної продукції, проблемами оптимізації її складу задля забезпечення максимального макроекономічного ефекту займалося чимало науковців, серед яких І. Галиця, С. Едквіст, Б. Заблоцький, О. Жилінська, С. Ілляшенко, В. Колосов, М. Мак-Келві, С. Парсадонян, К. Плетнев, Л. Федулова, С. Фріман, М. Шингур, О. Ястремська та ін. Проте, незважаючи на посилену увагу вітчизняних та зарубіжних вчених до цієї проблеми, на сьогодні не існує єдиного бачення щодо змісту економічної категорії «інноваційна інфраструктура».

Мета статті – виявити підходи до трактування економічного змісту інноваційної інфраструктури та виявити її роль у формуванні систем впровадження ІКТ.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інноваційної інфраструктури як сукупність інструментів вдосконалення ІКТ та середовища їхнього розвитку приводиться в дію, по-перше, самими процесами інтрузії таких технологій, а по-друге, неодмінна поява пов'язаних з цим процесом різноманітних ризиків веде до запуску механізму генерації інноваційних ідей для мінімізації або нейтралізації комплексу відповідних ризиків та технічного оформлення таких інноваційних рішень. Цей процес відображено на рисунку.

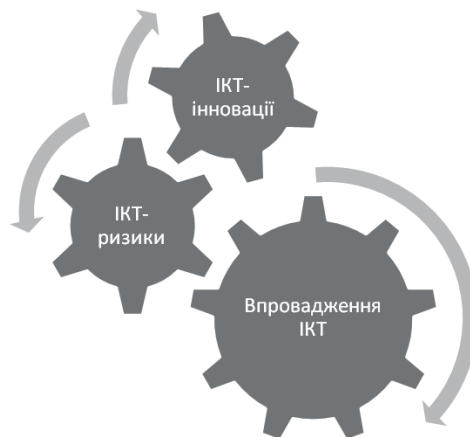
З іншого боку, прийняття управлінських рішень щодо оцінки і вибору варіантів інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності потребує наявності відповідної інформаційної бази, яка необхідна для зменшення ступеня невизначеності і викликаного останньою ризику і підвищення обґрунтованості прийнятих рішень [2, с. 210].

Для того щоб досягти і першого, і другого завдання, неможливо обійтися без розвитку відповідної інноваційної інфраструктури розвитку ІКТ і не лише без неї. Як зазначає І.О. Галиця [1, с. 20–21], об'єкти інноваційної інфраструктури входять до складу так званих організаційно-економічних

механізмів розроблення і впровадження інноваційних технологій. Однак, саме інноваційна інфраструктура є базовою ланкою побудови систем впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у національній економіці і тому саме на ній акцентуємо нашу увагу у цьому дослідженні.

Враховуючи функціональну тотожність і структурні особливості системи впровадження інформаційно-комунікаційних технологій та інноваційної інфраструктури, необхідно дослідити теоретичний зміст категорії інноваційної інфраструктури. Для цього на основі монографічного аналізу наукової економічної літератури з відповідної проблеми ми виділили ряд основних підходів до ідентифікації суті досліджуваного поняття. Зокрема, серед них зазначені такі: інституційні (в тому числі інституційно-циклічний, інституційно-діяльнісний, інституційно-потенціальний, інституційно-сервісний), інноваційно-макроекономічний, процесійний, функціональний, середовищний, трансфертно-комерціалізаційний, ризико-портфельний, інвестиційно-проектний, софтизаційний, науково-технічний, фінансово-забезпечувальний та інноваційно-дифузійний підходи. Розглянемо тепер кожен з них детальніше.

Відповідно до інституційно-циклічного підходу під інноваційною інфраструктурою розуміється система спеціалізованих інститутів ефективного забезпечення процесів інноваційного циклу. Завдяки цій інфраструктурі інноваційні ідеї отримують матеріально-практичне втілення у вигляді інноваційної продукції й інноваційних послуг, забезпечуються й оптимізуються усі ланки виробничого ланцюга такої продукції. Представники інституційно-діяльнісного підходу не пов'язують новітню інфраструктуру з механізмом протікання інноваційно-інвестиційного циклу, проте описують її як сукупність спеціальних інституційних структур, необхідних для забезпечення потреб ведення науково-інноваційної та інноваційно-господарської діяльності і впровадження її результатів у галузях національного господарства. За інституційно-потенціальним підходом, який особливо актуальний для сучасного стану економіки України та її перспективних можливостей розвитку, інноваційна інфраструктура відображається в якості інструменту збереження і розвитку наявного інноваційного потенціалу через мережу спеціалізованих інституцій (технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів комерціалізації нових технологій, технополісів, наукових парків, інжинірингових підприємств, консалтингових



Передумови формування і розвитку системи впровадження ІКТ*

* Складено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

центрів та ін.). До групи інституційних підходів ми віднесли також інституційно-сервісний підхід, за яким будь-якій інноваційній інфраструктурі притаманний сервісний характер. Іншими словами, це система інститутів (підприємств, організацій, науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів) з надання інформаційно-комунікаційних, фінансових, маркетингово-збутових, облікових, аудиторських, аналітико-консультаційних, інжинірингових, аутсорсингових, факторингових, страхових, освітньо-кваліфікаційних послуг.

Згідно з інноваційно-макроекономічним підходом інноваційна інфраструктура – фактор не лише інноваційного розвитку й НТП, а й загалом джерело макроекономічного, і в тому числі регіонального, зростання, оскільки вона слугує місцем прикладання передових виробничих технологій та адаптації й використання ресурсних можливостей розвитку національного господарства. Крім того, завдяки розвинутості цієї інфраструктури національна економіка може отримати статус інноваційної і перейти від екстенсивного до інтенсивного типу розвитку.

За процесійним тлумаченням інноваційна інфраструктура – результат реалізації інноваційного процесу його учасниками, тобто організаційні структури у її складі сформовані для потреб інноваційно-технологічних процесів відповідними підприємствами та їхніми підрозділами, організаціями, установами. З огляду на це формування й розвиток інноваційної інфраструктури стимулюють стратегічні орієнтири економічного розвитку підприємств, регіонів, держави, суспільства.

Деяко інший механізм формування інноваційної інфраструктури пропонується у софтизаційному підході. Даний підхід передбачає наявність причинно-наслідкового зв'язку, зокрема твердження, що розвиток виробництва та удосконалення його технологічних процесів сприяє софтизації і сервізації, тобто активізації розвитку сфери послуг, в результаті чого формується інноваційна інфраструктура. Крім того, українські дослідники О. Ястремська та Д. Ріпка [7, с. 110] виділяють об'єкти інформаційної системи, зокрема аналітичні та статистичні центри, інформаційні бази та мережі, як обов'язкову складову будь-якої інноваційної інфраструктури.

У центрі науково-інноваційного підходу знаходиться теза про призначення інноваційної інфраструктури як сполучної ланки між наукою й технікою, з одного боку, та виробництвом – з іншого. Відповідно, іншими словами, ця інфраструктура – інструмент комерціалізації науково-технічних досягнень в умовах наявності та впливу інвестиційних та інноваційних ризиків.

Слід зазначити, що з цим підходом погоджуються також вітчизняні науковці М. Козоріз, Т. Смовженко, О. Люткевич та Г. Федорова, які, крім того, вважають, що головним принципом регіональної політики організування проміжної ланки між наукою та виробництвом у формі регіональної інноваційної інфраструктури в Україні повинно бути «дотримання положень чинних законодавчих та нормативних актів, гармонізація відносин «територія-центр» на основі оптимального розмежування організаційних та фінансових повноважень відповідних функціональних структур, підсилення впливу й відповідальності місцевих органів влади» [5, с. 28–29].

У вітчизняних умовах досить часто джерелом формування інноваційної інфраструктури стає по суті браунфілдівська промислова інфраструктура, її переорієнтування на нові, інноваційні «рейки». Так, на сьогодні сприяння розвитку промис-

лової бази визнається ключовим напрямком організаційної підтримки реалізації промислово-інноваційної політики [6, с. 62], в першу чергу у великих містах – промислових центрах.

Важливе практичне значення фінансово-забезпечувального та інвестиційно-проектного підходів полягає у визначальній ролі інноваційної інфраструктури як фінансового донора реалізації інноваційних та інноваційно-інвестиційних проектів відповідно, кредитній підтримці інноваційного та венчурного підприємництва.

Трансфертно-комерціалізаційний підхід значно ширший за змістом від інноваційно-дифузійного підходу, оскільки за допомогою інноваційної інфраструктури забезпечується не лише дифузія інновацій в різних галузях національного господарства і життєдіяльності соціуму (як і в дифузійному трактуванні), але й має місце чітко налагоджений зв'язок між генераторами інноваційних ідей та їх втілювачами у конкретний продукт у вигляді трансферу інноваційних технологій та виконання відповідних комерціалізаційних процедур.

Погляд на інноваційно-трансфертну інфраструктуру як на джерело можливостей застосування інструментів диверсифікації ризиків, їх страхування, мінімізації венчурних ризиків спостерігається в рамках ризико-портфельного підходу до тлумачення сутності поняття «інноваційна інфраструктура».

Відповідно функціональному підходу інноваційна інфраструктура сприймається як система функціональних взаємозв'язків між різними учасниками інноваційного проекту, в результаті якого досягається економічний та / або соціальний ефект від реалізації готової інноваційної продукції.

Альтернативним порівняно з іншими є середовищний підхід до трактування змісту інноваційної інфраструктури. Він полягає в тому, що саме інноваційна інфраструктура є середовищем генерації інноваційних ідей та перевірки їх життєздатності, саме вона є своєрідним майданчиком для колективного «мозкового штурму». У зв'язку з цим впливає важлива роль держави, яка повинна донести до відома учасників цієї інфраструктури свої бачення та пріоритети розвитку сфери макроекономіки.

Висновки

Отже, ми розумітимемо під інноваційною інфраструктурою об'єднання сервісних інституцій усталеного характеру, які обслуговують окремі етапи макроінноваційного циклу та окремі ланки виробництва інноваційної продукції і виконують низку функцій, зокрема: 1) інвестиційну (пошук та залучення інвесторів для реалізації перспективних інноваційних проектів); 2) технічну (технічна та технологічна допомога інноваційним виробництвам); 3) нейтралізаційну (мінімізація і нейтралізація ризиків фінансового та економічного характеру); 4) моніторингову (відслідковування інноваційної активності вітчизняних підприємств для її врахування та вироблення в подальшому пріоритетів державної інноваційної політики); 5) ринково-трансфертну (інноваційна інфраструктура є ринком купівлі-продажу інноваційних технологій через механізм трансферу інновацій).

Список використаних джерел

1. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання / І.О. Галиця [за ред. акад. НАН України Б.В. Буркинського]. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2005. – 298 с.

2. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.

5. Проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком економіки регіонів: Наукова доповідь (препр.) / М.А. Козоріз, Т.С. Смовженко, О.М. Люткевич, Г.П. Федорова / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 47 с.

6. Промислово-інноваційна політика в м. Києві: формування та реалізація / В.М. Дрозденко, В.А. Кір'ян, М.В. Підмогильний, О.М. Невелєв. – К.: НДІСЕП, 2003. – 153 с.

7. Ястремська О.М. Інноваційна економіка / О.М. Ястремська, Д.О. Ріпка. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 228 с.

УДК 336.012.23

МД. МОМІНУЛ ХОК,

доктор філософії в галузі економіки, доцент, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Інноваційні процеси розвитку економіки України

Обґрунтовується необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку. В контексті інноваційної політики здійснюється аналіз кризових процесів. Обґрунтовуються пропозиції щодо зрушення інноваційних процесів у країні, формування інститутів управління інноваціями.

Ключові слова: інновація, інноваційна політика, інноваційні пріоритети, національна інноваційна система.

МД. МОМІНУЛ МОК,

доктор философии в области экономики, доцент, Открытый международный университет развития человека «Украина»

Инновационные процессы развития экономики Украины

Обосновывается необходимость перехода Украины на инновационный путь развития. В контексте инновационной политики осуществляется анализ кризисных процессов. Обосновываются предложения по формированию инновационных процессов в стране, формированию институтов управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, инновационная политика, инновационные приоритеты, национальная инновационная система.

MD. MOMINUL HOQUE,

doctor of philosophy in economics, associate professor, Open International University of Human Development UKRAINA

Innovative development process of Ukraine's economy

The necessity of Ukraine's transition to an innovative development cycle is founded in the given scientific article. It assesses the factors of socio-economic phenomena that caused the crisis in the economy of Ukraine, justified proposals for developments of innovation processes in the country. The proposals for the establishment of institutes of management innovation, to create structures for forming of applied problems based on systematic search and selection.

Keywords: innovations, modernization, state goals, national innovative system.

Постановка проблеми. Настав другий етап системної трансформації національного господарств. Його необхідність спричинена викривленнями в ході економічних трансформацій, які відбувалися в Україні після 1991 року, після переходу від соціалістичної командної економіки до вільної ринкової, і які призвели до втрати нашою економікою конкурентоспроможності та енергії зростання. При цьому інноваційна сфера залишилась поза увагою органів державного управління. Необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку потребує подальшого наукового дослідження та обґрунтування. Функціонування економіки України в межах сировинної моделі є безперспективним і загрожує її економічній безпеці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці інноваційного розвитку економіки присвячено великий масив досліджень авторитетних зарубіжних і вітчизняних вчених (Й. Шумпетера, В. Іноземцева, Ф. Красільщикова, В. Мунтіяна, І. Єгорова, В. Григи, О. Лапко, В. Бортницького, В. Соловйова, Л. Антонюк, Ю. Бажала, В. Кузьменка, В. Головатюка, І. Макаренка, В. Гусева, В. Денісюка, О. Рогожина та інших). Таким чином маємо достатньо потужну теоретико-методологічну базу для наукового осмислення.

Метою статті є аналіз соціально-економічних чинників хронічних кризових процесів в інноваційній сфері економіки України та пропозицій щодо налагодження інститутів управління інноваційними процесами.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1]. Законом України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначена як одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу (ст. 3). Тобто інноваційна форма інвестицій охоплює вкладання коштів у нові прогресивні технології та наукові розробки, які забезпечують розвиток та успішну конкуренцію на ринку. Тобто інноваційна діяльність – це спільна діяльність учасників ринку в єдиному інноваційному процесі з метою створення і реалізації інновації.

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та ме-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ханізми здійснення інноваційної політики, а також умови для розвитку відповідної інфраструктури. Проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується слабо [2].

Економічна динаміка в Україні характеризується хронічними кризовими процесами, подолання яких вимагає активізації інноваційної політики.

Дані таблиці свідчать, що протягом досліджуваного періоду питома вага підприємств, що впроваджували інновації, незначна і динаміка її зростання є спадною. Лише близько 16% від загальної кількості промислових підприємств займалися інноваціями. Ми згодні, що масштаби впровадження інновацій незначні і тому їхній вплив на рівень продуктивності праці несуттєвий і нездатний забезпечити стійке економічне зростання [4].

Україна довгий час знаходилася у стані перманентних реформ, що не привели до кардинальних змін в економіці, незважаючи на те, що періодично розроблялися стратегічні напрями економічного розвитку. Важливим є той факт, що в 80-х роках в Україні діяло 700 оборонних підприємств (а це, як правило, високотехнологічні підприємства) із загальною кількістю 1,5 млн. зайнятих, які давали близько 30% продукції ВПК колишнього СРСР. При цьому Україна мала третій ядерний потенціал у світі. Згідно з результатами досліджень порівняльної ефективності національних стратегій розвитку в цих же роках Україна за класифікацією ООН досягла рівня високорозвиненої промислової держави. За фізичним обсягом випуску промислової продукції Україна могла бути умовно порівняною з Францією, яка тоді (як і сьогодні) була п'ятою за величиною економічного потенціалу країною у світі. За період членства у СOT (з 2008 року) Україна опустилась із 43-го на 53-є місце у світі за розміром номінального ВВП. У 1990 році український ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності перевищував середньосвітові показники на 11%, а в 2014 році він був на 40% нижчим середньосвітового рівня, і розрив продовжує збільшуватись [8]. З-поміж індустріальних галузей практично повністю зникли наукоємні, високооплатні виробництва у верстатобудуванні, приладобудуванні, мікропроцесорному виробництві, біохімії, суднобудуванні.

На відміну від розвинених країн в Україні ще не створена національна інноваційна система. Інноваційна діяльність характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально ціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали істотним чинником зростання ВВП.

Так, у США діє більше тридцяти футурологічно-прогностичних конференцій. Державні структури підтримують дум-

ку, що існуюча модель світового розвитку вичерпала свої можливості, а попереду – перехід у новий (6-й) технологічний уклад (біотехнології, нанотехнології, проектування живого, вкладання в людину, нове природокористування, робототехніка, нова медицина). У США глибокі причини нинішньої глобальної кризи вбачають у вичерпаності можливостей 5-го технологічного укладу (комп'ютери, малотоннажна хімія, телекомунікації, електроніка, Інтернет).

Україна, як і інші пострадянські країни, загальмувала свій розвиток на 4-му укладі. Оскільки в суспільстві перемогли споживацькі настрої, належного розвитку 5-го укладу не відбулося. Південна Корея стала одним із лідерів 5-го укладу, але їй довелося до 43% свого ВВП витратити на інвестиції та інновації, скорочувати кінцеве споживання. При цьому нові галузі 6-го укладу поки що не готові прийняти великі інвестиції навіть у західних країнах. В Україні практично відсутні нанотехнології, нова медицина, «зелена» хімія. За цих умов американці надають перевагу тим особам, які мислять категоріями 6-го укладу, мають власну мрію, бо все починалося і починається з мрії, а не з «роблення» грошей.

За умов, що склалися, можливе лише незначне відновлювальне економічне зростання. Україна не в змозі конкурувати не тільки з країнами-лідерами в галузі інновацій, а й з більшістю інших країн, включаючи таких гігантів, що успішно крокують по індустріальному шляху, як Китай, Індія, Бразилія, Малайзія тощо. Крім того, конкурентоспроможність української економіки знижує значна сировинна спрямованість експорту, що має низьку частку доданої вартості. Збитковість зовнішньої торгівлі (а вона формує значну частку ВВП) була закладена запровадженням не виправдано занижених імпорتنих тарифів при поспішному вступі України до СOT. До 2005 року цього явища не було. З 2006 року вона щорічно стала приносити збитки економіці у розмірі приблизно \$15 млрд. (у 2006 році – \$11,6 млрд.; у 2007 році – \$15,3 млрд.; у 2008 році – \$12,7 млрд. тощо).

Варто провести порівняння з країнами Європи, які йшли по шляху заміщення підвалин держави і диверсифікували її функції. В Україні ж різке послаблення державного втручання в соціально-економічні процеси відкрило шлях зростанню негативних явищ в економіці, злочинності, поглибленню розриву між рівнем і способом життя незначної частини багатіх і величезної маси малозабезпечених. Тобто завдяки існуючій великій соціальній поляризації в суспільстві склалися протилежні інтереси в сфері інновацій. Склалася ситуація: в Україні в інноваціях більше всього зацікавлені ті, у кого відсутні ресурси, достатні заощадження, які обернулися б потужним джерелом інвестицій, ті ж, хто має для цього потенційні можливості, інноваціями займатися не бажають.

Показники стану інноваційної активності в Україні

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	1462	1679	1758	1715	1609
у % до загальної кількості промислових підприємств	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
у тому числі витрачали кошти за напрямками інноваційної діяльності:					
дослідження і розробки	307	332	304	329	283
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	840	1062	1096	1082	993
Інші витрати	618	775	712	678	621

Джерело: наведено автором за [3].

Тільки за умови різкого скорочення рівня майнового розшарування, формування чисельного середнього класу і нової (з високотехнологічною свідомістю) еліти Україна продовжуватиме знаходитись в трясовині відсталості.

На нашу думку, інноваційному прориву української економіки перешкоджають такі обставини. Перша з них безпосередньо пов'язана з психологією корпоративного менеджменту, який адаптувався до умов світового ринку і у значній мірі сприйняв його стандарти, ґрунтовно опанував традиційні «правила гри» з корумпованими прошарками вітчизняного бюрократичного класу. І поки існують ці «правила гри», і олігархам, і високим чиновникам вигідніше закуповувати готові технології за кордоном, а не розвивати своє власне високотехнологічне виробництво.

Значна частка придбаного за кордоном устаткування може з успіхом закуповуватись у власних вітчизняних компаніях. У тих галузях, де придбані за кордоном технології і готова продукція використовується для здійснення соціально необхідних послуг, особливо у сфері виробництва ліків і житлово-комунального виробництва, закупівля невиправдано дорогих засобів обертається прямими втратами для добробуту українських громадян, які змушені економити на умовах життя і власному здоров'ї. «Синдром дорогих закупівель» безпосередньо підриває потенціал ринку, ліквідує робочі місця, знижує купівельну спроможність населення. Так, за підсумками 2012 року частка імпортової продукції на внутрішньому ринку окремих галузей промисловості України становила: легка промисловість – 98,4%, легкове автомобілебудування – 82,8%, холодильне і морозильне устаткування – 83,1%, сільгоспмашинобудування – 79,8%, фармацевтика – 77,6%, меблі – 75,6%, папір та паперові вироби – 61,4% [8]. Тому розпочата реформа у сфері державних закупівель життєво необхідна для підвищення добробуту населення.

Варто наголосити, що до цього часу в умовах відсутності власного виробництва споживання зростало за рахунок долларової інфляції і зростання зовнішнього боргу. Реальна заробітна плата в Україні заморожена на рівні 2000 року. Індикатором цього стану може слугувати той факт, що номінальна заробітна плата у перерахунку на долари зросла з того часу майже у дев'ять разів, однак це практично ніяк не вплинуло на структуру споживчої кошика, в якій частка продовольчих товарів лишається на рівні 60% (проти 10–15% у розвинених країнах) [8].

Імпортна продукція споживалася головним чином за рахунок торговельних кредитів і кредитів іноземних виробників (ТНК), зацікавлених у збуті своїх товарів на внутрішньому ринку України.

У 2013 році торговельні кредити становили третину (\$21 млрд.) короткострокового зовнішнього боргу України (із погашенням протягом одного року). На момент вступу до СОТ ця заборгованість становила \$7,4 млрд. [8]. Важливий той факт, що не стільки зростаючий розмір зовнішнього боргу, скільки надмірно завищена вартість його обслуговування поступово обмежує українського споживача.

Друга перешкода до інноваційної моделі розвитку пов'язана з руйнацією ринково-безпорадних, але технологічно унікальних вертикально інтегрованих структур, які об'єднували в минулому розробку високотехнологічної про-

дукції, її випробування, дослідне виробництво, освоєння серійного виробництва «хай-тек виробів», їх після продажний сервіс та модернізацію. Різке зниження обсягів держзамовлення і хронічна нестача інвестицій у вітчизняне виробництво впливає на стан дезінтеграції циклів виробництва високотехнологічної продукції і перешкоджає відновленню системи підготовки кваліфікованих інженерів і робітничих кадрів. Ланцюг «ВНЗ – конструкторське бюро – виробництво – обслуговування» виявився зруйнованим. Зупинення виробничого процесу призвело до втрати кваліфікованих кадрів, нераціонального перепрофілювання виробництва, до рейдерського захоплення землі та нерухомості. В ці процеси втягнулися корупційні механізми на місцевому рівні. Через зазначені причини, значна частина коштів, які інвестувалися протягом останніх років у науково-технічні програми, як правило, неефективно використовувалися і розкрадалися.

Третім чинником, який гальмує інноваційний процес, є відсутність чіткого цілеспрямування з боку держави. На сучасному етапі постановка цілей в галузі високотехнологічного виробництва повинна забезпечувати випереджувачий розвиток, а продукція повинна бути не просто конкурентоспроможною, а унікальною, якій немає світових аналогів. Але поки держава не сформулює чіткий запит до вчених, винахідників, інженерів, цього швидко досягти досить проблемно. Тому, головне завдання полягає в розробці програми розвитку економіки підприємств в інноваційних умовах.

Нарешті, четверта, і, можливо, найголовніша причина гальмування інноваційного процесу – відсутність чіткого образу майбутнього, в тому числі і технологічного обличчя країни. Перш ніж розпочати конкурентний чи інший відбір передових технологій, українські інститути розвитку економіки повинні мати ідею, образ майбутнього, які визначатимуть як, власне, виробничі пріоритети, так і застосування пріоритетних продуктів у житловому будівництві, в прокладанні транспортних коридорів, у військово-технічній сфері тощо.

Органи державної влади та регулювання повинні вирішити, за рахунок яких ресурсів Україна розвиватиметься у перспективі. Слід визначити перелік держав, з якими Україна вважає за доцільне налагодити довгострокове політичне та економічне партнерство; які мегапроекти забезпечують в цьому партнерстві її ексклюзивну, незамінну роль для партнерських економік; які технології, матеріали і людські ресурси потрібні для їх реалізації і, відповідно, встановити великі виробництва, які потребують модернізації, а які перепрофілювання; як ефективніше організувати мобілізацію і підготовку управлінських, інженерних і робітничих кадрів з урахуванням природних, соціально-демографічних, етнокультурних особливостей конкретних регіонів і територій. Слід особливо підкреслити, що тільки модернізація здатна створити базу для подолання економічного та технологічного відставання України від розвинутих країн.

Висновки

Економіка України потрапила в глибоку економічну кризу, яка стала наслідком відсутності ефективної інноваційної політики, а також перешкод на шляху інноваційних процесів: корупцію вітчизняного бюрократичного класу; руйнацію науково-промислових комплексів та вертикально інтегро-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ваних структур, які об'єднували в собі розробку високотехнологічної продукції, її випробування, досвідне виробництво, освоєння серійного виробництва «хай-тек виробів», їх після продажний сервіс та модернізацію; відсутність чіткого цілеспрямованого з боку держави. На сучасному етапі постановка цілей в галузі високотехнологічного виробництва повинна забезпечувати випереджувачий розвиток і продукція повинна бути не просто конкурентоспроможною, а унікальною, якій немає світових аналогів.

Визначальним кроком має бути державний вплив на відновлення промисловості, підвищення її технологічного рівня та інноваційний розвиток. На цьому процесі повинен зосередитись державний вплив. Це можливо шляхом надання завдань центральним органам управління й підприємствам щодо реалізації проектів створення і розвитку конкурентоспроможних виробництв та інновацій у державному плані стратегічного розвитку.

Розпочати роботу потрібно з налагодження інститутів системи управління інноваціями, зі створення структур для формування прикладних завдань на основі системного пошуку, відбору та експертизи науково-технічних розробок. За своєю суттю мова йде про створення ефективного і творчого «колективного розуму», в якому держструктури працюють разом з недержавними, громадськими організаціями та активними групами громадян, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
2. Шаманська О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2013. – №126. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Інноваційна діяльність промислових підприємств України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Кожем'якіна С.М. Продуктивність праці на макрорівні: визначення, аналіз та прогнозування: монографія / Кожем'якіна С.М. – К.: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 374 с.
5. Кузнецов А. Страна в объятиях транснационального капитала / А. Кузнецов. – «2000», №28, 12–18 июля 2013 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92225>
6. Симоненко В. К прорыву не готовы / В. Симоненко. – «2000», №8, 24 февраля – 1 марта 2012 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/78560>.
7. Хок Мд. Моминул. Использование зарубежного опыта для создания благоприятного инвестиционного климата в Украине / Мд. Моминул Хок // Формування ринкових відносин в Україні. – К.: НДЕІ. – №7–8. – 2003. – С. 44–47.
8. Пахомов Ю.М. Система ценностей как фактор конкурентоспособности країн в глобальном мире / Ю.М. Пахомов // Экономика ринкових відносин. – 2008. – №1. – С. 148–155.
9. Хок Мд. Моминул. Иностранные инвестиции как ускоритель экономического развития / Мд. Моминул Хок // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Спец. вип. №7–8. – К.: НДЕІ. – 2003. – С. 61–65.
10. Найденов В.С. От кризиса к кризису / В.С. Найденов. – «2000». – №26, 26 июня – 4 июля 2013 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92017>
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / За заг. ред. проф. В.І. Полохала // Парламентське видавництво. – Київ, 2009.
12. Стреліна О.М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи / О.М. Стреліна // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
13. Кожем'якіна С.М. Інноваційна діяльність вищих навчальних закладів України: макроекономічна оцінка / С.М. Кожем'якіна // Ефективна економіка. – 2016. – №6. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.658.82

В.В. КИРИЧЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
І.О. ТАРАСЕНКО,
Київський національний університет технологій та дизайну

Фінансове планування в системі управління фінансовими результатами підприємства

У статті розглянуто проблему розвитку системи фінансового планування. Проаналізовано підходи щодо визначення поняття фінансового планування, обґрунтовано переваги центрів фінансової відповідальності в управлінні фінансовими результатами підприємства.

Ключові слова: фінансове планування, фінансовий план, сучасні методи фінансового планування, центр фінансової відповідальності.

В.В. КИРИЧЕНКО,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
И.О. ТАРАСЕНКО,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Финансовое планирование в системе управления финансовыми результатами предприятия

В статье рассмотрена проблема развития системы финансового планирования. Проанализированы подходы к определению понятия финансового планирования, обоснованы преимущества центров финансовой ответственности в управлении финансовыми результатами предприятия.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовый план, современные методы финансового планирования, центр финансовой ответственности.

This paper considers the problem of development of financial planning. Analysis of approaches to the definition of financial planning, the main areas of greater efficiency in creating a financial plan for the company.

Keywords: financial planning, financial plan, modern methods of financial planning, center of financial responsibility.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми удосконалення методів фінансового планування в системі управління фінансовими результатами обумовлюється тим, що планування діяльності є основою роботи будь-якого підприємства. Впровадження фінансового планування – необхідна умова для фінансового забезпечення розширення кола виробничих засобів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості пла-

нування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність несе підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі фінансового планування присвятили свої праці українські та зарубіжні вчені, зокрема М.М. Александрова, Т.Е. Белялов, М.Д. Білик, Н.Г. Виговська, Н.В. Колчина, Л.П. Павлова, В.В. Ковальов, Г.Г. Кірейцев, С.О. Маслова.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами їх формування і напрямками цільового використання згідно з виробничими і маркетинговими показниками підприємства, які передбачено на плановий період. Фінансовий план є важливим елементом бізнес-плану, який складається для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, а також для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю. В управлінні господарською діяльністю підприємства планування займає основне місце, є організаційним початком всього процесу реалізації обґрунтованих напрямів подальшого розвитку підприємства. Саме тому питання вдосконалення системи планів на підприємстві, втілення нових прогресивних методів планування і прогнозування стають сьогодні необхідними, оскільки стимулюють використання наявних і прихованих ресурсів та підвищують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства [1].

Фінансове планування деякими авторами розглядається як процес розробки системи фінансових планів і фінансових стандартів для забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, досягнення високої ринкової вартості підприємства, задоволення потреб власників, кредиторів та держави по виплаті дивідендів [2, с. 24]. Фінансове планування передбачає планування всіх доходів і напрямків витрат грошових коштів з метою досягнення високого рівня результативності та розвитку підприємства.

У процесі фінансового планування встановлюється оптимальна пропорція між фінансовими і матеріальними ресурсами. У процесі складання проекту фінансового плану здійснюється критичний підхід до показників виробничого плану, виявляються і використовуються невраховані в них внутрішньогосподарські резерви, обґрунтовуються шляхи більш ефективного використання виробничої потужності підприємства, більш раціонального витрачання матеріальних ресурсів, підвищення якості продукції (робіт, послуг), розширення асортименту та розвитку нових напрямів діяльності. Разом із тим фінансове планування покликане визначити оптимальні пропорції у сфері фінансових відносин, тобто забезпечити раціональне співвідношення між обсягом, темпами зростання виробництва і фінансовими ресурсами підприємства, між бюджетними, власними та кредитними ресурсами, що спрямовуються на розширення виробництва. З огляду на зазначене, фінансовий план є документом, в якому відображаються фінансова стратегія і способи її реалізації, що забезпечує прибутковість, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а в цілому – збільшення доходів власника.

Фінансове планування націлене на виконання завдань господарської діяльності і дозволяє: виявити можливості отримання доходів від основної діяльності; оцінити достатність коштів для виконання поточних завдань; оцінити очікувану фінансову результативність (прибутковість); оцінити потребу в інвестиціях, в тому числі для подальшого розвитку; визначити суми готівкових надходжень і видатків та збалансувати їх.

Фінансове планування – це складний процес, що включає в себе такі етапи: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії підприємства; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язка і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів.

Сферою застосування фінансового планування є створення, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів на всіх етапах від виробництва до споживання валового внутрішнього продукту. Фінансове планування відображає вартісний бік економіки, тобто в його основі зосереджена грошова оцінка явищ і процесів економічного життя суспільства, що дає змогу визначити найефективніші варіанти фінансового забезпечення планових показників, завдань і передбачуваних заходів [3].

Призначенням фінансового планування є вирішення таких основних завдань: (1) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для його нормальної господарської діяльності, включаючи розширене відтворення основних засобів підприємства, формування обігових коштів, матеріальне стимулювання, забезпечення соціальних потреб працівників; (2) здійснення контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів [3].

Метою статті є визначення сучасних методів та ключових факторів успішного функціонування системи фінансового планування на підприємстві в контексті управління фінансовими результатами.

Виклад основного матеріалу. Нині фінансове планування потребує використання нових принципів організації. Його зміст та форми суттєво змінюються у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами розвитку економіки і суспільства.

Система планування, що склалася в організаціях за останні роки, має низку серйозних недоліків, основними з яких є: затягнення процесу планування у часі; відсутність оцінки ефективності операційного важеля та запасу фінансової стійкості; переважання затратного механізму у ціноутворенні.

Успіх фінансового планування, безумовно, залежить від методів, які будуть обрані для цього процесу. Одним із сучасних методів фінансового планування у сфері ефективного управління витратами і прибутком є методика управління витратами за центрами фінансової відповідальності (ЦФВ), яка ґрунтується на класифікації витрат і виділенні методів планування і контролю для прийняття управлінських рішень [4]. Управління за центрами відповідальності є однією з підсистем, що забезпечують внутрішньофірмове управління. В рамках такої підсистеми можна оцінити внесок кожного підрозділу в кінцеві результати діяльності підприємства, децентралізувати управління витратами, а також здійснювати моніторинг процесу формування цих витрат на всіх рівнях управління, що в цілому істотно підвищуватиме економічну ефективність господарювання.

Центр фінансової відповідальності (ЦФВ) – структурний підрозділ або група підрозділів, які здійснюють операції, кінцевою метою яких є оптимізація прибутку; здатні надавати безпосередній вплив на прибутковість; відповідають перед вищим керівництвом за реалізацію встановлених цілей і дотримання рівнів витрат в межах встановлених лімітів.

Мета системи управління за ЦФВ полягає у підвищенні ефективності управління підрозділами підприємства на основі узагальнення даних про витрати і фінансові результати діяльності кожного центру відповідальності з тим, щоб виникаючі відхилення можна було віднести на конкретного керівника.

Управління прибутком на основі організації ЦФВ безпосередньо стосується роботи внутрішніх структурних служб і

підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Мета застосування методики управління прибутком по ЦФВ – оцінка, прогнозування та досягнення оптимального обсягу прибутку, рентабельності та ефективності діяльності центрів фінансової відповідальності і підприємства в цілому. В науковій літературі виокремлюють такі етапи управління прибутком на основі організації ЦФВ:

1. Дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позицій їх впливу на окремі аспекти формування та використання прибутку.
2. Визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства.
3. Формування системи прав, обов'язків і міри відповідальності керівників структурних підрозділів, визначених як ЦФВ.
4. Розробка і доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань у формі поточних або капітальних бюджетів.
5. Забезпечення контролю за виконанням встановлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації (звітів), її аналізу і встановлення причин відхилень.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Застосування такої методики сприятиме отриманню вичерпної інформації про витрати і доходи по кожному цен-

тру відповідальності, при цьому в ході аналізу виявлятимуться ділянки, де найчастіше виникають відхилення, а також види продукції з низькою рентабельністю. Основу такого підходу становить аналіз структури постійних і змінних витрат, маржинального доходу і формування прибутку в цілому по підприємству. У свою чергу, прогнозування прибутку і рентабельності в залежності від зміни обсягів виробництва, цін на продукцію, величини змінних або постійних витрат стане основою для зміцнення фінансового стану підприємства, прийняття більш ефективних управлінських рішень для розвитку ділової активності та вдосконалення процесу виробництва національних підприємств.

Список використаних джерел

1. Колчина Н.В. Финансы предприятий // Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2003. – 447 с.
2. Вороб'їв Ю.Н. Фінансовий менеджмент // Ю.Н. Вороб'їв [навч. посібник] – Сімферополь: Таврія, 2007. – 640 с.
3. Татьяна Л.С. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання / Л.С. Татьяна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Бердянськ. – 2010. – №1(9). – С. 78–83.
4. Управление затратами и прибылью. Концепция финансового планирования в корпорациях [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://mirznani.com/info/upravlenie-zatratami-i-pribylyu-kontseptsiya-finansovogo-planirovaniya-v-korporatsiyakh_237503

О.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Проблеми податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні

У статті розкрито недоліки податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні. Здійснено моніторинг його ефективності. Запропоновано шляхи вирішення проблем податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, а також удосконалення окремих норм Податкового кодексу України.

Ключові слова: податок, податкове регулювання, суб'єкти індустрії програмної продукції, критерій ефективності, подвійне оподаткування.

А.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Проблемы налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции в Украине

В статье раскрыты недостатки налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции в Украине. Осуществлен мониторинг его эффективности. Предложены пути решения проблем налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции, а также совершенствования отдельных норм Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, субъекты индустрии программной продукции, критерий эффективности, двойное налогообложение.

О. KOVAL,

post-graduate student, Khmelnytsky University of management and law

Problems of tax regulation of the subjects of software product industry in Ukraine

The article reveals the shortcomings of the tax regulation of subjects of software industry in Ukraine. Monitored its effectiveness. Proposed solutions to the problems of tax regulation of subjects of software industry, as well as the improvement of certain norms of the tax code of Ukraine.

Keywords: tax, tax regulation, subjects of software industry, the criterion of effectiveness, double taxation.

Постановка проблеми. Досвід країн – світових лідерів у сфері індустрії програмної продукції свідчить про те, що вони вже давно усвідомили перспективи розвитку інноваційних продуктів, які можуть створюватися суб'єктами програмної індустрії, і що основною передумовою їх успішного розвитку є введення податкового стимулювання.

Проте в Україні заходи уряду щодо податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції мають ряд недоліків та стримують їхній розвиток, що і зумовило актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага проблемам податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції стану, виявлення його проблем та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Податкове регулювання суб'єктів програмної індустрії здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України, за яким суб'єкт індустрії програмної продукції, який є юридичною особою, може обрати одну з таких систем оподаткування:

- загальну систему оподаткування зі сплатою податку на прибуток;
- спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку.

У кожній із зазначених систем суб'єкт індустрії програмної продукції може бути зареєстрований платником ПДВ, а може таким і не бути. Щодо цього податку, то варто врахувати, що згідно з нормами п. 26–1 підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року операції з постачання програмної продукції звільнені від обкладення податком на додану вартість [7].

Проте відповідно до Узагальнюючої податкової консультації щодо особливостей оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання програмної продукції, затвердженої Наказом Міндоходів України від 07.10.2013 №536, звільненню від оподаткування ПДВ підлягають тільки ті операції з постачання ліцензованої програмної продукції, під час яких відбувається перехід права власності на програмну продукцію від постачальника до покупця згідно з договором про передання майнових прав інтелектуальної власності. При цьому не має значення кількість етапів постачання такої продукції від її виробника до останнього покупця (споживача). Важливим є те, що звільняються від оподаткування ПДВ не тільки операції з матеріального постачання програмної продукції, а також і з використанням мережі Інтернет, електронною поштою або іншими засобами передання інформації [11].

Реєстрація є обов'язковою (п. 181.1 ПКУ), якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, які підлягають оподаткуванню ПДВ, у тому числі з використанням

локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахована (сплачена) такою особою протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 000 000 грн. (без урахування ПДВ).

Причому контролери зараховують до оподатковуваних операцій для цілей реєстрації платниками ПДВ операції, які підлягають оподаткуванню за основною ставкою ПДВ (20%), ставкою 7%, нульовою ставкою ПДВ і звільнені (умовно звільнені) від оподаткування ПДВ.

Тобто з метою розрахунку граничного обсягу операцій враховують також операції, звільнені від ПДВ, у тому числі на підставі п. 261 підр. 2 розд. XX ПКУ. При цьому не беруть до уваги операції, які не є об'єктом оподаткування ПДВ, зокрема роялті, виплачувані у грошовій формі (пп. 196.1.6 ПКУ) [3].

Загалом, суб'єкти індустрії програмної продукції (близько 85%) обирають спрощену систему оподаткування – єдиний податок.

Застосування спрощеної системи оподаткування як спеціального податкового режиму має позитивні моменти, серед яких:

- простота нарахування єдиного податку;
- спрощене ведення обліку та відносна простота заповнення звітності;
- звільнення від сплати деяких податків та обов'язкових платежів;
- можливість бути платником ПДВ за власним бажанням.

Основною умовою використання спрощеної системи оподаткування є відповідність ряду вимог, що стосуються дотримання граничного розміру річного доходу, використання обмеженої кількості найманих працівників, виду діяльності тощо.

Останнім часом спрощена система оподаткування, обліку та звітності, якою передбачено сплату єдиного податку, значно змінилася.

Так, з прийняттям ПКУ у розд. XIV «Спеціальні податкові режими» виключено главу 1, якою передбачено скорочення переліку видів діяльності для спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Водночас відповідно до п. 8 «Особливості справляння єдиного податку та фіксованого податку» розд. XX «Перехідні положення» з 1 січня 2011 року до внесення змін до розд. XIV ПКУ чинним був Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» з урахуванням вимог чинного законодавства, зокрема й у частині сплати єдиного соціального внеску [8].

З січня 2012 року всі основні норми щодо законодавчого врегулювання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності сконцентровані в гл. 1 розд. XIV ПКУ [7].

Застосовувати спрощену систему оподаткування може будь-який платник податків, який відповідає критеріям, що встановлені гл. 1 розд. XIV ПКУ. До внесення змін до гл. 1 розд. XIV ПКУ платники єдиного податку ділилися на дві групи. Зі змінами ПКУ у 2012 році кількість останніх збільшилась до шести груп. На практиці суб'єкти індустрії програмної продукції частіше обирали другу чи третю групи, граничний розмір доходу за якими становив 1 млн. грн. та 3 млн. грн. відповідно [7]. У 2014 році внаслідок грудневих новацій ПКУ спрощена система оподаткування зазнала чергових змін. Так, згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів Укра-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

їни щодо податкової реформи» [9] оптимізовано кількість груп платників податків з 6 до 4; збільшено обсяги граничного розміру доходів до 3 млн. грн. для першої групи платників, до 1,5 млн. – для другої (раніше – 1 млн. грн.) і до 20 млн. – для третьої груп.

З 07.01. 2016 набрали чинності нові зміни до ПКУ, в тому числі і до спрощеної системи оподаткування.

Порівняльна характеристика II і III груп єдиного податку з урахуванням внесених змін до ПКУ представлено в табл.

На нашу думку, до недоліків спрощеної системи оподаткування можна віднести:

- обмеження по видах діяльності;
- обмеження по отриманому прибутку;
- обмеження які стосуються кількості найманих працівників;
- негативні нюанси роботи фізичних осіб підприємців з юридичними особами що перебувають на загальній системі оподаткування;
- розмір податку платників другої групи не залежать від результатів діяльності.

Що стосується податку на прибуток підприємства, то ще у 2012 році з метою розвитку індустрії програмної продукції в Україні для суб'єктів господарювання цієї сфери Законом України від 05.07.2012 №5091–VI «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» з 01.01.2013 було запроваджено спеціальні пільги з оподаткування прибутку [10].

Суб'єкти господарювання, які відповідали критеріям, визначеним у пункті 15 підрозділу 10 розділу XX ПКУ, та одержали свідоцтво про їх реєстрацію як суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливі умови оподаткування, мали право на застосування пільгової ставки податку на прибуток у розмірі 5% строком до 01.01.2023 (2008–2010 роки – 25%, 2011 рік – 23%, 2012 рік – 21%).

У новій редакції абзацу 5 п. 10 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу України дана пільга з 1 січня 2015 року припинила свою дію. Так само пункт 15 підрозділу 10 роз-

ділу XX «Особливості оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» був у повній редакції виключений з ПКУ.

З 2015 року суб'єкти індустрії програмної продукції оподатковуються за ставкою 18% (п. 136.1 ПКУ).

При цьому можливі два варіанти розрахунків об'єкта оподаткування:

- з коригуванням (збільшенням або зменшенням) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III ПКУ;
- без коригування фінрезультату на суму всіх різниць, зазначених у розділі III ПКУ. Цей варіант можуть обрати платники податків, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн. грн. При цьому слід поставити позначку про непроведення коригувань у спеціальному полі в декларації з податку на прибуток підприємств за формою, затвердженою наказом МФУ від 20.10.2015 №897.

Таким чином, норми розд. III ПКУ не надають платникам податків, у тому числі суб'єктам, будь-яких обмежень чи преференцій щодо формування податкових зобов'язань.

Отже, вважаємо, що питання оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції за цим податком залишається недостатньо врегульованим, адже вітчизняне законодавство не враховує повною мірою особливості цього сегменту економіки. Як наслідок, бюджет держави недоотримує значну кількість надходжень від нього.

Водночас податок на прибуток підприємств є єдиний податок не є основними витратами суб'єктів індустрії програмної продукції.

Як правило, витрати на заробітну плату становлять найсуттєвішу статтю витрат українських ІТ-компаній (до 50% від загального обсягу витрат компанії) [6]. Податок на заробітну плату складається з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний соціаль-

Порівняльна характеристика II і III груп єдиного податку

Критерії	II група	III група
Надання послуг	Фіз. особам і юрид. особам платникам єдиного податку, населенню	Фізичним та юридичним особам на будь-якій системі оподаткування
Граничний річний дохід	1500000 грн.	5000000 грн.
Максимальне число найманих працівників	10	Необмежено
Ставка податку	20% від мінімальної заробітної плати	3% зі сплатою ПДВ, 5% без сплати ПДВ
Види господарської діяльності	1) виробництво та / або продаж товарів; 2) надання послуг єдиноподатникам та / або населенню, крім посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДКО09: 2005), а також здійснення діяльності з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння; 3) діяльність у сфері ресторанного господарства (п. 2 п.п. 291.4 ПКУ)	Будь-які види діяльності, крім заборонених для єдиноподатників (п. 3 п.п. 291.4 ПКУ)
Звітний період	Календарний рік	Календарний квартал

Джерело: складено автором на основі [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ний внесок), що починаючи з 1 січня 2016 року становить 22% (з 2011 року – 34,7%) і податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), що встановлено на рівні 18% (2014 рік – 17%, 2015 рік – 20%). Податкова база для єдиного соціального внеску обмежується сумою у розмірі приблизно 34 500 грн. (приблизно \$1300 станом на лютий 2016 року). Також тимчасово було запроваджено загальнодержавний військовий збір у розмірі 1,5%, який стягується з усіх виплат заробітної плати. Військовий збір застосовується до валової суми, на яку не було встановлено верхньої межі.

Суб'єкти індустрії програмної продукції, щоб не сплачувати такі високі податки з заробітної плати, як ПДФО, єдиний соціальний внесок, військовий збір, замість того, щоб оформляти трудовий договір з фізичною особою, укладають контракт з приватними підприємцями (ФОП). Деякі суб'єкти, щоб не викликати підозри у податківців, – частину співробітників офіційно працевлаштовують, решту – реєструють як підприємців.

Розглянемо можливі схеми оптимізації трудових взаємин, які застосовують суб'єкти індустрії програмної продукції [5]:

1. Укладаються договори з програмістами як з фізичними особами підприємцями. ФОП укладають контракти безпосередньо з нерезидентом-замовником; українська компанія отримує кошти від нерезидента-замовника і розподіляє далі підприємцям.

Тут можливі два варіанти роботи:

1) фізична особа-підприємець укладає безпосередньо договір з нерезидентом-замовником і від нього ж отримує винагороду після виконання послуг. З отриманого доходу підприємець повинен сплатити податки:

- 5% єдиного податку;
- єдиний соціальний внесок – 22% від мінімальної зарплати;

2) все податкове навантаження падає на компанію. Основним недоліком цього варіанту є те, що вона повинна організувати бухгалтерський облік для даних підприємців і сплатити за них необхідні податки. Як правило, бухгалтерський облік веде або бухгалтер, який знаходиться в офісі, або аутсорсингова бухгалтерська компанія. При штатному бухгалтері, коли вся документація ведеться і зберігається в офісі, є можливість, що при перевірці податківців відносини між компанією та ФОП можуть визнати трудовими з витікаючими податковими і соціальними наслідками (нарахування штрафів). Саме тому кращий варіант – це послуги аутсорсингової бухгалтерської компанії.

2. Працевлаштовують офіційно всіх програмістів, а це означає, що:

- з кожним потрібно укласти трудовий договір;
- повідомити податкову про прийнятих працівників;
- вести кадровий та бухгалтерський облік (розрахунок ЗП, лікарняних, табеля обліку робочого часу);
- сплачувати податки – ЄСВ, ПДФО, військовий збір;
- подавати щомісячну звітність по найманим працівникам.

3. Основні співробітники, у тому числі технічні, працюють за трудовими договорами. Програмісти працюють за контрактами.

Дана схема поєднує в собі дві попередні. У цьому випадку трудові договори укладаються з базовими співробітниками, а вже з додатковим складом укладається контракт на надання підприємницьких послуг.

4. Укладають договір з компанією, яка надає послуги оренди співробітників – аутстафінг.

Аутстафінг персоналу як один з ефективних способів мінімізації витрат підприємства, зокрема за рахунок податкової оптимізації, набуває все більшої популярності серед різного типу компаній. Під аутстафінгом персоналу мається на увазі вивід за штат підприємства працівників та оформлення їх у штаті спеціалізованої компанії – аутстаффера.

У кожній зі схем, крім №4, існує податкове навантаження, яке нівелювати повністю не вдається.

З перенесенням фінансових операцій до мережі Інтернет виникла додаткова можливість приховувати отримані доходи. Специфіка індустрії програмної продукції дає можливість її суб'єктам здійснювати господарську діяльність без державної реєстрації та постановки на податковий облік і таким чином ухилятися від оподаткування. Незважаючи на те що уникнення реєстрації є протизаконним, значна кількість суб'єктів індустрії програмної продукції порушують законодавство, наприклад, створюючи фірми-одноденки, імовірність виявлення яких потребує певних зусиль і часу [1, с. 223].

Окрім цього, віртуальний характер діяльності суб'єктів індустрії програмної продукції дозволяє реєструвати діяльність на території будь-якої держави з вигіднішими ставками податків. Такими країнами, зокрема, є офшорні юрисдикції. На сьогодні все більше компаній, особливо тих, що формуються у цій сфері, віддають перевагу веденню фінансових операцій у юрисдикціях із найбільш прийнятним оподаткуванням.

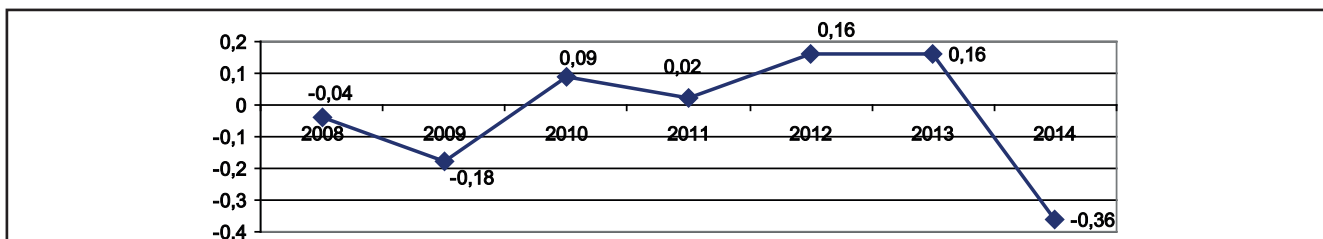
Офшорними юрисдикціями, що активно змагаються за звання центрів індустрії програмної продукції та інтенсивно розвивають телекомунікаційну інфраструктуру, є Мальта, Мадейра, Гонконг, Ірландія, Кайманові острови та інші [4]. Вони пропонують розміщувати на своїй території не лише веб-сервер, а й офіс та персонал. Утім відповідно до ст. 141 п. 141.4.9 ПКУ не підлягають зарахуванню у зменшення податкових зобов'язань такі податки, сплачені в інших країнах: податок на капітал (майно) і приріст капіталу; поштові податки; податки на реалізацію (продаж); інші непрямі податки незалежно від того, підпадають вони під категорію прибуткових податків чи оподатковуються окремими податками згідно із законодавством іноземних держав [7]. Тому якщо суб'єкт індустрії програмної продукції здійснює діяльність на території США, де існує штатний податок з продажу, то суми сплаченого ним податку на прибуток не будуть зараховані в Україні. Останнє негативно відображається на їхній діяльності і вони змушені приховувати доходи від сплати податку на прибуток в Україні.

На нашу думку, аналіз податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції має містити компоненти комплексного порівняльного аналізу. Зокрема, доцільно використовувати критерій ефективності податкового регулювання, вибір якого обґрунтований наявністю достовірної статистичної інформації.

За допомогою нього можна оцінити та візуалізувати зміни у податковому регулюванні та реакцію на ці зміни індустрії програмної продукції. В цілому широке застосування критерій ефективності набув у діагностиці податкової системи країни, для розрахунку якого використовують таку нерівність:

$$\Delta \text{ПН} > \Delta \text{ВВП}, \quad (2.1)$$

де $\Delta \text{ПН}$ – темпи зростання податкових надходжень;



Динаміка зміни критерію ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, 2008–2014 роки

Джерело: розраховано автором.

Δ ВВП – темпи зростання ВВП з урахуванням інфляційних змін [2, с. 16].

Вважаємо, що для проектування його властивостей на індустрію програмної продукції, нерівність (2.1) доцільно буде корегувати таким чином:

$$\Delta\Pi_{\text{іпп}} > \Delta\text{ЧіппВВП}, \quad (2.2)$$

де $\Delta\Pi_{\text{іпп}}$ – темпи зростання податкових надходжень від індустрії програмної продукції;

$\Delta\text{ЧіппВВП}$ – темпи зростання частки індустрії програмної продукції у ВВП.

Отже, безпосереднє значення критерію ефективності податкового регулювання рекомендуємо розраховувати за формулою:

$$\text{Кеф} = \Delta\Pi_{\text{іпп}} - \Delta\text{ЧіппВВП}, \quad (2.3)$$

де Кеф – критерій ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції.

Ефективність податного регулювання залежить від значення цього критерію, зокрема, якщо:

– Кеф > 0, то існуюче податкове регулювання можна вважати ефективним;

– Кеф > 1 (за умови, що критерій набуває такого значення протягом тривалого часу), то тим ефективнішими та дієвішими є інструменти податкового регулювання, які вдало поєднуються з продуктивною роботою контролюючих органів щодо адміністрування податків та податкового регулювання [12, с. 75];

– Кеф < 0, то спостерігається зворотній негативний ефект та слід зважити на інструменти податкового регулювання з метою оптимізації сукупного податкового навантаження на суб'єкт оподаткування. Окрім того, це свідчить про виведення коштів у тіньовий оборот. Відмітимо, що чим нижчим є це значення, тим критичнішим є стан тінізації економічної діяльності в індустрії програмної продукції.

Проведений нами моніторинг ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції за період 2008–2014 років (див. рис.) показав, що у досліджуваному періоді така критична ситуація спостерігалась неодноразово:

– протягом 2008–2009 років, що пояснюється світовою фінансово-економічною кризою;

– у 2014 році така ситуація спродукована об'єктивними умовами – розгортанням військових подій на Сході України, коливанням обмінного курсу національної валюти, низькою привабливістю інвестиційного та підприємницького ринку.

Висновки

Отже, проведене дослідження свідчить, що основними проблемами податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні є:

– недосконалість податкового законодавства;

– визначення податкової юрисдикції та платника податків;
– вибір оптимальної системи оподаткування;
– податковий контроль;
– можливість виникнення подвійного оподаткування

Вважаємо, що діюча система податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції потребує удосконалення через формування і реалізацію зваженої податкової політики та відповідного законодавчого забезпечення з урахуванням особливостей цього виду діяльності, а саме:

– перегляд та внесення змін у нормативні правові акти, що регулюють відносини у сфері індустрії програмної продукції, скасування неефективних або суперечних нормативних правових актів (або їх окремих положень);

– розробку та прийняття нових актів у сфері програмної продукції;

– створення більш сприятливих умов оподаткування шляхом запровадження економічних стимулів з наступним моніторингом їх економічного ефекту;

– створення відкритої онлайн-бази даних вітчизняних виробників програмної продукції та загальнодержавного банку замовлень на її розробку;

– збереження для суб'єктів експортного сектору індустрії програмної продукції можливості наймати працівників за контрактами на єдиному податку та на основі трудових відносин тощо.

Список використаних джерел

1. Адміністрування як фактор фіскальної та регуляторної ефективності оподаткування: [монографія] / авторський колектив, за заг. ред. д.е.н., проф. В.Л. Андрущенка. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – 332 с. – С. 222–232.

2. Виклюк М.І. Діагностика сучасного стану індикаторів розвитку податкової системи України / М.І.Виклюк, Ю.Є. Мостіпан // Фінансовий простір. – 2013. – №3. – С. 14–21.

3. Карпова В. ІТ-індустрія: вибір системи оподаткування / Карпова В. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bz.ligazakon.ua/magazine_article/BZ008757

4. Коваленко Ю.М. Мінімізація податкових зобов'язань за здійснення операцій у сфері електронної комерції / Ю.М. Коваленко, Н.М. Борейко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – №3 (50). – 2010. – С. 70–76.

5. Особливості ведення обліку та оптимізації ІТ компанії в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhuslugi.com.ua/publikatsiji/644-osoblivosti-vedennya-obliku-ta-optimizatsiji-it-kompaniji-v-ukrajini.html>

6. Податкове законодавство України у сфері надання ІТ-послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/tax/articles/it-ukraine.html>

7. Податковий кодекс України: ВР України від 02.12.2010 №2755-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

8. Податковий кодекс. Огляд основних положень // Справочник економіста [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.ua>

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71-VIII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ЛІГА:ЗАКОН www.liga.net

10. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції: Закон України від

05.07.2012 №5091-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125091.html

11. Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо особливостей оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання програмної продукції: Наказ Міндоходів України від 07.10.2013 №536 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/uzagalnyuyuchi-podatkovi-konsultatsii/62851.htm>

12. Сідельнікова Л.П. Прагматизм формування податкової компоненти бюджетних ресурсів держави / Л.П. Сідельнікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 73–76.

УДК 332.28

Л.Л. КОЛЬОСА,

здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Формування земельної ренти та особливості її перерозподілу в аграрній сфері

У статті розглянуто питання формування земельної ренти при сільськогосподарському землекористуванні. Проаналізовані особливості її перерозподілу в аграрній сфері. Запропоновані напрями вирішення існуючих проблем щодо розподілу земельної ренти в умовах сучасного орендного сільськогосподарського землекористування України.

Ключові слова: земельні ділянки, земельна рента, оренда, землекористування, сільське господарство.

Л.Л. КОЛЬОСА,

соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Формирование земельной ренты и особенности ее перераспределения в аграрной сфере

В статье рассмотрены вопросы формирования земельной ренты при сельскохозяйственном землепользовании. Проанализированы особенности ее перераспределения в аграрной сфере. Предложены направления решения существующих проблем по распределению земельной ренты в условиях современного арендного сельскохозяйственного землепользования Украины.

Ключевые слова: земельные участки, земельная рента, аренда, землепользование, сельское хозяйство.

L. KOLOSA,

aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Land rent formation and features of its distribution in agriculture

In this article the issues of formation of ground-rent with agricultural land use are discussed. The features of its redistribution in the agricultural sector. The ways of solving the existing problems on the distribution of land rent in today's lease of agricultural land in Ukraine are proposed.

Keywords: land plots, land rent, rent, land use, agriculture.

Постановка проблеми. Теорія природної, зокрема земельної, ренти є найважливішим елементом економічної теорії. Велику увагу економічна теорія приділяє земельній ренті в сільському господарстві. Земельна рента в сільському господарстві за своїм походженням має важливу особливість: продукт, джерело ренти утворюється в сільському господарстві в результаті прикладеної праці, а в ряді інших галузей, які дають земельну ренту, він вже утворився і праця додається лише для його вилучення.

Важливою проблемою, яка постає перед сучасною землевпорядною наукою, є концентрація земельної ренти у великих землекористувачів (агрохолдингів) без врахування інтересів дрібних і середніх власників земельних ділянок у селах України. Фактично вся земельна рента в аграрній сфері дістається латифундистам і позбавляє власників земельних ділянок мати реальний дохід від землі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питання формування і перерозподілу земельної ренти займалися багато науковців як вітчизняних – Б. Данилишин, Д. Добряк, В. Заяць, А. Мартин, Ю. Палеха, так і зарубіжних – Д. Рікардо, В. Петті, А. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон, але окремі питання перерозподілу земельної ренти в аграрній сфері потребують подальшого вивчення й аналізу.

Метою статті є розгляд питання формування земельної ренти при сільськогосподарському землекористуванні. Проведення аналізу особливостей її перерозподілу в аграрній сфері. Приведення напрямів вирішення існуючих проблем щодо розподілу земельної ренти в умовах сучасному орендного сільськогосподарського землекористуванні України.

Виклад основного матеріалу. Окремі елементи теорії земельної ренти стали розроблятися в період XVII–XVIII ст. Фундаментально теорія земельної ренти була розроблена пред-

ставниками класичної школи в період становлення і розвитку капіталізму. У представників політичної економії проблема ренти, і перш за все земельної, висувається на одне з перших місць.

Ранніми представниками класичної економічної теорії земельна рента розглядалася двояко. Два підходи до розгляду ренти (з одного боку, як до орендної плати за землю, а з іншого – як додаткового доходу, що виникає при використанні землі, причому незалежно від передачі її в оренду) мають місце в дослідженнях А. Сміта і Д. Рікардо.

Адам Сміт вважав, що земельна рента – це елемент монополії – приватної власності на землю. Він визначав ренту як творіння природи, яке залишається за вирахуванням всього, що є творінням людини. А. Сміт відзначав, що «...рента, розглядається як плата за користування землею, є найвища сума, яку в змозі сплатити орендар при даній якості землі» [6].

Шотландський вчений Д. Рікардо вважав, що до приватної власності на землю земельної ренти не існувало, земля була «даром природи». Він стверджував, що рента утворюється тоді, коли земля є власністю власника.

На його думку, «...рента – це та частка продукту землі, яка сплачується землевласнику за користування первісними і нерушимими силами ґрунту» [5]. Вона утворюється відповідно до закону вартості, утворюється працею, а не є продуктом природи. Її не слід поєднувати з прибутком і відсотком на капітал. Єдиною підставою для отримання ренти є власність на землю. Землевласник не бере участі в процесі виробництва, але як власник він бере участь в привласненні продукту праці. Д. Рікардо правильно визначив її величину, як різницю між вартістю продуктів сільського господарства на гірших ділянках і їх вартістю на кращих ділянках. Із розвитком суспільства, по Рікардо, земельна рента буде зростати внаслідок зростання цін на продукцію, і розширення виробництва в сільському господарстві обов'язково пов'язано з переходом від обробки кращих земель до гірших.

Він визнавав «закон спадаючої родючості ґрунту». Звісно ж, що перераховані положення є спірними. Нерозуміння дії закону вартості при капіталізмі привело Рікардо до заперечення абсолютної земельної ренти.

При всіх очевидних досягненнях класиків буржуазної політичної економії XVIII–XIX ст. в області рентних відносин їм не вдалося уникнути помилок. По-перше, виходячи з припущення дії в сільському господарстві закону спадаючої родючості ґрунту і тому обов'язкового переходу у міру зростання попиту на сільськогосподарську продукцію до обробки все більш неродючих земель не вийшов всебічний кількісний аналіз диференціальної ренти. По-друге, твердження про існування тотожності ціни витрат і вартості продукту, виробленого на відносно гірших ділянках землі, позбавила змоги визначити дійсне джерело утворення абсолютної ренти.

Вітчизняний вчений економіст В.М. Заяць [2] у своїх дослідженнях провів досить ґрунтовний аналіз утворення земельної ренти в сільському господарстві. Варто виділити такі його позиції.

У процесі аналізу джерела формування земельної ренти враховуються імпліцитно та можуть бути представлені як результат впливу притаманних окремим ділянкам факторів урожайності, місця розташування і загального суспільного інтересу до поточного та потенційного їх використання, зумовленого економічними потребами [1, 2].

Отже, вплив інституцій на активність ринкового обороту прав на землю втілюється в можливостях отримання та перерозподілу її факторного внеску у нормальному валовому доході користувача. Якщо такий внесок здатен покрити витрати переходу прав власності на неї, проявляється конкурентний інтерес користувачів до її сільськогосподарського використання. І навпаки – інституційні обмеження щодо реалізації та ринкового обороту прав на землю здатні негативно впливати на дохідність землі й зумовити відносно падіння інтересу учасників ринку до її передбаченого використання. Це є причиною того, що економісти підкреслюють рентний характер земельних відносин. Як індикатор привабливості того чи іншого використання землі умови формування та розподілу її факторного внеску (земельної ренти) виступають головним чинником інтересу щодо неї з боку власників та користувачів.

Можливе рішення власника про самостійну реалізацію такого інтересу (з отриманням ним всього факторного внеску землі, за виключенням його оподаткування), передачу її у користування (з отриманням тієї чи іншої його частки на договірних засадах), чи продаж права власності на земельну ділянку, залежить від соціально-економічних умов, можливостей і пріоритетів самого власника, що включають доступність виробничих ресурсів, а також його здатність і бажання здійснювати самостійну виробничу діяльність.

Величина умовного, віднесеного на землю факторного доходу є похідною від ринкової вартості сільськогосподарської продукції та продуктивності землі, доступності для землекористувача мобільних факторів виробництва (праці, капіталу та підприємництва), або ж самої землі для власників таких факторів.

Таким чином, загальний факторний дохід землі (imputed rent), який економічна теорія традиційно визначала як земельну ренту можна розглядати як найвищий прийнятний за даних умов рівень оплати за використання землі, її внесок у цінність товару, визначену кон'юнктурою споживчих ринків та ринків антропогенних факторів виробництва. А. Маршал вважав його економічним джерелом реальних доходів суб'єктів ринку землі, що може розглядатися як уособлення інтегрованого інтересу до її використання [3]. У зв'язку з цим зрозумілим є застереження, що для цілей розрахунку земельної ренти будь-які платежі за землю не включаються до виробничих витрат.

За наявності інституційних умов (подільність та передаваність прав), палітра повноважень щодо земельної ділянки може бути дуже широкою й відповідна сепарація загального факторного доходу дає можливість оцінювати кожне з них як окремий об'єкт відповідного субринку землі. Подільність повного права зумовлює сепарацію єдиною грошового потоку й, відповідно, впливає на значення ставок дисконтування часткових прав.

Отже, земельна рента – це частина продукту землеробства, що може бути віднесена на землю (ділянку) за даних соціально-економічних умов її використання типовим для галузі землекористувачем. Можливість використання ділянки в інших галузях призводить до порівняння учасниками ринку галузевих (альтернативних) показників внеску землі при прийнятті ними рішення про відповідне позиціонування своїх повноважень на ринку.

Розуміння земельної ренти як доходу, що сплачується власникові після відшкодування витрат виробництва й збуту та покриття нормального для даної місцевості прибутку виробника, домінувало ще задовго до А. Сміта й практично

не викликало дискусій в процесі розвитку економічної теорії (зокрема К. Менгер зауважував, що теорія земельної ренти, як складова економічної теорії, порівняно мало суперечить явищам реального життя).

Як приклад можна навести робота В. Петті. У своєму трактаті «Про податки і збори» він виступає переконаним прихильником заходів щодо зміцнення прав власності й прямо пов'язує їх наслідки з ціною землі. Приймаючи, що вартість землі приблизно дорівнює сумі річних рент протягом природної тривалості життя трьох поколінь (двадцять один рік), він зауважує, що таким буде «...число річних рент там, де права власності міцні та де є моральна впевненість у можливості користування купленою нерухомістю...». Таким чином, Петті є прямим попередником неокласиків в їх наполяганнях, що еластичність ринків землі забезпечується чітким визначенням (специфікацією) та надійним захистом прав власності на землю [4].

«Таємничу природу грошової ренти» він пояснює тим, що рента — це вартість залишку отриманого продукту рослинництва: «Якщо він [фермер] від урожаю відніме зерно, використане для посіву, а також все те, що він спожив і віддав іншим в обмін на одяг й для задоволення своїх природних і інших потреб, то залишок хліба становить природну й істинну земельну ренту цього року; середнє її значення за сім років або, вірніше, за ряд років, протягом якого недороди чергуються із урожаєм, дасть звичну ренту у вигляді хлібного зерна».

Факторами зростання величини доходу від землі Петті вважає попит на сільськогосподарську продукцію: «Як сильний попит на гроші підвищує відсоток, так сильний попит на хліб підвищує його ціну, а тому й ренту із землі, на якій росте хліб і в кінцевому підсумку, ціну самої землі». Зростання попиту на продукцію зумовлює прикладання зусиль щодо збільшення їх продуктивності та відповідне зростання земельної ренти залежно від перевищення зростаючого доходу над зростаючим прикладанням праці (до якої він відносить також вдосконалення технології, тобто капітал). Факторами, в яких реалізується взаємозалежність попиту на продукцію та земельної ренти, він визначає місце розташування землі та відповідний рівень витрат реалізації [4].

«Рента, розглянута як плата за користування землею, природно, представляє собою найвищу суму, яку в стані сплатити орендар при даній якості землі. Встановлюючи умови договору, землевласник прагне залишити орендареві лише таку частку продукту, яка достатня для відшкодування капіталу, затраченого ним на насіння, на оплату праці, купівлю й утримання худоби, а також іншого сільськогосподарського інвентарю й для отримання звичайного в даній місцевості прибутку на вкладений у сільське господарство капітал». Як бачимо, за виключенням критичних зауважень щодо землевласника, таке визначення мало чим відрізняється від поглядів В. Петті [4].

Значний внесок у розвиток теорії земельної ренти зробив німецький економіст К. Маркс. Його теорія земельної ренти базувалася на досягненнях класиків буржуазної політичної економії і з'явилася вершиною в дослідженні капіталістичних рентних відносин на основі трудової теорії вартості.

Теорія маржиналізму пояснює ренту від володіння землею як похідну від її загальної продуктивності, рівень якої зумовлює готовність виробника оплачувати пасивні виробничі послуги землі. Така готовність залежить від цін попиту

на сільськогосподарську продукцію та необхідних витрат (включаючи прибуток виробника) на її виробництво та збут.

Таким чином, продуктивність землі розглядається не в агротехнічному, а в економічному сенсі — як її факторний внесок, обумовлений кон'юнктурою ринків продукції й комплементарних виробничих ресурсів. При цьому рента диференціюється залежно від родючості землі та її місця розташування, а її залишковий характер зумовлений неможливістю перемістити землю до ринків, що пред'являють вищий попит на неї; збільшити пропозицію землі в силу її не відтворюваності; необмежено нарощувати продуктивність використання землі поблизу привабливих ринків збуту продукції землеробства.

Узагальнивши вище викладене, можна констатувати, що еволюція уявлень вчених про земельну ренту йшла в основному за такими напрямками:

- розвиток теорії диференціальної ренти на основі ідеї спадючої родючості землі, відкриття безлічі різноманітних видів диференціальних рент, в тому числі при використанні праці і капіталу;
- пояснення виникнення ренти на основі цінності, рідкості, співвідношення попиту і пропозиції;
- відкриття абсолютної ренти спочатку на гірших земельних ділянках, а потім і на кращих, відкриття абсолютної ренти в короткостроковому періоді при використанні капіталу, визначення абсолютної ренти як диференціальної ренти мінімального розміру;
- розвиток ідей конфіскації земельної ренти, реанімація пропозицій фізіократів використовувати єдиний податок, критика пропозицій конфіскації ренти, відстоювання і популяризація цих пропозицій;
- розвиток ідей централізації економіки, колективізму і соціалізму, класової боротьби на основі теорії ренти;
- застосування теорії ренти на практиці, як в централізованих, так і в ринковій економіці.

У сучасній змішаній економіці розвинутих країн рента виступає у вигляді економічної ренти — ціни, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких суворо обмежена. Економічна рента існує у формі чистої економічної ренти і диференціальної ренти.

Висновки

Важливим чинником на шляху до вирішення представленої наукової проблеми є раціональний перерозподіл земельної ренти в аграрній сфері між всіма суб'єктами земельних відносин.

Таким чином, земельна рента в аграрній сфері залежить від багатьох факторів. Велику роль відіграють природно-кліматичні чинники. На нашу думку, особливо важливо враховувати інтереси кожної із сторін (землевласник—землеористувач—держава) в питанні перерозподілу земельної ренти, що сприятиме створенню ефективного (дбайливого) селянина—господаря своєї земельної власності.

Список використаних джерел

1. Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1999. — Т. 3.
2. Заяць В.М. Развитие рынка сельскохозяйственных земель: монография / В.М. Заяць. — К.: ННЦ ІАЕ, 2001. — 390 с.
3. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — 594 с.
4. Петти В. Трактат о налогах и сборах. — М.: Эконом-Ключ, 1993.

УДК: 658:005.412:621(477)

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,

аспірант кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет

Методика оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування

Стаття присвячена розгляду питань щодо забезпечення та поліпшення розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування. Узагальнено основні теоретичні засади та методичні підходи до забезпечення розвитку економічної безпеки. Удосконалено методичний підхід щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та здійснено аналіз впливу зазначених показників на суму чистого прибутку підприємств машинобудування. Проаналізовано та досліджено можливість використання удосконаленого методичного підходу на підприємствах машинобудування. Запропоновані рекомендації та напрями покращення фінансової діяльності, безпечності розвитку підприємств машинобудування.

Ключові слова: підприємства машинобудування, розвиток економічної безпеки, регресійний аналіз, кореляційна матриця, показники розвитку економічної безпеки.

Е.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,

аспірант кафедри фінансов и кредита, Запорожский национальный университет

Методика оценки и анализа основных показателей развития экономической безопасности предприятий машиностроения

Статья посвящена рассмотрению вопросов обеспечения и улучшения развития экономической безопасности предприятий машиностроения. Обобщены основные теоретические принципы и методические подходы к обеспечению развития экономической безопасности. Усовершенствован методический подход к оценке основных показателей развития экономической безопасности и осуществлен анализ влияния указанных показателей на сумму чистой прибыли предприятий машиностроения. Проанализирована и исследована возможность использования усовершенствованного методического подхода на предприятиях машиностроения. Предложены рекомендации и направления улучшения финансовой деятельности, безопасности развития предприятий машиностроения.

Ключевые слова: предприятия машиностроения, развитие экономической безопасности, регрессионный анализ, корреляционная матрица, показатели развития экономической безопасности.

E. LYASKOVETS,

postgraduate student of the Department of Finance and Credit, Zaporizhzhya National University

Methods of assessment and analysis of the main indicators of the economic safety of the enterprises of mechanical engineering

The article is devoted to consideration of issues of ensuring and improving the development of economic safety of the enterprises of mechanical engineering. Summarizes the basic theoretical principles and methodological approaches to the development of economic security. Methodical approach to assessment of the main indicators of development economic security and the analysis of the impact of these parameters on the amount of the net profit of the enterprises of mechanical engineering. Analyzed and investigated the possibility of using an improved methodological approach for engineering enterprises. The recommendations and directions of improvement of financial activities, security development engineering enterprises.

Keywords: enterprise engineering, development of economic security, regression analysis, correlation matrix, development indicators of economic security.

Постановка проблеми. На сьогодні функціонування підприємств машинобудування відбувається за складних умов та під постійним впливом загроз ринкового середовища. Зокрема, діяльність підприємств поступово погіршується та більшість з них є збитковими. Дана обставина пояснюється відсутністю будь-якої підтримки з боку владних структур, нестабільністю ринкової економіки, постійним зростанням цін, коливанням курсу валюти, значним податковим тиском, зменшенням суми інвестицій та замовлень з-за кордону. Все перелічене зумовлює зменшення обсягу виробництва та продажу, скорочення штату працівників, зменшення фонду оплати праці, зростання позикового капіталу та збитковість діяльності. Варто наголосити, що дослідження питання щодо оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної

безпеки підприємств машинобудування є актуальним і тому заслуговує на увагу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку економічної безпеки, основні показники та рівень економічної безпеки, загрози ринкового середовища на підприємствах ґрунтовно розглянуто у працях таких вчених: Л.А. Бехтер [1], І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук [2], І.В. Репешко [6], О.І. Судакова [9], Т.О. Муренко [5], Г.Л. Лещук [4], Т.В. Сак [8], І.В. Венглюк [3]. Безперечно досліджень щодо забезпечення розвитку економічної безпеки проведено багато, але існуючі методичні підходи не визначають основні показники розвитку економічної безпеки та їх значення у прогнозуванні діяльності саме підприємств машинобудування.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних засад та методичних підходів до забезпечення розвитку економічної безпеки, удосконалення методичного підходу щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування, розробка шляхів покращення фінансової діяльності, безпечності розвитку.

Виклад основного матеріалу. При визначенні рівня розвитку економічної безпеки необхідно враховувати сильні та слабкі сторони, можливості і загрози, процес виробництва та збуту продукції, оцінювати ефективність управлінських рішень керівництва. Варто відзначити, що на більшості підприємств машинобудування не звертають значної уваги і не здійснюють прогнозування розвитку економічної безпеки та, відповідно, відсутні заходи, методи захисту від негативного впливу чинників зовнішнього середовища.

Серед вчених, які досліджували питання розвитку економічної безпеки на підприємствах, можна назвати Л.А. Бехтер [1, с. 83–84], яка досліджувала індикатори економічної безпеки, інтегральний показник економічної безпеки, застосування методу ентропії на сільськогосподарських підприємствах; І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук [2, с. 28–30] у своєму дослідженні здійснили оцінку основних показників діяльності та оцінили рівень фінансової безпеки за абсолютними і відносними показниками; І.В. Репешко [6, с. 8–9] в авторефераті розглянув та проаналізував кореляційний аналіз залежності економічних показників від матеріальних збитків; О.І. Судакова [9, с. 35–41] запропонувала моделі оцінки, управління економічною безпекою за умов врахування наявних ризиків та загроз ринкового середовища; Т.О. Муренко [5, с. 3–6] запропонував класифікацію загроз ринкового середовища, що впливають на економічну безпеку та інтегральний показник щодо діагностики існуючих загроз; Г.Л. Лещук [4, с. 66–70] дослідила сутність механізму економічної безпеки, значення та цілі даної дефініції, проаналізувала методи та запропонувала модель оцінки інвестиційної безпеки; Т.В. Сак [8, с. 336–339] розглянув та проаналізував коефіцієнти економічної безпеки, складові економічної безпеки країни; І.В. Венглюк [3, с. 249–254] проаналізувала існуючі методи, способи оцінки, аналізу соціально-економічної безпеки, а також зазначила переваги та недоліки існуючих методів для діяльності підприємств.

На нашу думку, запропоновані методичні підходи не повною мірою враховують особливості діяльності підприємств машинобудування, не визначають основні показники розвитку економічної безпеки та їх значення у прогнозуванні результатів діяльності.

Ми вважаємо за доцільне запропонувати методичний підхід, на підставі якого можна здійснити прогнозу оцінку розвитку економічної безпеки та визначити залежність чистого прибутку від основних показників діяльності. Тому пропонує-

мо методичний підхід щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та аналізу їхнього впливу на суму чистого прибутку підприємств машинобудування, який ґрунтується на врахуванні загроз ринкового середовища, дозволяє спрогнозувати основні показники діяльності, врахувати особливості використання всіх наявних ресурсів, що дає змогу визначити можливість розвитку економічної безпеки в майбутньому, розробити засоби та методи захисту, підвищити ефективність економічного розвитку. Даний методичний підхід дає змогу визначити взаємодію показників розвитку економічної безпеки як на даний момент, так і в майбутньому.

До групи показників, що впливають на розвиток економічної безпеки, нами віднесемо:

- чистий прибуток (У);
- фінансові витрати (x1);
- дебіторська заборгованість (x2);
- кредиторська заборгованість (x3);
- чиста виручка від реалізації продукції (x4);
- прибуток від продажу (x5);
- сума власного капіталу (x6);
- сума позикового капіталу (x7);
- обсяг готової продукції (x8);
- фонд оплати праці (x9).

Наведені показники стосуються саме діяльності підприємств машинобудування та для кожної галузі є специфічними, а також суттєво впливають на розвиток економічної безпеки. Достатній рівень прибутку є свідченням стабільності діяльності та ефективності економічного розвитку підприємства. Відповідно проаналізуємо вплив зазначених показників на величину прибутку та визначимо його прогнозу суму з метою оцінки розвитку економічної безпеки.

Для визначення прогнозу суми прибутку та рівня впливу кожного з показників на його величину необхідно використати регресійний аналіз. Саме регресійний аналіз здійснюється на підставі даних за декілька періодів та ґрунтується на визначенні рівня впливу кожного із запропонованих показників на величину заданого показника. Скористаємося регресійним аналізом з метою визначення прогнозу суми чистого прибутку та показників, які найбільшою мірою впливають на суму прибутку.

Здійснимо регресійний аналіз за обраною групою показників по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках. У процесі аналізу було розраховано коефіцієнт множинної кореляції, коефіцієнт детермінації, які зображені в табл. 1. Відповідно до розрахованих даних підприємство має помірний рівень кореляції, оскільки R-квадрат становить 0,93.

На підставі даних табл. 2 можна визначити таке регресійне рівняння (формула 1):

Таблиця 1. Регресійна статистика по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2010–2014 роки

Регресійна статистика	
Множинний R	0,96
R-квадрат	0,93
Нормований R-квадрат	0,86
Стандартна помилка	558405,94
Спостереження	20

Джерело: розроблено автором на основі [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$Y = 2663666,715 + 0,852x_1 + 1,690x_2 + (-0,037x_3) + 0,230x_4 + 1,372x_5 + (-2,377x_6) + (-0,105x_7) + (-4,371x_8) + (-19,227x_9), \quad (1)$$

де Y – чистий прибуток, тис. грн.;

x_1 – сума фінансових витрат, тис. грн.;

x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.;

x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.;

x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.;

x_6 – сума власного капіталу, тис. грн.;

x_7 – сума позикового капіталу, тис. грн.;

x_8 – обсяг готової продукції, тис. грн.;

x_9 – фонд оплати праці, тис. грн.

Проведений регресійний аналіз свідчить про негативну динаміку окремих показників діяльності у 2014 році, а саме сума чистого прибутку у 2013 році становила 329 180 тис. грн., а в 2015 році підприємство отримало збиток у розмірі (-2 282 248) тис. грн. Варто відзначити, що у 2014 році відносно 2013 року відбулося скорочення чистої виручки від реалізації на (-1 352 408) тис. грн., або на 49,76%, прибутку від продажу на (-497 567) тис. грн., або на 53,38%, обсягу готової продукції на (-128596) тис. грн. чи на 76,71% та позиковий капітал збільшився на 2128321 тис. грн., або на 66,63%.

Тобто за 2014 рік економічна безпека знаходилась на низькому рівні, адже більшість показників зменшилися. Варто відзначити, що за допомогою регресійного аналізу не можна визначити ті показники, які найбільшою мірою впли-

вають на суму прибутку, оскільки даний вплив досить відрізняється (табл. 2). Тому, на нашу думку, для розрахунку прогнозної величини чистого прибутку на 2015 рік та більш точного виміру розміру впливу кожного з показників на суму прибутку скористаємося функцією «Кореляція» в MS Excel. За допомогою функції «Кореляція» було побудовано кореляційну матрицю, яка зображена в табл. 3.

З даних табл. 3 видно, що вагомий вплив на величину чистого прибутку мають показники, які на перетині стовпця Y з рядками $x_1...x_9$ перевищують 0,5 та не нижче даного критерію.

До таких показників віднесемо: x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.; x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.; x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.; x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.; x_6 – обсяг готової продукції, тис. грн.; x_9 – фонд оплати праці, тис. грн. Інші проаналізовані показники здійснюють незначний вплив на суму чистого прибутку. Враховуючи вагомість та розмір впливу показників на суму чистого прибутку, змінимо наше початкове регресійне рівняння, та відповідно, рівняння матиме вигляд такої формули (2):

$$Y = 2663666,715 + 1,690x_2 + (-0,037x_3) + 0,230x_4 + 1,372x_5 + (-4,371x_8) + (-19,227x_9), \quad (2)$$

де Y – чистий прибуток, тис. грн.;

x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.;

x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.;

x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.;

Таблиця 2. Регресійний аналіз показників впливу на розвиток економічної безпеки підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках

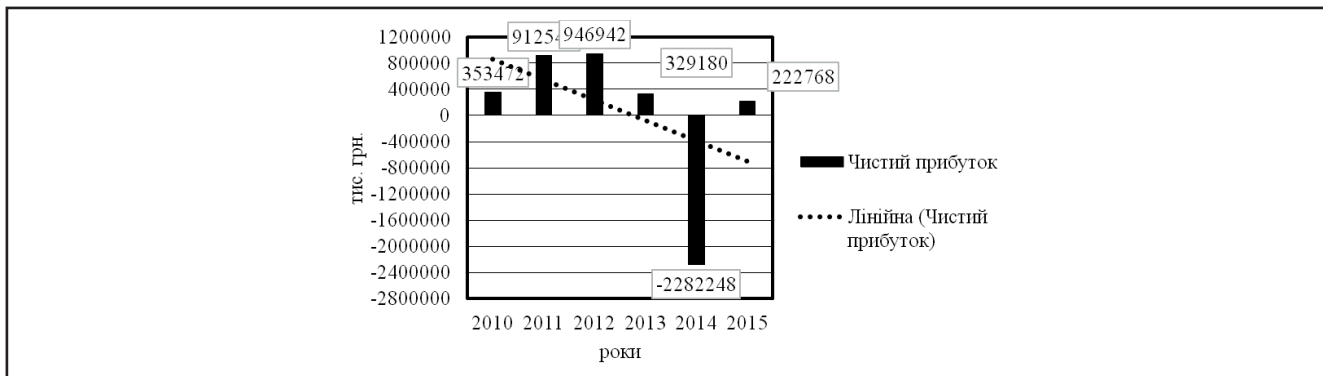
Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%
Y	2663666,715	1806042,845	1,475	0,171	-1360447,517	6687780,946	-1360447,517	6687780,946
X_1	0,852	0,411	2,072	0,065	-0,064	1,768	-0,064	1,768
X_2	1,690	1,024	1,650	0,130	-0,592	3,972	-0,592	3,972
X_3	-0,037	0,561	-0,066	0,949	-1,287	1,213	-1,287	1,213
X_4	0,230	0,235	0,975	0,353	-0,295	0,754	-0,295	0,754
X_5	1,372	0,926	1,482	0,169	-0,691	3,434	-0,691	3,434
X_6	-2,377	0,805	-2,953	0,014	-4,170	-0,584	-4,170	-0,584
X_7	-0,105	0,188	-0,556	0,590	-0,525	0,315	-0,525	0,315
X_8	-4,371	12,664	-0,345	0,737	-32,588	23,846	-32,588	23,846
X_9	-19,227	12,389	-1,552	0,152	-46,832	8,379	-46,832	8,379

Джерело: [розроблено автором на основі [7].

Таблиця 3. Кореляційна матриця залежності чистого прибутку від впливу запропонованих показників підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках

Показники	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Y	1									
X_1	-0,417	1								
X_2	0,589	-0,316	1							
X_3	0,512	-0,332	0,336	1						
X_4	0,582	-0,375	0,579	0,060	1					
X_5	0,630	-0,470	0,663	0,007	0,809	1				
X_6	-0,571	0,410	-0,083	-0,641	-0,032	0,027	1			
X_7	-0,709	0,515	-0,231	-0,320	-0,555	-0,625	0,331	1		
X_8	0,500	-0,520	0,548	0,327	0,501	0,477	-0,593	-0,3	1	
X_9	0,543	0,389	-0,109	-0,271	-0,164	-0,294	0,152	0,6	0,234	1

Джерело: [розроблено автором на основі [7].



Прогнозований обсяг чистого прибутку за даними регресійного рівняння по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2015 роках, тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [7].

x_8 – обсяг готової продукції, тис. грн.;

x_9 – фонд оплати праці, тис. грн.

Відповідно до проведеного аналізу та за даними побудованого регресійного рівняння ми можемо розрахувати та проаналізувати прогнозну суму прибутку. На основі сформованого регресійного рівняння з врахуванням рівня впливу досліджуваних показників прогнозна сума чистого прибутку у 2015 році становитиме: $Y = 2663666,715 + 1,6904875840 + (-0,0374351685) + 0,23041365102 + 1,3724434563 + (-4,371439056) + (-19,2274241683) = 222768,30$ тис. грн. (див. рис.). Відповідно до прогнозних даних спостерігається зростання чистого прибутку, що свідчить про поліпшення організації роботи всіх служб підприємства, покращення ефективності використання, розподілу наявних ресурсів у кожній сфері діяльності та врахування впливу ризиків оточуючого середовища.

За даними рисунку та отриманими прогнозними даними, ми можемо стверджувати, що у 2015 році підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» матиме тенденцію до покращення, оскільки діяльність буде прибутковою, а не збитковою як у 2014 році, відповідно покращиться рівень розвитку економічної безпеки, оскільки були визначені найвагоміші показники діяльності та рівень їхнього впливу на задану величину. При цьому керівництво підприємства відповідно до зростаючої стабільності економічного розвитку, покращить ефективність своєї роботи щодо розробки засобів протидії та уникнення ризиків зовнішнього середовища з метою налагодження показників діяльності та функціонування на перспективу.

Тому, на нашу думку, використання методичного підходу щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та оцінки їхнього впливу на суму чистого прибутку є раціональним, обґрунтованим та доведеним, що підтверджується проведеними розрахунками і, безперечно, може використовуватися в діяльності підприємств машинобудування.

Висновки

Таким чином, запропонований методичний підхід дав змогу спрогнозувати ефективність діяльності, безпеку його розвитку та визначити ті показники, які найбільшою мірою впливають на величину шуканого показника. На нашу думку, використання на практиці даного методичного підходу створить можливості для зниження ризиковості в майбутньому, захисту від ризиків оточуючого середовища, сприятиме спрямуванню ефективних засобів, методів на покращення

основних показників розвитку економічної безпеки та оцінці їхнього впливу на шукану величину.

Список використаних джерел

1. Бехтер Л.А. Методичний підхід для отримання інтегральної оцінки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств на основі методу ентропії [Електрон. ресурс] / Л.А. Бехтер // Бізнес Інформ. Серія: економіка, економіко-математичне моделювання. – 2013. – №2. – С. 83–87. – Режим доступу до журн.: http://www.businessinform.net/pdf/2013/2_0/83_87.pdf
2. Біломістна І.І., Ковальчук А.В. Оцінка стану фінансової безпеки на основі економіко-математичного моделювання [Електрон. ресурс] / І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2014. – Вип. 4. – С. 28–32. – Режим доступу до журн.: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_04/08.pdf.
3. Венглюк І.В. Аналіз методів визначення та оцінки соціально-економічної безпеки підприємства / І.В. Венглюк // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2014. – Т. 15. – №2. – С. 247–256.
4. Лещук Г.Л. Економічна безпека підприємства: інвестиційний вимір [Електрон. ресурс] / Г.В. Лещук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2014. – Т. 15. – №3. – С. 64–71.
5. Муренко Т.О. Діагностика загроз економічній безпеці підприємства [Електрон. ресурс] / Т.О. Муренко // Економіка і фінанси. Серія: економічна безпека – 2014. – №1. – С. 3–6. – Режим доступу до журн.: http://ecofin.at.ua/ehkonomika_finansy_2014_1.pdf.
6. Репешко І.В. Стратегія розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.В. Репешко. – Харків, 2009. – 20 с.
7. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2010–2014 рр. [Електрон. ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). – 12.10.2015. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>
8. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції [Електрон. ресурс] / Т.В. Сак // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Секція: Інформаційні технології та економічна безпека. – 2013. – №6. – С. 336–340. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_81.pdf
9. Судакова О.І. Моделювання процесів управління економічною безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2008. – Т. 4. – №1. – С. 35–41.

Капіталізація банків як боргоутворюючий фактор: міжнародний досвід

В угоді про асоціацію Україна – ЄС передбачено розширення фінансового співробітництва, в тому числі у сфері управління державними фінансами та формування боргової політики. В роботі аналізується міжнародний досвід державної підтримки банків у кризовий період різними країнами світу, в тому числі країнами ЄС, зокрема з використанням капіталізації банків за рахунок бюджетних ресурсів, та вплив такої капіталізації на стан державного боргу. На статистичних даних 2007–2011 років для широкого кола країн доведено, що існує пряма залежність між обсягом здійсненої капіталізації та приростом державного боргу.

Ключові слова: капіталізація банків, державний борг, ліквідність банків.

О.С. ДЕРЕВКО,
соискатель, Министерство финансов Украины

Капитализация банков как долгообразующий фактор: международный опыт

В соглашении об ассоциации Украина – ЕС предусмотрено расширение финансового сотрудничества, в том числе в сфере управления государственными финансами и формирования долговой политики. В работе анализируется международный опыт государственной поддержки банков в кризисный период по разным странам мира, в том числе странами ЕС, в частности с использованием капитализации банков за счет бюджетных ресурсов, и влияние такой капитализации на состояние государственного долга. На статистических данных 2007–2011 годов для широкого круга стран доказано, что существует прямая зависимость между объемом осуществленной капитализации и приростом государственного долга.

Ключевые слова: капитализация банков, государственный долг, ликвидность банков.

О. DEREVKO,
postgraduate, Ministry of Finance of Ukraine

Capitalization of banks as debt creating factors: international experience

The EU–Ukraine Agreement Association provides for expanding financial cooperation, including the management of public finances and debt policy formation. The paper analyzes the international experience in different countries concerning state banks support during the crisis, particularly with use of capitalization of banks through budgetary resources and the impact of such capitalization on the state of public debt.

The 2007–2011 wide range statistics certifies that there is a direct relationship between the value of carried capitalization and growth of public debt.

Keywords: capitalization of banks, public debt, the liquidity of banks.

Постановка проблеми. Україна задекларувала рух до Європейського Союзу, підписавши у 2014 році угоду про асоціацію Україна – ЄС. Одна з частин угоди стосується фінансового співробітництва, вона окреслює механізм і шляхи отримання Україною фінансової допомоги з боку ЄС. Положення цієї частини угоди передбачають поглиблення співпраці України та ЄС у контексті боротьби з шахрайством, корупцією, незаконною діяльністю шляхом поступової гармонізації українського законодавства у фінансовій сфері із законодавством ЄС, обміну відповідною інформацією, тощо. Передбачено також розширення фінансового співробітництва у сфері управління державними фінансами та формування боргової політики. Одним із важливих напрямів гармонізації є зближення підходів з управління борговими ризиками. В Україні впродовж 2007–2014 років у борговій сфері декілька разів реалізувався бюджетний ризик та валютний ризик, що призвело до суттєвого наростання державного боргу в 2008–2009 та у 2014–2015 роках. Тому важливо проаналізувати у цьому контексті фактор капіталізації банків. Відомо, що й у багатьох країнах Європи та світу боргові показники суттєво погіршувались саме після проведення таких операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику вдосконалення управління державним боргом у кризових умовах розкрито у працях вітчизняних економістів: В.Й. Башка, О.Г. Білоруса, Т.П. Богдан, В.В. Лісовенка, С.Л. Лондара, К.В. Кузнецова, В.П. Кудряшова, В.В. Козюка, В.М. Опаріна, В.М. Федосова та інших. Незважаючи на достатню кількість публікацій у періодичних виданнях та науковій літературі, присвячених цій проблемі, й надалі залишається низка дискусійних питань, зокрема стосовно впливу на боргоутворення різних економічних і фінансових факторів.

Метою статті є проведення аналізу та узагальнення міжнародного досвіду підтримки державою банківської системи у кризових умовах та виявлення зв'язку між капіталізацією банків за рахунок бюджетних коштів, як однією з форм такої підтримки, зі зміною боргових параметрів.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка банківської системи під час фінансово-економічної кризи є формою реалізації її управлінської функції, пов'язаною з перерозподілом фінансових ресурсів і спрямованою на упередження соціально-економічних ускладнень та підвищення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

напруги у суспільстві. Така підтримка включає низку урядових інструментів, серед яких основними є:

- підтримка ліквідності;
- реструктуризація фінансових установ;
- капіталізація та націоналізація фінансових інституцій;
- гарантування зобов'язань;
- викуп проблемних активів;
- тимчасове обмеження на повернення депозитів і банківські канікули (припинення діяльності банків на певний період) [1].

Здійснення урядом відповідних заходів, з одного боку, дає можливість банківським установам адаптуватися до нової кон'юнктури, отримати доступ до ринків капіталу, надати повну інформацію про свій фінансовий стан інвесторам і послабити панічні настрої серед вкладників. З іншого боку, обмеження, що запроваджуються у банківській сфері, можуть скоротити обсяг споживання в економіці та призвести до суттєвого уповільнення її зростання. Також слід зазначити, що державна підтримка банківського сектору, і передусім капіталізація банків, обумовлює виділення значних фінансових ресурсів, і часто це здійснюється за рахунок нарощування державного боргу.

За своєю природою діяльність банківських установ пов'язана з ризиками. Неefективна кредитна політика та «погані» кредити спричиняють збільшення кредитного ризику, а зниження вартості облігацій внаслідок підвищення процентних ставок пов'язане з реалізацією процентного ризику. Значною загрозою для нормального функціонування банківського сектору також є ризик ліквідності.

Проблеми, притаманні банківській сфері, добре простежуються при проведенні оцінки банківських активів. Вони виникають, наприклад, через обвал цін на нерухомість або за рахунок збільшення числа банкрутств великих комерційних компаній. Потужним чинником виникнення кризи може бу-

ти відмова уряду оплачувати свої зобов'язання за облігаціями, що знаходяться у банківських портфелях. Характерною особливістю банківської системи є взаємозалежність її банківських установ: проблеми одного банку досить швидко поширюються на інші банки. Серед багатьох відомих причин банківських криз була нестійкість макроекономічної політики, в тому числі й внаслідок значного дефіциту рахунку поточних операцій та проррахунків у сфері управління державним боргом. Особливою є роль великих системних банків. Порушення режиму роботи таких банків, як правило, має руйнівний характер для усього банківського сектору.

Банківська криза вважається системною, якщо протягом року відбулися хоча б три з шести наведених подій:

- 1) здійснена підтримка ліквідності (не менш 5 відсотків від вартості депозитів, включаючи депозити нерезидентів);
- 2) витрати на реструктуризацію банківського сектору сягнули не менше 3 відсотків ВВП;
- 3) проведено націоналізацію хоча б однієї банківської установи;
- 4) надано великий обсяг державних гарантій для виконання банками своїх зобов'язань;
- 5) здійснено значні за обсягом покупки активів (принаймні 5 відсотків від ВВП);
- 6) зупинено повернення депозитів [1].

Огляд комплексу інструментів державної підтримки банківського сектору під час останньої фінансово-економічної кризи дає можливість виділити дві основні різновидності такої допомоги: капіталізація банківських установ або надання їм ліквідності [1, 2]. Остання з них є широко розповсюдженою, однак така допомога є ефективною лише протягом короткого часового відрізка.

На рис. 1 показана статистика стосовно різних видів урядових інструментів підтримки, які застосовувались з боку

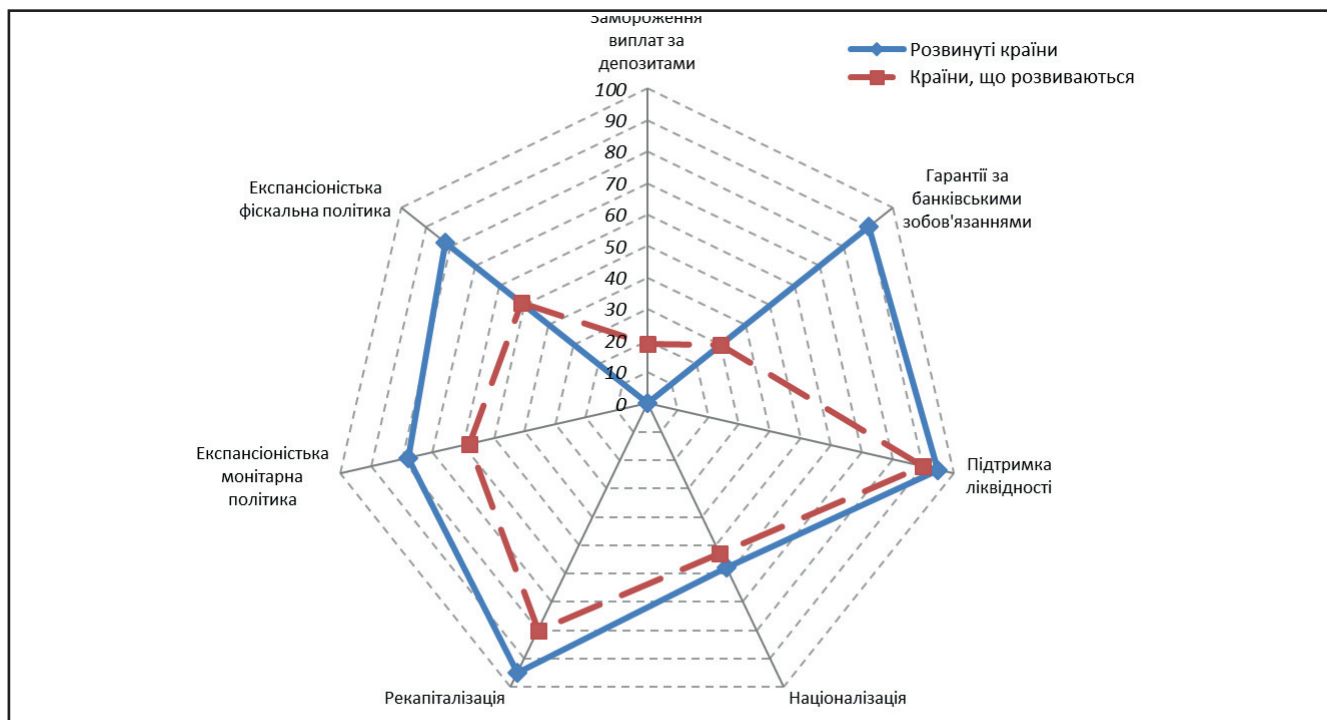


Рисунок 1. Використання інструментів державної підтримки з відновлення ефективності роботи банківського сектору, %

Джерело: [1].

урядів розвинутих країн та країн, що розвиваються, для відновлення ефективності роботи фінансового сектору в контексті реагування на перебіг 147 банківських криз впродовж 1970–2011 років. Найбільш популярними заходами влади були капіталізація за рахунок бюджетних коштів та підтримка ліквідності, а найменш популярним заходом – блокування виплат за депозитними вкладками.

Основні відмінності між інструментами, що були вибрані у країнах з розвинутою економікою, та країнами, що розвиваються, полягають у різних рівнях частоти відповідних заходів та обсягів фінансування, які, у свою чергу, безпосередньо залежать від можливостей бюджетної та банківської систем тієї чи іншої країни. Розвинутих країнам простіше знаходити резерви для формування кроків у рамках фіскальної та монетарної політики, ніж країнам, що розвиваються.

В Європейському Союзі розуміння необхідності державної підтримки фінансового сектору спирається на законодавчі норми, що діють в рамках цього об'єднання. Ключовим у цьому контексті є дотримання правил, спрямованих на збереження конкуренції. Допомога для підтримки того чи іншого банку, що здійснюється країною–членом за рахунок її ресурсів, у будь-якій формі не повинна руйнувати конкуренцію, що діє в економічно–фінансовій сфері. Відповідно програма допомоги має відповідати принципу «достатньої цільової підтримки», тобто повинна включати елементи захисту від поглиблення проблем банківської ліквідності, які є дієвими, та водночас не створюють надмірного фаворитизму бенефіціарів на шкоду їхнім конкурентам.

Європейська Комісія в жовтні 2008 року оприлюднила правила щодо підтримки банківських установ в умовах глобальної фінансової кризи. Згідно з цими правилами держави – члени ЄС не рідше одного разу на півроку надсилають до Європейської Комісії звіт про виконання заходів та використання наданих коштів. Програма допомоги повинна включати дієві елементи захисту від поглиблення проблем ліквідності та забезпечення конкурентного середовища. В контексті зазначеного застосовується принцип «достатньої цільової підтримки». Співрозмірні заходи гарантують зведення до мінімуму побічних негативних ефектів на інші економічні сектори держав – членів ЄС.

Звіт про виконання заходів має містити такі інформаційні складові:

- перелік банківських установ, які було капіталізовано;
- обсяг фінансових ресурсів, які було виділено для здійснення капіталізації;
- умови виділення фінансових ресурсів;
- цілі, на які було витрачено фінансову допомогу;
- перелік зобов'язань державних органів щодо забезпечення успішної капіталізації, інші умови та гарантії;
- план заходів, спрямованих на усунення подальшої залежності від зовнішньої фінансової допомоги банківської установи після проведення капіталізації;
- перелік механізмів, що забезпечуватиме безпеку для виділених в рамках капіталізації фінансових ресурсів.

З початку фінансової кризи, яка виникла 2008 році, і до березня 2010 року загальний обсяг фінансових ресурсів, передбачених на капіталізацію та проведення спеціальних заходів у банківському секторі країн–членів ЄС–27, становив 503,1 млрд. євро,

що склало близько 4% ВВП Євросоюзу. Проте фактично було використано становило 241,6 млрд. євро, що склало 2,0% ВВП. При цьому для здійснення саме капіталізації було передбачено 338,2 млрд. євро, або 2,7% ВВП, фактично витрачено 92,3 млрд. євро, або 0,7% ВВП. При цьому рівень використання виділених коштів на проведення інших спеціальних заходів був вищим, ніж у випадку проведення капіталізації. Так, з 164,6 млрд. євро, що було передбачено на вказані цілі, країнами Євросоюзу використано 149,2 млрд. євро, що становить 90,6%, а для здійснення капіталізації лише 27,3%.

Активний пошук дієвих антикризових інструментів підтримки банківських інститутів у країнах – членах ЄС став однією з причин інституціональних змін у Євросоюзі. Важливим результатом стало створення економічного та валютного союзу (ЕВС), основним завданням якого є координація економічних рішень країн Євросоюзу. З боку центральних органів Європейського Союзу впроваджено постійний моніторинг за економічно–фінансовою політикою кожної з країн. Реалізація завдань ЕВС передбачає дотримання критеріїв конвергенції стосовно цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок. А саме:

- відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%;
- відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%;
- стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може більш ніж на півтора відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн–членів;
- довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш ніж на два відсотки відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн–членів;
- протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн–членів.

По суті, наведені критерії є важливим механізмом макроекономічної стабілізації та запобіжником для виникнення та загострення кризи у банківському секторі. Однак на практиці не всім урядам країн Євросоюзу вдалося виконати визначені умови. Найбільш складним завданням було утримання на відповідному рівні розміру дефіциту бюджету та державного боргу. Проблеми з рівнем боргового навантаження протягом 2009–2015 років найбільшою мірою були характерними для таких країн, як Греція (176,9% до ВВП у 2015 році), Італія (132,7% до ВВП), Португалія (129,0%), Кіпр (108,9%). У цілому для країн євросони боргове навантаження найбільш стрімко зросло протягом 2009–2015 років. Воно збільшилось з 78,3 до 90,7% ВВП, а для країн ЄС–28 – з 73,0 до 85,2% ВВП (рис. 2).

Однією з основних причин зростання боргового тиску була відносна фінансова автономія, яку мали країни – члени ЄС при формуванні власної політики у бюджетній та фінансовій сферах.

Як вважає ЄС, наявність такої автономії дозволяє ефективно використовувати принцип Мандели – Флемінга, суть якого полягає у пріоритетному застосуванні бюджетно–фіскальної політики для стабілізації платіжного балансу країни.

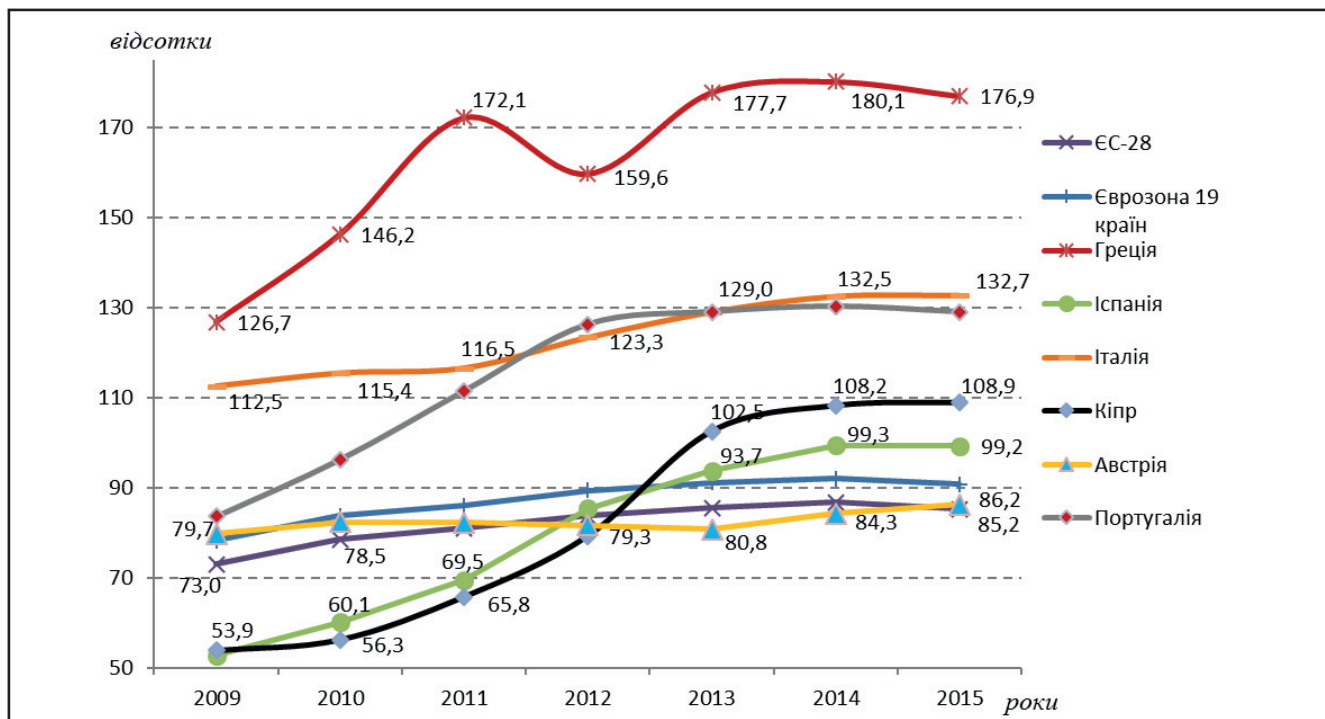


Рисунок 2. Динаміка державного боргу в окремих країнах ЄС, % ВВП

Джерело: Евростат [11].

З метою усунення зазначеної проблеми, в умовах функціонування ЕВС передбачено використання ряду інструментів для підвищення рівня координації та централізації.

Серед них:

- єдиний наглядовий механізм (SSM – Single Supervisory Mechanism), який формується із системи національних банків із центром з Європейським центральним банком (ЄЦБ). Цей механізм застосовується не тільки в рамках єврозони, а й за її межами;

- єдиний механізм врегулювання банківських криз (SRM – Single Resolution Mechanism), який у повноцінній формі почав діяти у Європі із січня 2016 року і дозволяє розробляти та впроваджувати заходи щодо подолання кризи у банківській системі через єдиний орган Single Resolution Board, а також здійснювати пряму капіталізацію проблемних банків за рахунок коштів Single Resolution Fund. Цей фонд діє в координації із системою фінансової допомоги із загальним обсягом 500 млрд. євро, яка створена у вигляді Європейського стабілізаційного механізму (European Stability Mechanism – ESM) згідно з договором від 27 вересня 2012 року;

- єдині правила та стандарти (single rulebook), включають підсилені вимоги та стандарти щодо умов формування капіталу комерційних банків, національних схем гарантування виплат за депозитами, а також до законодавчих та норм щодо запобігання банкрутств банківських інститутів.

Механізм SRM діє в країнах єврозони та застосовується тоді, коли було використано інші інструменти, наприклад після інструментів застави. SRM – це інструмент прямої дії, кошти, виділені для рекапіталізації банківських установ, передаються безпосередньо уряду тієї чи іншої країни і тим самим обумовлюють збільшення рівня державного боргу.

Визначена чітка процедура капіталізації. Будь-яка банківська установа в ЄС має підстави для здійснення капіталізації у випадку, якщо вона є неспроможною дотримуватися вимог

ЄЦБ щодо капіталу, а також отримувати необхідні ресурси на фінансовому ринку. З метою здійснення капіталізації член ESM від відповідної країни звертається із запитом до голови ESM, в якому зазначає потреби у фінансуванні, подає оцінку компетентного наглядового органу про фінансове становище установи та результат останнього стрес-тесту.

Після розгляду запиту Рада керуючих ESM приймає рішення щодо здійснення заходів з капіталізації. Після оголошення рішення Європейської Комісії про надання фінансової допомоги для здійснення капіталізації, складається план забезпечення життєздатності банківської установи. У подальшому цей план надається для затвердження Європейською Комісією із залученням необхідних експертів. Для здійснення капіталізації обов'язковою умовою є участь приватного капіталу, обсяг якого має бути не менше 8 відсотків від загального обсягу фінансової допомоги [1].

Окрім цього, Єврокомісія та ЄЦБ можуть сформулювати додаткові умови для окремих банківських установ, враховуючи індивідуальні чинники, що загрожують їхній стійкості.

Згідно з правилами ESM з початком процедури капіталізації стає акціонером установи – одержувача. Рада керуючих ESM може дати дозвіл на придбання інших фінансових інструментів, таких як спеціальні акції, гібридні фінансові інструменти з метою виконання наглядових вимог. Також створюється допоміжний орган керуючих процедурами, пов'язаними із здійсненням капіталізації. Головне завдання цього органу – створення умов для відкритості та прозорості щодо проведення усіх процедур, розкриття інформації про права власності та фінансові інструменти, що використовуються. Згідно з встановленими правилами для здійснення капіталізації існує верхній ліміт, який становить 60 млрд. євро.

Країни, що мають гірші конкурентні позиції на міжнародних ринках, а їхня банківська система насичена проблемни-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми кредитами, під час кризи стикаються з проблемою ліквідності. Додатковим чинником впливу є потреба у кредитних ресурсах для малого та середнього бізнесу. Коли уряди різних країн вимушені посилювати заходи бюджетної економії, окремі сектори економіки можуть скорочувати своє зростання, при цьому більш різкої низхідної динаміки їм надає відсутність підтримки з боку банківських інститутів [5].

В таблиці приведено інформацію про загальний обсяг державної допомоги банківській сфері в країнах ЄС упродовж 2007–2011 років та обсяги коштів, витрачені на капіталізацію за цей час. В останній колонці представлена інформація МВФ щодо приросту боргу сектору загальнодержавного управління за цей період [6].

Як видно з таблиці, особливо сильно кризові явища проявились у сфері функціонування банківського сектору Греції. На його капіталізацію було витрачено фінансові ресурси, що дорівнюють близько 23% ВВП цієї країни. Така капіталізація була проведена у декілька етапів. На першому було визначено мінімально необхідний обсяг фінансової допомоги для кожного банку, що потрапив у складне становище. На другому – визначались потреби для початку відновлення повноцінного функціонування банківських інститутів Греції. Розрахунки здійснювалися на підставі двох макроекономічних сценаріїв (оптимістичного та песимістичного), які відображали очікуваний розвиток Греції на період 2012–2014 років. Також враховувалась оцінка ризиків внутрішнього ринку кредитних портфелів грецьких банків, що була здійснена BlackRock Solutions¹, та зовнішніх ризиків, на підставі експертних даних Центрального європейського банку та Центрального банку Греції [7].

¹ BlackRock, Inc є американською корпорацією з глобального управління інвестиціями, що базується в Нью-Йорку. Заснована в 1988 році як установа з управління фінансовими ризиками. На сьогодні є керуючою компанією з найбільшим в світі активами (більш ніж \$ 4,5 трлн.).

Як показали проведені розрахунки із врахуванням результатів стрес-тестування, первинна потреба у коштах для грецьких банків у травні 2012 року становила 40,5 млрд. євро, причому для чотирьох основних банків цей показник становив 27,5 млрд. євро, або 67,9% всієї потреби. Основний внесок з фінансової підтримки системних банків було здійснено фондом HFSF², який таким чином отримав контрольний пакет акцій.

Влада Австрії у відповідь на загрози кризові явища розробила ряд заходів для підтримки банківського сектору на період 2009–2010 років. Ці заходи формувалися з використанням спеціального моніторингового інструменту МВФ «Програма оцінки фінансового сектору» (ПОФС) [8]. ПОФС є всеосяжним поглибленим аналізом сфери державних фінансів, результати якого фокусується на забезпеченні фінансової стійкості, підвищенні якості регулювання та нагляду в умовах кризи.

У країнах, що розвиваються, та у країнах з ринком, що формується, ПОФС проводяться спільно зі Світовим банком. У цих країнах оцінки ПОФС включають у себе два компоненти: оцінку фінансової стабільності, яка формується МВФ, та оцінку фінансового розвитку, за складання якої відповідають фахівці Світового банку.

Заходи, розроблені урядом Австрії, включали низку організаційних кроків та ґрунтувалися на такій фінансовій основі:

- 15 млрд. євро для капіталізації банківських установ;
- 75 млрд. євро для фінансування банківських гарантій;
- необмежений обсяг фінансового ресурсу для страхування банківських вкладів до кінця 2009 року.

² Hellenic Financial Stability Fund – Фонд фінансової стабілізації Греції. HFSF був заснований в липні 2010 року (в відповідності з Законом 3864/2010) як приватна юридична особа і не належить до державного сектору. Мета HFSF – зробити внесок у підтримку стабільності грецької банківської системи заради суспільного інтересу.

Обсяги державної допомоги фінансовим установам в окремих країнах протягом 2007–2011 років

Країна	Капіталізація, % ВВП	Загальний обсяг державної допомоги, % ВВП	Зміна боргового навантаження в секторі загальнодержавного управління, % ВВП
Австрія	2,9	4,9	12,0
Бельгія	5,8	6,0	14,4
Данія	2,7	3,1	12,4
Франція	0,5	1,0	22,1
Німеччина	1,7	1,8	16,3
Греція	23,0	27,3	57,9
Угорщина	0,1	2,7	13,5
Ісландія	26,1	44,2	70,1
Ірландія	40,7	80,1	80,1
Італія	0,3	0,3	17,0
Казахстан	2,4	3,7	5,0
Латвія	3,1	5,6	30,0
Люксембург	4,2	7,7	14,2
Монголія	4,2	4,2	0,0
Нідерланди	6,6	12,7	20,9
Словенія	0,8	3,6	24,2
Іспанія	2,0	3,8	32,2
Швеція	0,2	0,7	-2,8
Швейцарія	1,1	1,1	-7,3
Україна	4,5	4,5	24,2
Сполучене Королівство	5,0	8,8	38,6

Джерело: [1, 6].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Уряд Австрії створив федеральне агентство з управління банківським сектором, до компетенції якого належать вирішення найгостріших питань, що потребують координації зусиль відповідних державних органів, включаючи розробку законодавчих та нормативних актів.

Великі австрійські банки з метою поновлення рівня рентабельності та збільшення «подушок безпеки» почали змінювати власні бізнес-моделі та скорочувати видатки. Особливу увагу було звернуто на управління ризиками ліквідності в іноземній валюті та диверсифікації джерел фінансування. Також було посилено заходи з контролю, головним чином через інструменти співпраці, між контролюючими органами та центральним банком у середині країни, а також за рахунок міжнародного співробітництва. Міжнародна взаємодія була налагоджена в рамках Віденської ініціативи, яка стала потужним прикладом успішних відносин між державними та приватними секторами різних країн на основі транскордонних банківських груп. Ключову роль у створенні та подальшій діяльності цього об'єднання відігравали ЄБРР, ЄІБ, Європейська Комісія, МВФ та Світовий банк.

Ключові цілі Віденської ініціативи на час її започаткування полягали в наступному:

- запобігання неузгодженостей під час формування та реалізації політики транскордонних банківських груп, які могли б спричинити системну банківську кризу не тільки в тій чи іншій країні, а й в регіоні в цілому;
- створення умов для підтримки внутрішніх фінансових ринків та проведення капіталізації системних банків;
- недопущення «домашнього ухилу» у заходах, що входять до національних пакетів реформ, забезпечення рівномірної підтримки усіх дочірніх компаній, що розташовані в інших державах;
- узгодження інструментів антикризового управління в регіоні.

Бельгія, серед інших країн, представлених у таблиці, виділила значні кошти на подолання кризи у фінансовому секторі – 6,0% від ВВП, з яких на капіталізацію – 5,8%. При цьому банківська система цієї країни до початку кризи відрізнялася стійкістю та стабільністю, яка досягалась за рахунок високого рівня її капіталізації. Незважаючи на такі умови, Бельгія зіштовхнулася із значними проблемами у другій половині 2008 року. Основними причинами таких ускладнень було консервативна інвестиційна модель, історичне домінування декількох великих банків та слабка система регулювання економіки. Після оцінки комплексу причин, що призвели до критичної ситуації, в експертних колах навіть з'явився термін «Бельгійський сорт фінансового капіталізму».

За європейськими стандартами банківський сектор Бельгії є досить значним. Він на момент кризи становив понад 600% від ВВП цієї країни, при цьому в середньому в ЄС цей показник становить близько 500% ВВП, а в еврозоні – 477% ВВП. Бельгійські фінансові інститути на кінець 2007 року нараховували 510 млрд. євро у вигляді депозитів та 630 млрд. євро у вигляді непогашених кредитів. Обсяг споживчого кредитування (в тому числі іпотека) перевищував кредитування корпоративного сектору. Три основні бельгійські банки інвестували значні кошти в країнах Центральної та Східної Європи та Туреччини.

Національний банк Бельгії встановив ряд правил щодо надання підтримки з ліквідності банківським установам з метою подолання кризових наслідків:

- 1) така допомога надається тільки у крайньому випадку;
- 2) надані кошти повинні бути повністю забезпечені заставою;
- 3) цей фінансовий ресурс надається виключно для забезпечення ліквідності.

Нідерланди в рамках механізму Екстреної підтримки ліквідності (ЕПЛ) розробили власну систему допомоги для банківського сектору. ЕПЛ використовується відповідно до Статуту Європейської системи центральних банків та може мати відмінності, які обумовлюються нормами національного законодавства тієї чи іншої країни. Крім деяких питань координації для забезпечення ефективності грошово-кредитної політики в межах еврозони, Європейський центральний банк (ЄЦБ) не має юрисдикції над ЕПЛ.

Політика в рамках ЕПЛ у Нідерландах формується відповідно до положень Меморандуму про взаєморозуміння між Міністерством фінансів Нідерландів та Центральним банком Нідерландів від 2007 року. Свої дії у кризових ситуаціях щодо ЕПЛ Мінфін цієї країни узгодив з нижньою палатою нідерландського парламенту.

Рамки політики ЕПЛ у Нідерландах можна сформулювати таким чином:

- кредитором останньої інстанції є Центральний банк Нідерландів;
- ЦБ Нідерландів на власний розсуд вирішує, коли і для якої банківської установи слід застосовувати ЕПЛ;
- політика ЕПЛ не передбачає стягнення плати за надання допомоги банківським установам;
- обсяг надання фінансової допомоги формується ЦБ Нідерландів, але у разі його значного розміру можливі наслідки банк узгоджує з Міністерством фінансів;
- Міністерство фінансів Нідерландів не зобов'язане надавати гарантії центробанку для операцій з надання ліквідності.

У період гострої фази фінансової кризи уряд Нідерландів надав підтримку великим банкам, серед яких Fortis, ING, SNS та AEGON. Така допомога оформлювалась у вигляді прямих договорів між Міністерством фінансів та відповідними банками. Разом із цим така діяльність, як вважає низка експертів, потребує законодавчого уточнення та регламентування. Так, для кожного з таких договорів необхідно отримувати письмовий висновок Центрального банку щодо доцільності такої операції та необхідного мінімуму фінансової підтримки.

Аналіз причин негативного впливу фінансової кризи на банківський сектор окремих країн Європейського Союзу свідчить про наявність системної проблеми, яка полягає, з одного боку, у взаємозалежності банківської системи однієї країни з такими ж системами інших країн, а з іншого – у тому, що регуляторний вплив уряду та центрального банку обмежується національними кордонами.

Державна підтримка банківського сектору, і передусім капіталізація, обумовлює виділення значних фінансових ресурсів, у тому числі за рахунок нарощування державного боргу.

Дослідимо наявність взаємозв'язку між зміною боргово-навантаженням сектору загальнодержавного управління (у) впродовж 2007–2011 років та обсягом капіталізації

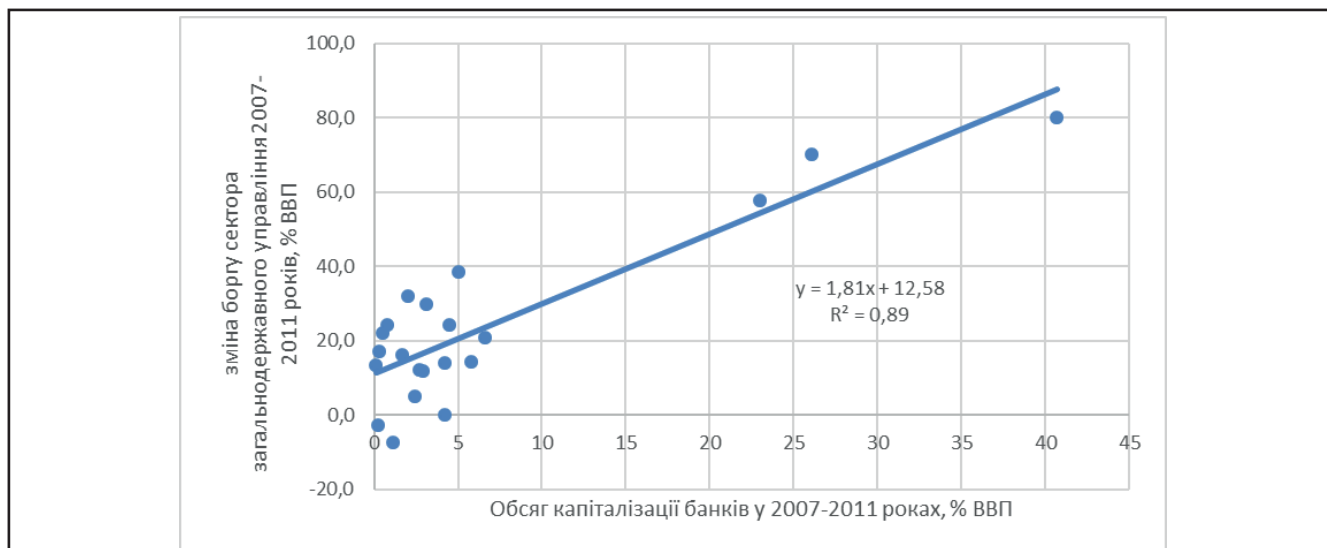


Рисунок 3. Зміна боргового навантаження сектору загальнодержавного управління країн світу впродовж 2007–2011 років після проведення капіталізації фінансових установ

Джерело: авторські розрахунки.

(х), здійсненої в цей період, відповідно до статистики МВФ, представленої в таблиці.

Результати моделювання представлено на рис. 3.

Початкова побудова лінійної однофакторної економічної моделі загалом дозволила підтвердити наявність відповідного тісного зв'язку (з коефіцієнтом детермінації $R^2=0,754$) у вигляді математичної залежності $y=1,88x+11,25$. Модель адекватна, проте у цієї моделі було виявлено гетероскедастичність. Проведення відповідних процедур дозволило усунути цей недолік, при цьому залежність трансформувалася до вигляду $y=1,81x+12,58$ з коефіцієнтом детермінації $R^2=0,886$. Автокореляція у моделі відсутня.

Високий коефіцієнт детермінації засвідчує однозначну залежність зміни боргового навантаження сектору загальнодержавного управління країн світу впродовж 2007–2011 років від заходів з проведення капіталізації фінансових установ.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що капіталізація фінансових установ поряд із підтримкою їхньої ліквідності є одним із найбільш популярних інструментів державної підтримки. Найменш популярною в заходах влади є блокування виплат за депозитними вкладками. Одним з основних принципів державної підтримки окремих банків, що здійснюється у будь-якій формі, є збереження ринкової конкуренції для діяльності банківської системи загалом. Для уникнення фаворитизму, що може шкодити конкурентам, застосовується принцип «достатньої цільової підтримки».

Країни – члени ЄС при формуванні власної політики, спрямованої на укріплення банківського сектору, в бюджетній та фінансовій сферах розробили і використали широкий спектр інструментів, зокрема: механізм нагляду, підвищення рівня координації та централізації (SSM), механізм регулювання банківських криз (SRM), механізм капіталізації, що задіює ресурси спеціального фінансового фонду з обсягом ресурсів 500 млрд. євро (SRF), єдині правила та стандарти (single

rulebook), що включають підсилені вимоги щодо умов формування капіталу комерційних банків, національних схем гарантування виплат за депозитами, а також до законодавчих та норм щодо запобігання банкрутств банківських інститутів.

Капіталізація банків як форма державної підтримки стала одним із суттєвих боргоутворюючих факторів у період кризи та посткризових процесів у 2007–2011 роках. Відповідно до отриманих залежностей у рамках проведеного моделювання збільшення на один відсоток ВВП обсягів капіталізації призводить до збільшення боргового навантаження на 1,81% ВВП. Тому цей інструмент необхідно використовувати дуже обережно, використовуючи верхні обмеження у вигляді «достатньої цільової підтримки». Адже завдяки цьому інструменту, як показали дослідження, «приватний борг» стає «суспільним боргом».

Список використаних джерел

1. L. Laeven and F. Valencia. «Systemic Banking Crises Database: An Update». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12163.pdf>. – Назва з екрана.
2. Global Financial Development. Report. Background. Banking crisis. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/background/banking-crisis>. – Назва з екрана
3. Договір про заснування Європейської Спільноти. Редакція від 01.01.2005 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_017/print1433742606863436. – Назва з екрана.
4. The European Commission. State aid. Commission gives guidance to Member States on measures for banks in crisis [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-08-1495_en.htm. – Назва з екрана.
5. Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/finance/financial-markets/49481502.pdf>. – Назва з екрана.
6. IMF. World Economic Outlook Databases. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>. – Назва з екрана.

7. Bank of Greece. The chronicle of the great crisis the bank of Greece 2008–2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/CMS%20pdf/Publications/The-Chronicle-Of-The-Great-Crisis.pdf>. – Назва з екрана.

8. Reza Moghadam. IMF. «Austria financial system stability assessment». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.bmf.gv.at/wirtschaftspolitik/int-finanzinstitutionen/FSSA_2013_2.pdf?5b0uo6. – Назва з екрана.

9. Chang M. «Belgium: A Small Country with a Big Financial Headache». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://web.uvic.ca/jmc/events/>

sep2010–aug2011/2010–09–financial–crisis/pdf/Oct2,2010–Panel_B–Michele_Chang–UVic–Financial_Crisis.pdf. – Назва з екрана.

10. Kingdom of the Netherlands–Netherlands: Publication of Financial Sector Assessment Program Documentation. Technical Note on Crisis Management and Bank Resolution Frameworks Netherlands crisis management and bank resolution frameworks. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr11207.pdf>. – Назва з екрана.

11. Офіційний сайт Євростату [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – Назва з екрана.

УДК 330.101:620.91–027.236

В.М. ДОРОШЕНКО,

аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури

Організаційно–економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва

У статті запропоновані концептуальні положення та структура організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва, яка включає ресурси структурних компонентів: кадрових, інформаційно–консультаційних, фінансово–економічних, нормативно–правових, технічних, будівельних стандартів. Автором визначено завдання, імперативи, функції та сутність даного механізму.

Ключові слова: організаційно–економічний механізм, інфраструктурне забезпечення, енергозбереження, інваріантність, підприємства цивільного будівництва.

В.М. ДОРОШЕНКО,

аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури

Организационно–экономический механизм инфраструктурного обеспечения энергосбережения предприятий гражданского строительства

В статье предложены концептуальные положения и структура организационно–экономического механизма инфраструктурного обеспечения энергосбережения предприятий гражданского строительства, включающая ресурсы структурных компонентов: кадровых, информационно–консультационных, финансово–экономических, нормативно–правовых, технических, строительных стандартов. Автором определены задачи, императивы, функции и суть данного механизма.

Ключевые слова: организационно–экономический механизм, инфраструктурное обеспечение, энергосбережение, инвариантность, предприятия гражданского строительства.

V. DOROSHENKO,

graduate student

In the article conceptual provisions and the structure of the organizational–economic mechanism of infrastructural maintenance of energy saving civil engineering companies, which includes the resources of the structural components: personnel, information – consulting, financial, economic, regulatory–legal, technical, technological. The author defined the goals, imperatives, functions and nature of the mechanism.

Keywords: organizational and economic mechanism, infrastructure maintenance, energy saving, invariance, enterprises civil construction.

Постановка проблеми. Зростаючий інтерес до формування організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження пов'язаний, перш за все, з усвідомленням високого рівня енергоємності підприємств цивільного будівництва. За сучасних економічних умов надмірне споживання енергії спричиняє для нашої країни значні витрати та ризики в сфері енергетичної безпеки. Одним із важливих зобов'язань України як повноправного члена Енергетичного співтовариства є імплементація в національне законодавство вимог Директиви Європейського парламенту та Ради ЄС 2010/31/ЄС «Про енергетичну ефективність будівель», сектор будівництва має один із найбільших потенціалів покращення енергетичної ефективності

в Україні. Щорічне споживання природного газу на цілі опалення оцінюється в 18,6 млрд. куб. м, при цьому потенціал скорочення (при досягненні поточного рівня втрат в ЄС) становить 11,4 млрд. куб. м газу (58% від імпорту України) [9].

За статистичними даними [11], оцінювання потенціалу скорочення споживання природного газу за такими напрямками:

- теплова санація будинків 7,3 млрд. куб. м;
- заміна індивідуальних котлів 1,7 млрд. куб. м;
- модернізація котельень 1,1 млрд. куб. м;
- модернізація мереж 1,3 млрд. куб. м.

У рамках реалізації енергозберігаючих заходів постає проблема формування ефективного організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбере-

ження, що відповідає сучасним реаліям виробничо-комерційної діяльності підприємств цивільного будівництва України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти реалізації заходів енергозбереження знаходять широке відображення у роботах низки вітчизняних та зарубіжних вчених: Т.М. Афонченкова [1], І.В. Бевз [2], І.П. Булеев [3], В.В. Джеджула [4], К.І. Докуніна [5], Н.В. Каленська [6], І.Д. Михайленко [7], Т.В. Сердюк [8], В. Чевганова [10], проте залишаються мало дослідженими підходи щодо формування ефективного організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження, зокрема на підприємствах цивільного будівництва.

Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму, розроблення концепції інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва, орієнтованого на результат, постійну звітність та моніторинг.

Виклад основного матеріалу. У наукових джерелах існує значна кількість авторських трактувань терміну «організаційно-економічний механізм». На думку І.П. Булеева [3], організаційно-економічний механізм – це сукупність форм, методів і інструментів управління. М.М. Климчук інтерпретує енергозбереження, як комплексний підхід до імплементації системних заходів щодо ефективного використання енергетичних ресурсів, впровадження в господарсько-комерційну діяльність відновлювальних джерел енергії та реалізації економічних, технічних, екологічних, соціальних, інноваційних та інституційних структурних компонент в ракурсі енергоефективності, енергобезпеки та сталого розвитку економіки країни [7].

І.Д. Михайленко [8], Т.М. Афонченкова [1] вважають, що організаційно-економічний механізм енергозбереження – це сукупність заходів, що забезпечує максимальне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції. І.В. Бевза [2] розглядає організаційно-економічний механізм енергозбереження на підприємстві, як сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які чинять вплив на економічні і організаційні параметри підприємства, що сприяє формуванню та посиленню енергетичного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Т.В. Сердюк [9] визначає організаційно-економічний механізм енергозбереження як систему взаємопов'язаних економічних та організаційних елементів, спрямованих на активізацію економічного витрачання ПЕР, впровадження енергозберігаючих заходів з урахуванням інноваційних досягнень у галузі, як технологічних, так і продуктових. К.І. Докуніна [5] вважає, що структура механізму енергозбереження передбачає правовий, організаційно-управлінський, економічний та технічний аспект, взаємодія яких в кінці повинна мати позитивний економічний результат.

У роботі В.В. Джеджула [4] подана така дефініція: організаційно-економічний механізм енергозбереження підприємств – це сукупність економічних, організаційних, мотиваційних методів і способів, що направлені на економічно обґрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження з метою мінімізації питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище.

В. Чевганова, І.Б. Брижань [10] визначають інфраструктуру як комплекс загальних умов, необхідних для розвитку структурно утворювальних галузей економіки (промисловість, будівництво).

Важливо зазначити, що більшість наукових підходів дослідження інфраструктурного забезпечення (системний, комплексний, структурно-функціональний) розглядають інфраструктуру, як статичний комплекс елементів, що характеризується взаємопов'язаними відносинами. На думку Н.В. Каленської [6], архітектура інфраструктурного забезпечення формується за рахунок інтеграції ресурсів структурних компонент. Метою інфраструктурного забезпечення є створення оптимальної архітектури елементів (структурних компонент), адаптованих під галузеву специфіку.

У рамках структурно-функціонального підходу, процес формування інфраструктурного забезпечення енергозбереження передбачає синергію спеціалізованих векторів діяльності (фінансово-економічні, інженерні, технічні знання і навчання) та систему підтримки діяльності за допомогою взаємодоповнюючих елементів (інформаційно-консультаційних, нормативно правових, організаційних).

Слід зазначити, що саме в рамках даного підходу доцільно розглянути інваріантність інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва.

Інваріантність інтерпретується в різних науках як стійкість, незмінність збереження стійких властивостей і відносин без змін, що доцільно актуалізувати в рамках процесу моделювання інфраструктурних компонентів. Стан інваріантності може бути досягнуто в разі, коли задіяні ресурси всіх елементів інфраструктури або тільки ресурси окремих елементів [6].

Саме в контексті структурно-функціонального підходу, враховуючи галузеву специфіку, можна сформулювати організаційно-економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження, який підсилює синергетичний ефект від взаємодії структурних компонент, що забезпечує розвиток підприємств цивільного будівництва.

Головна мета формування організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження полягає у ефективній оптимізації споживання енергоресурсів підприємствами цивільного будівництва, яка відповідає парадигмі сталого розвитку.

Побудова організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження, вибір методів та інструментів його реалізації, обумовлених вимогами сталого розвитку, визначається низкою факторів: інфраструктура підприємства; стан розвитку господарських зв'язків та виробничих ресурсів; рівень кваліфікації трудових ресурсів; фінансовий стан підприємства.

Ключові позиції побудови ефективного організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження:

1. Визначення техніко-економічних, нормативних критеріїв енергоспоживання.
2. Стратегічне, тактичне планування заходів з енергозбереження.
3. Мотивація менеджменту підприємства до розробки та впровадження заходів з енергозбереження.
4. Моніторинг, управління та контроль виконання заходів з енергозбереження підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Концептуальне положення організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва

Завдання ОЕМІЗЕПЦБ
1. Визначення техніко-економічних, нормативних критеріїв енергоспоживання підприємства
2. Стратегічне, тактичне планування заходів з енергозбереження
3. Мотивація менеджменту підприємства до впровадження заходів з енергозбереження
4. Моніторинг, управління та контроль виконання заходів з енергозбереження



Імперативи побудови	Специфіка
Імператив системності	Значна тривалість будівництва
Імператив балансу інтересів	Диференційована структура джерел фінансування
Імператив відповідальності	Різноманітність виконуваних видів будівельних робіт
Імператив структурності	Значний вплив кваліфікації управлінського персоналу
Імператив інваріантності	Територіальна роз'єднаність адміністрації
Імператив інноваційності	Різноманітність організаційно-правових форм
Імператив соціальний	Наявність великої кількості нормативної документації
Імператив економічний	Специфічність нормативно-правового забезпечення
Імператив екологічний	



Структурні компоненти ОЕМІЗЕПЦБ
1. Кадрове забезпечення
2. Інформаційне-консультаційне забезпечення
3. Фінансово-економічне забезпечення
4. Нормативно-правове забезпечення
5. Технічне забезпечення
6. Забезпечення стандартизації

Джерело: запропоноване автором.

5. Державна підтримка заходів енергозбереження.

Запропоноване автором концептуальне положення організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва представлено в таблиці.

У сучасних умовах в Україні особливістю організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження є те, що він складається з підтримки дій державних органів у сфері енергоефективності та бізнесу у формі державно-приватного партнерству, що забезпечує преференційні умови розвитку, формування стратегічних орієнтирів інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва.

Висновки

У процесі досліджень запропоновано структуру організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва. Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо, для ефективної реалізації механізму, окрім формування структури шляхом залучення ресурсів структурних компонент: технічних, кадрових, інформаційно-консультаційних, фінансово-економічних, нормативно-правових, розробити напрямки моніторингу та оперативного реагування на результати виконання заходів енергозбереження.

Список використаних джерел

1. Афонченкова Т.М. Формування економічного механізму енергозбереження сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. / ПВНЗ Європ. ун-т. – К., 2008. – 22 с.

2. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011.. № 13. – С. 169–173.

3. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И.П. Булеев. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1993. – 225 с.

4. Джеджула В.В. Энергозбереження промислових підприємств: Методологія, формування, механізм управління. Монографія. – Вінниця ВНТУ, 2014.

5. Докуніна К.І. Теоретичні аспекти формування економічного механізму енергозбереження / К.І. Докуніна // Комунальне господарство міст, 2012. – № 106. – С. 341–350.

6. Каленская Н.В. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития регионального промышленного комплекса. – Казань: Издательство Академии наук РТ, 2010. – 148 с.

7. Климчук М.М. Гносеологичний аналіз континууму поглядів на дефініцію «енергозбереження»: системний підхід / М.М. Климчук // Сталій розвиток економіки: міжнарод. науково-вироб. журнал. – №3 (28). – X. – 2015. – С. 49–55.

8. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні // Энергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3–8.

9. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості: моногр. / Т.В. Сердюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 154 с.

10. Чевганова В., Брижаль І. Кластеры и их экономическое значение / Экономика Украины. 2002. – № 11. – С. 35–41.

11. Концепція Фонду Енергоефективності (проект для обговорення) <http://www.minregion.gov.ua/base-law/reg-politics/proekti-regulyatornih-aktiv-dlya-obgovorennya-ta-analizi-regulyatornogo-vplivu/proekt-zakonu-ukrayini-pro-energetichnu-efektivnist-budivel/>

Роль системи управління молокопереробним підприємством для забезпечення конкурентоспроможності в умовах ринкових трансформацій

У статті висвітлено необхідність формування системи управління молокопереробним підприємством з врахуванням впливу регульованих та нерегульованих параметрів. Окреслено проблеми ПАТ «Яготинський маслозавод» та проаналізовано фактори, що чинять найбільший вплив на ефективність діяльності підприємства. Досліджено структуру собівартості підприємства, сильні та слабкі сторони у його діяльності, визначені асортиментні позиції товарів, що вносять найбільший вклад у прибутковість підприємства за допомогою ABC–XYZ аналізу. Запропоновані конкретні заходи для забезпечення та розвитку конкурентоспроможності ПАТ «Яготинський маслозавод».

Ключові слова: система управління, конкурентоспроможність, молокопереробне підприємство, прибутковість, регульовані і нерегульовані параметри.

Роль системы управления молокоперерабатывающим предприятием для обеспечения конкурентоспособности в условиях рыночных трансформаций

В статье освещена необходимость формирования системы управления молокоперерабатывающим предприятием с учетом влияния регулируемых и нерегулируемых параметров. Выделены проблемы ОАО «Яготинский маслозавод» и проанализированы факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность деятельности предприятия. Исследована структура себестоимости предприятия, сильные и слабые стороны в его деятельности, определены ассортиментные позиции товаров, которые вносят наибольший вклад в прибыльность предприятия с помощью ABC–XYZ анализа. Предложены конкретные меры для обеспечения и развития конкурентоспособности ОАО «Яготинский маслозавод».

Ключевые слова: система управления, конкурентоспособность, молокоперерабатывающее предприятие, доходность, регулируемые и нерегулируемые параметры.

Role of management in milk processing enterprises to ensure competitiveness in the conditions of market transformation

the article the necessity of management system for milk processing enterprise is considered. The impact of regulated and unregulated factors is presented. The main problems of JSC «Yagotynsky maslozavod» are described. The structure of the enterprise costs, strengths and weaknesses are defined. The recommendations of improvement the competitiveness and development of «Yagotynsky maslozavod» are proposed.

Keywords: management system, competitiveness, dairy plants, profitability, regulated and unregulated settings.

Постановка проблеми. Кожне підприємство, яке працює в ринкових умовах господарювання, прагне досягти певних, заздалегідь окреслених, результатів роботи шляхом поступового його розвитку та зростання. Однак, враховуючи мінливість зовнішнього середовища, дії найближчих конкурентів, а також зміни, які відбуваються у внутрішньому середовищі цих господарюючих суб'єктів, підприємства змушені чітко окреслювати власні можливості, моделювати перспективні напрямки розвитку для збереження існуючого положення на ринку та підвищення ринкової частки в певних сегментах.

Забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств базується на вмінні раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал (матеріально–технічну базу, інформаційні та людські ресурси тощо), знаходити можливість впроваджувати нові технологічні лінії та технології виготовлення продукції (шляхом знаходження балансу між власними та залученими коштами), що дасть змогу випускати нові види продукції та переходити на сучасні системи контролю якості на всіх стадіях її виробництва, а отже, утримати конкурентні позиції за умови відкриття ринку країнам ЄС [1, с. 68].

В умовах падіння купівельної спроможності молокопереробні підприємства потребують перегляду системи управління підприємством із метою впровадження сучасних ресурсо- та енергозберігаючих технологій, техніки, модернізованого обладнання, що сприятиме покращенню проходження та прискоренню технологічних процесів, підвищенню продуктивності праці та якості продукції, зменшенню її собівартості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню формування системи управління підприємством для забезпечення його високого конкурентного рівня розвитку приділені праці багатьох науковців, таких як: Д. Аакер, Г.Л. Азоєв, І. Ансофф, І. Должанський, Т. Загорна, Р. А. Фатхутдінов, Л.С. Шевченко [2;3;4;5;6;7]. Проте в умовах ринкових трансформацій необхідним постає питання корегування системи управління підприємством з врахуванням зміни певних параметрів та галузевої специфіки підприємств молокопереробної промисловості.

Основною **метою** даної **статті** є необхідність проведення аналізу всіх регульованих та нерегульованих параметрів з врахуванням специфіки господарювання молокопереробних

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємств та формування ефективної системи їх управління для забезпечення життєздатності та конкурентоспроможності в умовах ринкових змін.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи загострення конкурентної боротьби між товаровиробниками, підприємства змушені швидко реагувати, пристосовуватися до ринкових змін, випускати якісні і унікальні продукти для задоволення потреб споживачів. Напряму дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та їх сила впливу можуть мати різну значущість та спрямованість. Вони можуть підсилювати позицію підприємства або ж їх послаблювати. Отже, зміна факторів може мати, як позитивний, так і негативний вплив на розвиток діяльності певного підприємства, проте його гнучкість і можливість швидко пристосовуватися до виникаючих змін дає змогу отримати найкращі умови роботи при позитивних зрушеннях, а при негативних – уникнути зайвих витрат [1, с. 70].

У своєму стратегічному портфелі підприємство повинно мати певні розробки нової продукції та маркетингові прийоми, які б давали змогу передбачити дії конкурентів, розрахувати можливі варіанти розвитку подій на ринку, шляхи активізації своєї діяльності. Потрібно не тільки відповідати на стратегічні рішення конкурентів, а й вміти зненацька атакувати їх своїми прорахованими діями, створюючи собі сприятливі умови для розвитку та вдосконалення.

Головним показником ефективності роботи підприємства є його прибуток, який отримують залежно від реалізованого обсягу продаж. Обсяг продаж в свою чергу залежить від вибору споживачів. Як свідчать дані різноманітних опитувань серед споживачів, основними стимулами для придбання того чи іншого харчового продукту є наступні показники: доступність за ціною, якість, корисність для здоров'я, широта асортименту, зручність упаковки, прихильність споживачів до певної торгової марки. Саме споживач, купуючи продукцію певного товаровиробника, визначає можливість існування та розвитку підприємства.

Отже, в сучасних умовах господарювання виграє той, хто може запропонувати споживачеві кращу якість за оптимальну ціну, тобто мова йде про найкраще співвідношення ціни та якості продукції.

Переходячи до можливості перегляду системи управління діяльністю підприємства, треба зазначити, що на нашу думку є необхідним використання спрощеної моделі Р. Андертона, яка дозволяє, з одного боку, збалансувати зміни зовнішнього середовища із внутрішніми факторами підприємства, а з іншого боку – здійснювати процес постійного коригування через регульовані параметри (рис. 1).

Регульованими параметрами є: здатність створювати нові види продукції (А); здатність поліпшувати продукцію (Б); здатність підвищувати ефективність виробництва (В); чутливість (інерція) ринку (Д); можливість одержання кредиту (Г). Цінність даної моделі полягає в її гнучкості та динамічності, завдячуючи чому вона допомагає здійснювати безперервний процес коригування системи управління діяльністю підприємства, концентрувати увагу на аналізі відповідних показників з метою їх покращення.

Регульовані параметри «здатність створювати нові види продукції» (параметр А) і «здатність поліпшувати якість виробів» (параметр Б) оцінюються через інноваційний потенціал підприємства та його інвестиційні можливості (фінансовий потенціал). «Здатність підвищувати ефективність виробництва» (параметр В) оцінюється через рівень управління витратами та здатність нарощувати виробничий потенціал, через ефективність його використання та виявлені можливості. «Можливість одержання кредитів» (параметр Г), по суті, є кредитоспроможністю підприємства й оцінюється, з одного боку, його фінансовим станом (фінансовий потенціал підприємства), з іншого боку – ситуацією на ринку капіталу. «Чутливість ринку» (параметр Д) оцінюється методами SWOT – аналізу шляхом побудови профілів оцінки ринку й застосування методів, широко відомих у маркетингових дослідженнях (маркетинговий потенціал) [8, с. 294].

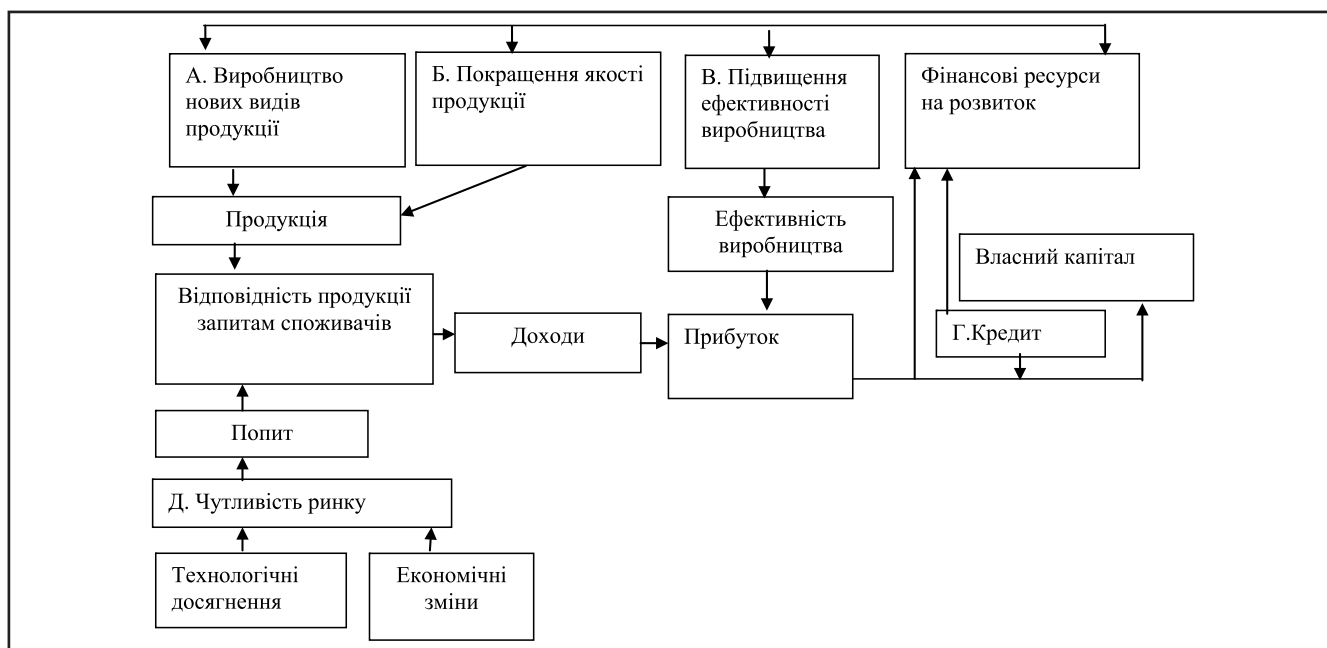


Рисунок 1. Модель Р.Андертона [8, с. 293]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливою умовою являється підтримка регульованих параметрів в оптимальних межах, оскільки вони відображають внутрішню можливість підприємства до нововведень, підвищення ефективності виробництва та нарощування потенціалу тощо [8, с. 294].

Спробуємо використати елементи даної моделі для конкретного молокопереробного підприємства – ПАТ «Яготинський маслозавод», визначити ступінь його розвитку та запропонувати шляхи його подальшого зростання.

За результатами попередньо проведеного техніко-економічного аналізу виявлено такі проблемні моменти в діяльності підприємства:

- зниження рентабельності підприємства;
- зростання собівартості продукції;
- подібність продукції, яка виробляється підприємством до продукції конкурентів;
- недостатня проінформованість про асортимент та якість продукції підприємства тощо.

Собівартість продукції є не тільки найважливішою економічною категорією, але і якісним показником, на підставі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві [9].

Основним джерелом зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Друге джерело – зменшення витрат на матеріали, паливо. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення витрат, заміни дорогих матеріалів більш дешевими, нормуванням витрат, зменшення витрат на їх постачання. Сучасний стан витрат на ПАТ «Яготинський маслозавод» представлений на рис. 2.

Отже, даний рисунок показує, що виробництво молочної продукції відзначається значною матеріаломісткістю. Тому актуальним постає питання необхідності формування про-

грами мінімізації витрат на сировину та матеріали, які складають 73% у загальній собівартості продукції шляхом переглядів контрактів на поставку сировини та матеріалів, впровадження сучасних технологій її переробки тощо.

Наступним методом діагностики стану підприємства та потенційних можливостей його розвитку є SWOT-аналіз (табл. 1).

Спираючись на кон'юнктуру ринку та ринкові дослідження доцільним є формування збалансованого асортиментного портфелю ПАТ «Яготинський маслозавод», який дасть змогу отримати найкращі результати діяльності, підвищити ефективність роботи підприємства.

Для виявлення товарних позицій з найбільшою економічною значущістю для реалізації продукції був проведений ABC-XYZ аналіз, що дозволив визначити позиції товарів, що вносять найбільший вклад в розвиток і отримання прибутку підприємства

На основі результатів ABC-аналізу, було складено процентне співвідношення блоків А, В і С за обсягом випуску продукції позицій ПАТ «Яготинський маслозавод» (рис. 3).

Виходячи з даних про відсоткове співвідношення асортиментних позицій зображених на рисунку 3, можна зробити висновок, що:

- група А включає в себе 25% продукції, та становить 73,5% від загального обсягу реалізації;
- група В включає в себе 27,5% продукції, та становить 18,3% від загального обсягу реалізації;
- група С включає в себе 47,5% продукції, та складає всього 8,2% від загального обсягу реалізації.

Так, якщо ABC-аналіз дав змогу диференціювати асортиментний ряд продукції за обсягом випуску, то XYZ-аналіз є дієвим інструментом розподілу всієї асортиментної групи товарів в залежності від рівномірності попиту та точності його прогнозування.

Результати ABC-XYZ аналізу за даними 2014 р. наведені в таблиці 2 та свідчать, що товари групи АХ і ВХ відрізняються високим товарообігом та рівнем прогнозованості продаж. Товари даної групи приносять стабільний дохід.

Товари групи АУ і ВУ при високому товарообігу мають середній рівень прогнозованості продаж, тому доцільним є приділення їм уваги з метою забезпечення стабільного рівня розподілу.



Рисунок 2. Структура собівартості ПАТ «Яготинський маслозавод»

Складено автором за матеріалами підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. SWOT-аналіз ПАТ «Яготинський маслозавод»

	Можливості	Загрози
	1. Обслуговування додаткових груп споживачів або проникнення на нові ринки. 2. Розширення асортименту. 3. Зайняття в перспективі міцного положення на ринку сухого молока. 4. Заохочення інвесторів для залучення додаткових коштів на розвиток підприємства.	1. Можливість виходу на ринок нових конкурентів. 2. Економічна нестабільність та зміни в законодавстві. 3. Значна залежність від цін на енерго ресурси та цін на сировину. 4. Зміни в потребах та смаках споживачів.
СИЛЫ	1. Висока якість товарів. 2. Висококваліфіковані працівники. 3. Налагоджені стосунки із постачальниками та споживачами. 4. Широкий асортимент продукції. 5. Високий рівень конкурентоспроможності продукції. 6. Лояльність споживача до продукції. 7. Наявність нових технологій та нового обладнання.	СіМ Підприємству потрібно, використовуючи власний досвід роботи та позитивні тенденції зовнішнього середовища, збільшити обсяги виробництва, завантаживши незадіяні потужності, поповнити оборотні кошти за рахунок збільшення доходів від реалізації, здійснити більш глибоке проникнення на ринок.
СЛАБКІ	1. Недостатня фінансова база для розширення діяльності; 2. Недостатньо вивчений внутрішній ринок збуту продукції; 3. Відсутність ретельного дослідження зовнішніх можливостей; 4. Недостатність оборотного капіталу для оперативного реагування на збільшення попиту.	СЛіМ В даній ситуації потрібно ліквідувати свої слабкі сторони, використовуючи позитивні тенденції, залучити кредитні ресурси, дослідити ринок, заохотити інвесторів і за рахунок цього підвищити виробничий потенціал, покращити свій фінансовий стан.
		СіЗ В даній ситуації підприємству необхідно не допустити втрати своєї позиції на ринку. Для цього необхідно зміцнити стосунки з покупцями, активно стимулювати збут, оптимізувати витрати, за рахунок чого зменшиться собівартість.
		СЛіЗ Виживання підприємства в таких умовах можливе лише за рахунок мінімізації витрат і концентрації на виробництві найбільш рентабельних видів продукції.

Джерело: складено автором.

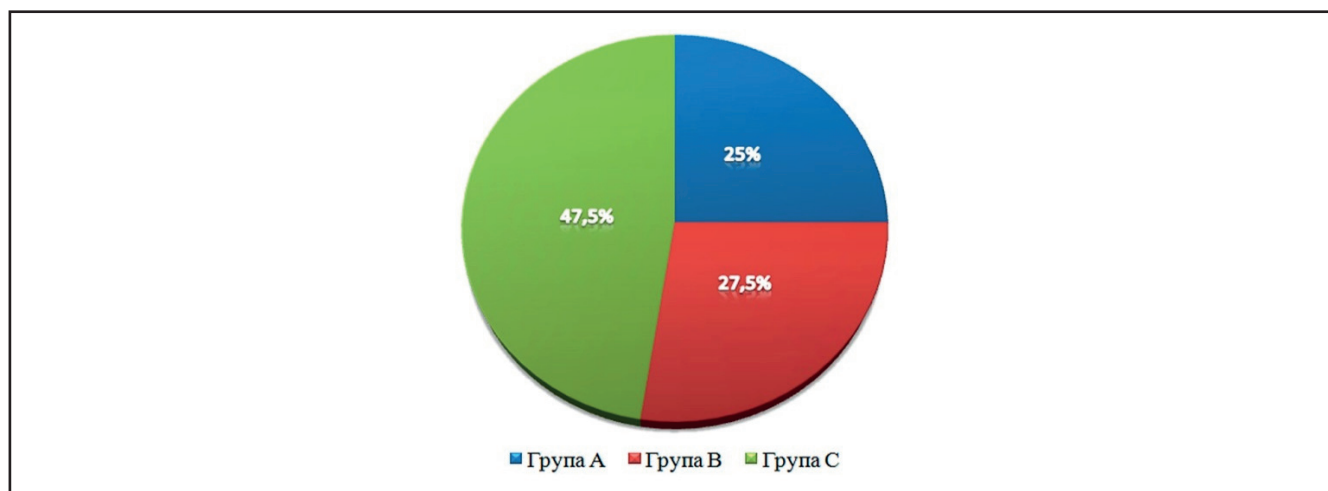


Рисунок 3. Відсоткове співвідношення асортиментних позицій ПАТ «Яготинський маслозавод»

Розраховано автором.

Товари групи AZ і BZ при достатньо високому товарообігу відрізняються низькою прогнозованістю розподілу. Тому вважаємо необхідним провести наступні заходи:

- переглянути систему замовлень. Частину товарів потрібно перевести на систему замовлень з постійною сумою (обсягом) замовлення, а іншій частині товарів необхідно забезпечити більш часті поставки;
- вибрати більш вигідних постачальників розташованих близько до складів підприємства;
- підвищити періодичність контролю;
- доручити роботу з даною групою товарів найдосвідченішому менеджеру компанії.

Товари групи С складають до 7,7 % асортименту підприємства. Застосування XYZ – аналізу дозволяє сильно скоротити час, який менеджер витрачає на управління та контроль над товарами даної групи.

Товари групи СХ характеризуються стабільністю споживання та прогнозованістю збуту, тому доцільно розвивати дану групу продукції.

По товарах групи СУ та CZ потрібно провести ретельний аналіз, адже сюди потрапляє нова продукція через невеликий обсяг її виготовлення, а також продукція, що потребує оновлення або ж виведення з ринку через низькі показники реалізації.

Таблиця 2. Розподіл продукції по асортиментних позиціях за ABC-XYZ аналізом

	X	Y	Z
A	Молоко пряжене 4% 1000 г пл-гф Сметана 15% 400 пл-гф Масло с/в екстра 82,5 %	Молоко 2,6% 950 г пл-гф Молоко 2,6% 920 г пет Молоко 3,2% 1000 г пл-гф Кефір 2,5% 1000 г пл-гф Молоко 3,2% 920 г пет Закваска 2,5% 1000 г пюр Сметана 21% 450 пл-гф Закваска 2,5% 500 г пюр Закваска 0% 1000 г пюр Кефір 2,5% 920 г пет Закваска 2,5% 920 г пет Йогурт полуниця 2,5% 500 г пл Масло с/в селянське 73 % фас. Закваска висівки+злаки 2,5% 450 г пет	Молоко 2,6% 2000 пюр БСЗ Молоко 2,6% 1500 пюр БСЗ Закваска 0% 920 г пет
B	Молоко пряжене 4% 920 г пет Масло бутербродне фасов 69,2 % Сир 5% 230 г Сир 0% 230 г Сир 9,5% 230 г Ряжанка 4% 300 г стак Закваска 0% 500 г пюр	Кефір 2,5% 1000 г пюр Йогурт персик 2,5% 500 г пл Сметана 21% 370 стак Закваска полуниця 2,5% 450 г пет Сир солод. курага 17% 250 г Сир солод. родзинки 9% 250 г Кефір 2,5% 500 г пюр Закваска персик+маракуя 2,5% 450 г пет Сир домашній 9,5% 400 г стак Закваска садові ягоди 2,5% 450 г пет	Ряжанка 4% 500 г пюр Молоко 3,2% 2000 пюр БСЗ Молоко 3,2% 1500 пюр БСЗ Закваска груша+ваніль 2,5% 450 г пет Йогурт полуниця 2,5% 500 г пюр
C	Простокваша Сир солод. курага 17% 100 г Сир солод. 23% 100 г Сир домашній 9,5% 200 г стак	Кефір 2,5% 450 г пет Кефір 2,5% 500 г пл Сир Адигейський 0,35 г 45 % Масло с/в селянське 78,0 % фас Сметана 21% 230 стак Закваска 0% 450 г пет Закваска 2,5% 450 г пет Сир солод. родзинки 9% 100 г Сир м'який Бринза 45% ЗМК Молоко пряжене 4% 500 пюр Сир м'який Любительський 40% ЗМК Сир домашній 0% 200 г стак Масло топлене 0,5 кг 98 %	Йогурт персик 2,5% 500 г пюр Закваска яблуко+кориця 2,5% 450 г пет Сметана 15% 350 стак Кефір 2,5% 1000 г пл Сир домашній 0% 400 г стак Ряжанка 4 % 900 г пет Ряжанка 4 % 0,450 г пет Закваска абрикос+морква 2,5% 450 г пет Сир домашній 9,5% 900 г дой Сир домашній 0% 900 г дой Ряжанка 4% 500 г пл Сир солод. ваніль 17% 100 г Сметана 21 % 300 г терм БСЗ Десерт сирковий вишня та шокол 4 % 150 г Десерт сирковий вишня 4 % 150 г Десерт сирковий лимон 4 % 150 г Десерт сирковик курага 4 % 150 г Десерт сирковий полуниця та шокол 4% 150 г Десерт сирковий мандарин та шокол 4 % 150 г Закваска огірок-кріп 2,5 % 450 г пет

Джерело: розраховано та складено автором за даними підприємства

Ефективне управління асортиментом продукції сприятиме зростанню продажів, а отже і прискоренню товарообігу, що позитивно відобразиться на показниках прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Висновки

Отже, на сучасному етапі розвитку ПАТ «Яготинський маслозавод» доцільним вважаємо приділити увагу наступним заходам:

- нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість (шляхом найбільш повного використання ресурсів, їх перерозподіл);
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;

– найдоцільніше вкладати одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту (оптимізація асортиментного ряду продукції);

– покращувати маркетингову діяльність, пов'язану з коригуванням стратегії і тактики;

– виробляти тільки ту продукцію, що безумовно буде реалізовуватися;

– працювати в напрямку покращення якості продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;

– приділяти більше уваги рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності;

– усунути канали втрат прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– підвищити оптові або інші відпускні ціни на продукцію, але за умови зростання її якісних показників.

Запропоновані заходи сприятимуть не тільки утриманню досягнутих ринкових позицій, але і розвитку конкурентоспроможності та забезпеченню стійких конкурентних переваг як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України: Монографія. / Т.Л. Мос-тенська, О.І. Драган, І.В. Суха / Національний ун-т харчових техно-логій. – Київ, 2010. – 268 с.

2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Дэвид Аакер: [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб: Питер, 2003. – 544 с. – (Серия „Теория и практика менеджмента»).

3. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. –280 с.

4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

5. Должанський І. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих / Макіївський економіко-гуманітарний ін-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

7. Шевченко Л. С. Конкурентное управление: [уч. пособие] / Л.С. Шевченко. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.

8. Тарасюк Г.М. Контроль в системі управління плановою діяльністю підприємства / Г.М. Тарасюк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1 (16). – С. 284 – 299.

9. Єлець О.П. Фактори та шляхи зниження собівартості / О.П. Єлець, А.І. Бірюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_061.pdf

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.А. ОСАДЧА,

к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет

Планування видаткової частини місцевих бюджетів як інструмент соціально-економічного розвитку територій

У статті розглянуті підходи до визначення бюджетного планування як інструменту системи фінансового управління, спрямованого на формування показників місцевих бюджетів, що здійснюється шляхом встановлення бюджетних цілей як на наступний бюджетний період, так і на перспективний період.

Ключові слова: місцеві бюджети, видатки місцевих бюджетів, середньострокове планування видатків місцевих бюджетів, програмно-цільовий метод бюджетного планування.

Е.А. ОСАДЧАЯ,

к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет

Планирование расходной части местных бюджетов как инструмент социально-экономического развития территорий

В статье рассмотрены подходы к определению бюджетного планирования как инструмента системы финансового управления, направленного на формирование показателей местных бюджетов путем установления бюджетных целей как на следующий бюджетный период, так и на перспективный период.

Ключевые слова: местные бюджеты, расходы местных бюджетов, среднесрочное планирование расходов местного бюджета, программно-целевой метод бюджетного планирования.

O. OSADCHA,

candidate of Economic Sciences senior lecturer in finance Kiev National Trade-Economic University

In the article I've reviewed approaches to the definition of the budget planning as a financial management's instrument aimed at forming the local budgets' indicators and realized with setting as the next as the prospective period's budget goals.

Keywords: local budgets, local budgets expenditures, medium-term planning of expenditures, program-oriented method of budget planning.

Постановка проблеми. Планування видаткової частини місцевих бюджетів виступає важливою складовою бюджетної політики, яка визначає ступінь ефективності здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і повноважень та впливає на стан соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів існує необхідність розробки методологічних підходів до запровадження планування видатків місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі присвячено чимало праць вітчизняних

дослідників проблемам фінансового забезпечення місцевих бюджетів регіонів. Сутність видатків бюджету, які є основою фінансового забезпечення функцій центральних та місцевих органів державної влади та інструментом її впливу на соціально-економічний розвиток, досліджували Ш. Бланкарт, Б. Болдирев, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та інші. Питання розвитку та необхідності удосконалення системи планування місцевих бюджетів в Україні, в тому числі із врахуванням зарубіжного досвіду, знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених, як В. Андрущенко, С. Буковинський, С. Булгакова, А. Буряченко, О. Василик,

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В. Зайчикова, О. Кириленко, І. Лук'яненко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інших.

Мета статті. Метою є розкриття теоретико-методологічних засад планування видаткової частини місцевих бюджетів та удосконалення механізму міжбюджетного регулювання як інструменту підвищення ефективності, прозорості використання бюджетних коштів місцевого самоврядування та сприяння соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети посідають важливе місце в економічному та соціальному розвитку країни і є вагомим інструментом державного регулювання та міжтериторіального перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фінансування більшості бюджетних видатків соціального спрямування здійснюється через місцеві бюджети. Передусім це стосується виплат із соціального забезпечення населення, утримання закладів соціально-культурної сфери. Місцеві бюджети є основним інструментом реалізації регіональної політики та вирішення таких важливих завдань як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально-економічного розвитку територій.

Видатки місцевих бюджетів визначаються функціями та завданнями, які виконують місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, у тому числі в частині делегованих їм державою повноважень. Особливості функціонування місцевих бюджетів виявляються у складі та структурі їх видаткової частини, що повинні відображати регіональні пріоритети фінансово-економічної політики [6].

Одним із першочергових завдань сьогодні в Україні є досягнення високої ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Взагалі місцеві бюджети – складна економічна категорія, що має безліч сторін і функцій, які не можна розглядати ізольовано. Навпаки, їх необхідно систематизувати так, щоб вони, доповнюючи один одного, були спрямовані на вирішення головного їх завдання – регулювання соціально-економічних процесів на рівні адміністративно-територіальних одиниць [5].

Виконання повноважень місцевими органами влади потребує здійснення видатків із відповідних бюджетів, відмінності у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків бюджетів місцевого самоврядування обумовлюють необхідність проведення міжбюджетного регулювання.

Основою міжбюджетного регулювання є розмежування видатків і доходів між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень між центральними органами державної влади та органами місцевого самоврядування [4]. Вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів передбачає необхідність врахування особливостей місцевих бюджетів та їх впливу на формування обсягу видатків, зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами.

Видатки місцевих бюджетів повинні відігравати роль важелів, через які органи виконавчої влади впливають на соціально-економічний стан та розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Співвідношення напрямів забезпечення власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування відображає ступінь достатності фінансових ресурсів місцевого бюджету для ефективного розвитку територіальних громад.

Незважаючи на позитивні в цілому зрушення, які відбулися у вітчизняній фінансовій системі із прийняттям Бюджетного кодексу України, видаткова частина місцевих бюджетів потребує певного удосконалення. Механізм упорядкування видаткових повноважень характеризується не у достатній мірі чітким розподілом функцій між рівнями державної влади, спрямуванням переважної частини фінансових ресурсів місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень, що в певній мірі обмежує фінансову самостійність органів місцевого самоврядування. З огляду на зазначене удосконалення видаткової частини місцевих бюджетів має відбуватись у напрямі розширення власних видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, виходячи із цілей досягнення ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Доцільне наукове обґрунтування розмежування видатків між ланками бюджетної системи, визначальним фактором якого має стати ефективність використання бюджетних коштів. Крім того, досягнення оптимальності у сфері розподілу видаткових повноважень повинно спиратися на принцип, відповідно до якого місцеві органи влади несуть відповідальність за фінансування тих суспільних благ, для яких важливим є врахування потреб місцевого населення.

Зростання ролі місцевих органів влади в управлінні фінансовими ресурсами є запорукою вирішення проблем територіального розвитку. При цьому обґрунтоване закріплення за місцевим самоврядуванням видаткових повноважень на стабільній основі є визначальним чинником становлення дієздатної та ефективної місцевої влади та подальшого соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць.

Дослідження зарубіжного досвіду планування бюджетних видатків дозволило визначити пріоритетні напрями реформування вітчизняної системи планування видатків місцевого самоврядування, основними з яких мають бути: запровадження програмно-цільового методу та середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, розробка та впровадження системи моніторингу й оцінки соціально-економічної результативності видатків місцевих бюджетів за допомогою якісних і кількісних показників [4].

Свроінтеграційний розвиток держави передбачає ефективне рівномірне функціонування територій, здатних вирішувати завдання регіонального значення, що потребує відповідного фінансового забезпечення та реалізується через систему формування бюджетів місцевого рівня. Тому актуальним є питання удосконалення принципів планування видаткової частини місцевих бюджетів, основним з яких має бути підвищення зацікавленості місцевих органів влади на всіх рівнях управління в ефективності бюджетних видатків. Світовий досвід у сфері бюджетного планування показує, що формування видаткової частини місцевих бюджетів повинно здійснюватись із урахуванням особливостей соціального й економічного розвитку країни та територій, що надасть можливість підвищити ступінь обґрунтованості та передбачуваності у проведенні бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування.

В Україні система планування бюджетних видатків характеризується недостатньо чітким баченням основних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни та територій при розробці бюджетної політики, що призводить до нее-

фективного використання коштів місцевих бюджетів. Однією із причин зазначеного є практика формування річних бюджетів у розрізі функцій, коли пріоритетом є збереження мережі закладів та їх організаційної структури, а увага зосереджується на затратах та адміністративних потребах. За таких умов бюджет не дозволяє з'ясувати, яким чином були використані бюджетні кошти, що було отримано в результаті їх використання і які цілі було досягнуто. Тобто здійснюють планування місцевих бюджетів у розрізі функцій, неможливо відстежити ефективність їх видатків, результативність розподілу фінансових ресурсів, визначити якість наданих послуг та користь, яку отримало від цих послуг населення [5].

Становлення системи планування видатків місцевих бюджетів в Україні, реформування її складових, у тому числі принципів, процедур, методів, механізму взаємодії учасників планування, відбувалося одночасно із розвитком інституту місцевого самоврядування, удосконаленням нормативно-правової та методологічної бази у сфері бюджетного планування. При плануванні видатків та доходів місцевих бюджетів у сучасній економічній науці можуть бути застосовані такі методи: Програмно-цільовий метод, метод «Коріння трави», метод «Дослідження об'єкта», метод «групова згода», метод «історична аналогія», метод «Дельфі», аналіз часових рядів, каузальні методи, тощо. Планування видатків ставить під свою мету ефективне використання коштів видаткової частини. Бюджетне фінансування завдань місцевих органів влади за функціональною класифікацією можна розділити умовно на два види – забезпечення поточних видатків та інвестицій. Як правило, поточні видатки характеризуються значною соціальною спрямованістю. Як показали дослідження, місцеві бюджети здійснюють основну частину видатків на охорону здоров'я – до 90% зведених видатків, житлово-комунального господарства – до 75, освіти – до 73, культури – до 69% зведених видатків відповідного напрямку.

На даний час фінансування видатків місцевих бюджетів не має системного характеру. При постійній нестачі коштів місцеві органи влади не мають можливості здійснювати планування як поточних так і перспективних видатків на основі науково обгрунтованих програм розвитку. Науково обгрунтовано здійснення видатків за програмно-цільовим методом, окремі елементи якого сформовані на рівні загальнодержавних видатків. Для місцевих бюджетів це повинно передбачати здійснення певних видів видатків за умови наявності узгодженої програми дій у даній сфері з аналогічними програмами інших територіальних громад, а також регіональними програмами; наявністю техніко-економічного обгрунтування, прогнозу очікуваних соціально-економічних результатів втілення даної програми, загальну та поетапну вартісну оцінку, графік впровадження.

Серед основних проблем реформування видатків місцевих бюджетів слід назвати чіткий, повний та вичерпний перелік видатків, які належить здійснювати виключно з державного бюджету, з бюджетів самоврядування, делегувати з державного місцевим бюджетам, а також розподіл видатків між самоврядними бюджетами різних рівнів.

Реформування системи планування видатків місцевого самоврядування потребує розробки ефективної методики оцінки результативності використання бюджетних коштів;

зосередження уваги на визначенні якісних показників, що забезпечить встановлення зв'язку між витраченими ресурсами і отриманими результатами; формування бюджетів з урахуванням стратегічних цілей соціально-економічного розвитку на багаторічну перспективу; підвищення рівня відповідальності за результати діяльності, у тому числі пов'язаної із плануванням видаткової частини місцевих бюджетів.

Аналізуючи функціональну структуру видатків місцевих бюджетів, відзначимо, що у 2014 році порівняно з попереднім роком найбільші зміни відбулися щодо видатків на загальнодержавні функції, за якими спостерігається збільшення питомої ваги з 12,4 до 15,3%.

Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2015 рік показав, що реалізація реформи міжбюджетних відносин, незважаючи на песимістичні настрої на стадії прийняття змін, дала позитивні результати.

Приріст надходжень до загального фонду проти 2014 року становив 29,6 млрд. грн., або 42,1%, тоді як за експертною оцінкою фахівців Міністерства фінансів він прогнозувався в сумі 22,4 млрд. грн. Як результат, у 2015 році до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 99,8 млрд. грн., що становить 116,0% до річних призначень, затверджених місцевими радами.

Також зазнала змін структура видатків місцевих бюджетів. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні. Так, частка видатків на житлово-комунальне господарство збільшилась з 1,9 до 4,5%, або на 7,0 млрд. грн. Зросла частка видатків на транспорт і дорожнє господарство з 1,4% у 2014 році до 2,3% у 2015 році, або на 2,9 млрд. грн. [9].

Разом із цим забезпечено відповідність фінансового ресурсу реальним потребам місцевих бюджетів у здійсненні видатків на делеговані державою повноваження.

Ще одним позитивним аспектом реформи міжбюджетних відносин є збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. Обсяг капітальних видатків за 2015 рік становив 32,2 млрд. грн., або 11,5% від обсягу видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів. Це на 18,6 млрд. грн., або на 136,8%, більше, ніж було у 2014 році.

Важливою складовою спеціального фонду місцевих бюджетів є бюджет розвитку, розмір якого визначає інвестиційну спроможність органів місцевого самоврядування [1]. За рахунок ресурсу бюджету розвитку фінансуються капітальні видатки, які спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм та проектів, будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери й житлово-комунального господарства, будівництво і придбання житла, розвиток дорожнього господарства тощо.

Вагомим джерелом фінансування видатків місцевих бюджетів є міжбюджетні трансферти з державного бюджету, обсяг яких щорічно зростає. У 2015 році із державного бюджету України до місцевих бюджетів було фактично надано трансфертів на загальну суму 174,0 млрд. грн., що на 43,4 млрд. грн., або на 33,2%, більше ніж у 2014 році, у тому числі трансфертів із загального фонду – 173,2 млрд. грн., що на 56,4 млрд. грн., або на 48,3%, більше порівняно з 2014 роком.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

За даними Державної казначейської служби України, протягом 2014 року було перераховано 125,8 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, із них до загального фонду надійшло 116,0 млрд. грн. (92,2%), до спеціального фонду – 9,8 млрд. грн. (7,8%).

Незважаючи на значні обсяги міжбюджетних трансфертів, які отримують місцеві органи влади з державного бюджету, на даний час рівень фінансування видатків місцевих бюджетів є недостатнім для дієвого функціонування територіальних громад, зокрема житлово-комунального господарства, існує потреба у додатковому фінансуванні житлового фонду, автомобільних доріг, каналізаційних і очисних споруд. Це обумовлено тим, що переважна більшість фінансових ресурсів місцевих бюджетів у сучасних умовах спрямовується на виконання делегованих повноважень органів місцевого самоврядування, що в певній мірі обмежує їх фінансову самостійність. За таких умов місцеві органи влади не мають у своєму розпорядженні фінансових важелів, необхідних для ефективного задоволення потреб населення відповідного регіону.

На даний час обсяги видатків місцевих бюджетів є недостатніми для дієвого функціонування територіальних громад, зокрема житлово-комунального господарства, існує потреба у додатковому фінансуванні житлового фонду, автомобільних доріг, каналізаційних і очисних споруд.

Доцільним є підвищення рівня стабільності, прозорості та ефективності місцевих бюджетів, що є можливим за умови запровадження відповідної методології бюджетного планування.

Формування місцевих бюджетів має ґрунтуватися на прогностичних та програмних документах соціально-економічного розвитку територій. Вирішення зазначених питань можливе за умови застосування середньострокового планування видатків місцевих бюджетів, яке дозволяє зосередити увагу на пріоритетних цілях економічної політики на перспективний період.

Зараз існує потреба у підвищенні прозорості та ефективності видатків місцевих бюджетів, забезпеченні їх зв'язку із стратегічними цілями соціально-економічної політики адміністративно-територіальних одиниць.

Одним з основних напрямів реформування місцевих бюджетів є запровадження системи їх формування, орієнтованої на виконання пріоритетних завдань розвитку регіонів у найбільш ефективний спосіб, зокрема із використанням програмно-цільового методу. Складовими програмно-цільового методу є бюджетні програми, їх відповідальні виконавці, паспорти цих програм, результативні показники бюджетних програм та фінансові інструменти, притаманні цьому методу, моніторинг та оцінка ефективності виконання бюджетних програм.

При програмно-цільовому методі увага зосереджується не стільки на розвитку мережі та утриманні штатів установ, скільки на результатах реалізації бюджетних програм [5]. Використання програмно-цільового методу на місцевому рівні в умовах недостатності бюджетних коштів дозволить забезпечити збільшення інвестиційних і кредитних ресурсів.

Реалізація бюджетного процесу із застосуванням програмно-цільового методу має передбачати наступне: підвищення рівня прозорості та ефективності використання коштів місцевих бюджетів; посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення кінцевих результатів та контролю за ефективністю здійснених

видатків; планування видатків місцевих бюджетів на наступний бюджетний період із урахуванням соціально-економічних результатів, отриманих внаслідок реалізації бюджетних програм у попередньому періоді; формування бюджетних програм на основі пріоритетів державної та регіональної політики, стратегічних планів розвитку територій та галузей економіки на середньо- та довгострокову перспективу.

Розробка бюджетних програм місцевого самоврядування в галузях освіти, охорони здоров'я, культури, соціального забезпечення, фізичної культури та спорту, соціального захисту сім'ї, дітей та молоді, житлово-комунального господарства з метою посилення ступеню впливу регулювання міжбюджетних відносин на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць має здійснюватися із урахуванням єдиних методологічних підходів до формування місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом.

На нашу думку, делеговані державою повноваження необхідно розподілити між різними рівнями самоврядування [3]. В основу розподілу доцільно покласти принципи субсидарності, тобто здійснення видатків тим рівнем, нижче за який ці видатки здійснити неможливо. У галузі охорони здоров'я до виключних (неделегованих) повноважень держави слід віднести в першу чергу наукові медичні установи, які мають значення для теоретичної науки та розвитку всієї галузі медицини, до делегованих державних повноважень, які фінансуються з обласного та районного бюджету обласні лікарні та районні лікарні відповідно. У галузі освіти – аналогічно вищі навчальні заклади, що формують науковий, творчий, управлінський потенціал мають бути виключною компетенцією держави та пріоритетним напрямом фінансування взагалі, до обласних та районних бюджетів доцільно делегувати повноваження по фінансуванню закладів освіти, які готують фахівців прикладних професій; фінансування шкільної та дошкільної освіти має бути делеговане до міст, сіл, селищ. Критерієм розподілу навчальних закладів можуть бути рівень їх акредитації, напрями підготовки спеціалістів, склад засновників тощо. Разом із тим перспективним напрямом є фінансування не закладів освіти як таких, а відповідних програм підготовки фахівців за напрямками, завдяки чому знизяться видатки і створиться додатковий елемент конкуренції з боку недержавних освітніх закладів.

Висновки

В умовах жорсткої обмеженості фінансових ресурсів необхідними є перегляд та оптимізація структури бюджетних видатків, упорядкування видаткових повноважень центральних та місцевих органів влади. Це першою чергою стосується підвищення частки видатків місцевих бюджетів на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів.

Разом із тим для вирішення проблем, які притаманні вітчизняній системі планування видатків місцевих бюджетів, забезпечення ефективного і повноцінного виконання органами місцевого самоврядування покладених на них повноважень необхідно інтегрувати в бюджетний процес прогресивні методики планування. Одними з таких є програмно-цільовий метод та планування бюджету на середньострокову перспективу.

Програмно-цільовий метод, на відміну від колишнього поста-тейного методу, який базувався на обрахунку потреби у видатках на утримання бюджетних установ, передбачає виділення коштів на конкретні соціально значимі програми строком на 3–5 років і дає можливість в умовах відкритості уточнити пріоритетні напрямки витрат бюджетних коштів, коригувати фінансування результативних програм і зупинити ті, які не дають очікуваного результату. Такий метод управління видатками місцевих бюджетів наряду з оптимізацією структури видатків дає можливість підвищити ефективність використання бюджетних коштів та забезпечити додаткові надходження до бюджету [6].

На нашу думку, реалізація зазначеного сприятиме досягненню конкретних результатів, визначених регіональною бюджетною політикою, встановленню чіткої координації та підвищенню рівня відповідальності кожного з учасників бюджетного процесу, створенню системи, при якій кожен учасник чітко знає свої завдання та може оцінити результати роботи, несе відповідальність за використання бюджетних коштів, володіє інформацією, необхідною для оперативного прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: Закон Верховної Ради України від 08.07.2010 №2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – №151.
2. Чугунов І.Я. Перспективне бюджетне планування як складова системи економічного регулювання / І.Я. Чугунов // Вісник Київ-

ського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2004. – №69. – С. 59–61.

3. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3–12.

4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін; [Вид. 2-ге, без змін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 240 с.

5. Маркович Г.Б. Передумови, переваги та інструменти запровадження програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів / Г.Б. Маркович // Наукові праці НДФІ. – 2010. – Вип. 3. – С. 40–49.

6. Гордієнко В.Д., Івасенко О.О. Ефективне використання видатків місцевого бюджету як спосіб розвитку регіонів. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2011_17/Gordienko.pdf

7. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.

15. Легкоступ І.І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів України в сучасних умовах / І.І. Легкоступ // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №2. – С. 22–26.

8. Сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>

9. Статистичний щорічник України за 2013–2015 рр. – К.: ТОВ «Август Трейд».

УДК 332.135:339.9

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, М.Ю. ЛАПАКУЛИЧ,
В.М. ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ,
м.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

Проблеми взаємодії суміжних периферій та аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища

У статті розглядається досвід дослідження проблем привілейованих прикордонних територій, взаємодії так званих суміжних периферій. Висвітлено фактори прикордонності й периферійності, а також аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища периферійними територіями.

Ключові слова: прикордонна територія, периферія, центр-периферійні залежності, центр, периферійна територія.

к.э.н., доцент, Ужгородский торговельно-экономический институт Киевского национального торговельно-экономического университета, М.Ю. ЛАПАКУЛИЧ,
В.М. ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ,
м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Проблеми взаємодії суміжних периферій та аспекти інтенсивності та екстенсивності використання пограничного положення

В статті розглядається досвід дослідження проблем привілейованих приграничних територій, взаємодії так званих суміжних периферій. Освітлено фактори приграниччя й периферійності, а також аспекти інтенсивності та екстенсивності використання пограничного положення периферійними територіями.

Ключевые слова: приграничная территория, периферия, центр-периферийные зависимости, центр, периферийная территория.

Ph.D., Assoc. Prof. of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University, М. LALAKULYCH,
V. CHERTORYZHSKYY,
Junior Researcher of Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine

Problems of interaction of adjacent peripheries and aspects of intensity and extensiveness of the use of cross-border situation

In the article the experience of study of issues of preferred border areas, the interaction of so-called adjacent peripheries is

researched. Factors of border and peripheral and aspects of intensity and extensiveness of the use of cross-border situation for peripheral areas are highlighted.

Keywords: border area, periphery, center–peripheral dependences, center, peripheral area.

Постановка проблеми. У сучасних умовах євроінтеграції невинно збільшується прірва у рівні розвитку між числом розвинутих й зростаючим числом депресивних периферійних територій. Явище прикордонності надає додаткові ресурси для розвитку регіону, і часто пов'язаний з цим ефект периферійності негативно працює на імідж прикордонної території.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження системи «центр – периферія» є перспективним напрямом, що дозволяє дати глибоку оцінку структурно–функціональних особливостей регіональної системи, її територіальної організації та перспектив розвитку. Вперше модель «центр – периферія» була сформульована у рамках теорії розвитку регіону, «полюсів зростання» Г. Мюрдаля (Myrdal, 1957) і Хіршмана (Hirschman, 1958), теорія відносин центр–периферія Стейна Роккана (Stein Rokkan, праці 1970–1976), концепції нерівності та політики регіонального розвитку Дж. Фрідмана (Friedmann, 1966), концепції світових систем І. Валлерстейна (Wallerstein, 1974, 1984) та інших. Вона задає певний формат взаємин центральних та периферійних (прикордонних) регіонів, що знаходяться на різному рівні [1–3].

Мета статті – висвітлити закордонний досвід вивчення центрально–периферійних залежностей у прикордонному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Поняття периферії надзвичайно широке та фігурує у науковій літературі в надзвичайно різних контекстах і значеннях. Приділимо увагу лише класичним теоріям, що описують центрально–периферійні залежності, які можна поділити на наступні види: які діють на рівні держави; які оперують на рівні наднаціональних структур, зокрема, глобальних. Цей напрям досліджував Стейн Роккан, норвезький вчений, відомий багатьма працями на тему проблем між центром і периферією.

Вчений дає власне визначення центру та периферії: центр є «привілейованим пунктом території, де найбільш часто зустрічаються один з одним власники ключових адміністративних, економічних і культурних ресурсів. Також це, по–перше, місця, де виробляються послуги, а по–друге, це – вузли комунікативної мережі» [4;5, с. 120].

Основним поняттям є те, що якщо центр контролює та розподіляє ресурси, тоді периферія стає залежною від нього, оскільки може розпоряджатися лише власними ресурсами.

Він підкреслив, що периферія «ізолювана від усіх регіонів, окрім центрального; не робить значного внеску до загального потоку комунікацій до середини даної території; володіє культурою, яка не є універсальною, не становить самодостатнього цілого, має значення для обмеженого кола людей і не є повністю домінуючою на політично визначеній території» [5, 6].

Залежність від центру складає сутність периферії як такої. Віддаленість від центрів робила їх ідентичність та територіальну автономію міцнішими, тому вони слабо були пов'язані з націями – державами. Центр за такого підходу сприймається як осередок політичного та економічного домінування, який використовує державний апарат для підпорядкування собі усього простору країни. Провінції, які чинять опір таким діям, власне і є периферіями.

Фундаментальним із точки зору Роккана був поділ на «підпорядковані периферії» (subject peripheries), прикладом яких є Уельс або Шотландія, та «суміжні периферії» (interface peripheries), наприклад, Ельзас і Люксембург. Саме останні можуть з повним правом називатися «прикордонням».

Так, коли периферії першого ґатунку підлягають одновимірній домінації, перебуваючи в зоні впливу одного центру, суміжні периферії – це терени перетинання впливів з боку принаймні двох центральних осередків. Це призводить до того, що підпорядковані периферії зазвичай перебувають у гіршому становищі, натомість, суміжні периферії можуть отримувати значну вигоду від свого розташування, зумовлену конкуренцією центрів. Зокрема, суміжні периферії, як правило, мають сильнішу економіку, ніж внутрішні периферії, вони часто ближчі до центральних осередків, вибір між ними дозволяє їм мати відносну автономію, навіть за умов дуже обмежених власних ресурсів.

До найпотужніших суміжних периферій, або привілейованих прикордонь у Європі можна віднести країни, які виникли на прикордонні між Північною та Південною Європою, зокрема, Швейцарію, Бельгію та Нідерланди. Вони переважно спиралися на альянси периферійних міст і провінцій. Наслідком подібних альянсів стало, як відомо, утворення дрібних і за багатьма критеріями периферійних держав, які були багатими та здобули у багатьох вимірах непропорційні до їх розмірів (площі або навіть кількості населення) переваги.

Прикордоння майже завжди можна розуміти як регіони взаємовпливу двох або більше центрів, тому моделі Роккана зазвичай відповідатимуть поняттю «суміжні периферії». У центрально–периферійному підході помітне підкреслювання важливості владних відносин між суб'єктами в різних вимірах, які перебувають між собою у взаємодії. Підпорядкування центру периферій тут основне.

Слід підкреслити те, що фактори прикордонності й периферійності відіграють істотну, іноді визначальну, роль у соціально–економічному розвитку прикордонних регіонів, а також і у транскордонному співробітництві, що повинно враховуватися при розробці регіональної політики.

За рівнем інтенсивності використання прикордонного становища вчені розрізняють [6]:

- периферійні райони з інтенсивним використанням прикордонного становища;
- периферійні райони з екстенсивним використанням прикордонного становища.

Перші, райони з інтенсивним використанням прикордонного становища, компенсуючи негативні тренди соціально–економічного розвитку та гірші показники всередині власних областей по ряду показників, дані райони прагнуть до активних (інтенсивних) контактів з прикордонними територіями суміжних країн. Це проявляється у розміщенні підприємств з участю закордонних інвесторів з прикордонної держави, будівництві транспортно–логістичних комплексів (наприклад, участь в проектах розвитку транспортних коридорів міжнародного значення) та ін.

Периферійні райони з екстенсивним використанням прикордонного положення та / або регіональних дотаційних механізмів. Дану групу формують в основному прикордонні регіони. «Екстенсивний» характер використання прикордонного положення передбачає для них транскордонні контакти «виживання». Наприклад, допомога сільгосптехнікою в обробці полів, збиранні врожаю, сировинні зв'язки (наприклад, поставки на прикордонні польського або білоруського молока українським масло та сирозаводам). У ряді випадків соціально-економічні наслідки периферійного положення настільки негативні, що мінімальний рівень економічної активності та соціальна стабільність підтримуються переважно через дотаційні механізми. За умов «прикордонного» підходу владні відносини, особливо зумовлені зовнішньою грою часто взаємовиключних інтересів, залишаються, як правило, більш-менш маргінальними. Тож прикордоння у даному випадку має місце в більш ліберальних теоріях як своєрідна «нічийна земля», на якій вільно переплітаються взаємні традиції та розмаїті культури, а суб'єкти, розташовані на цьому терені, мають повну свободу вибору ідентичності, зумовлену індивідуальним конструюванням їхньої суб'єктності.

Такий спосіб бачення соціальних реалій на прикордонні також пов'язаний із тим, що обговорюваний підхід відзначається зазвичай згодою на нормативній основі про зменшення ролі національної держави.

Цей висновок розуміють або як опис соціальної реальності, зокрема, її найближчого майбутнього, або як постулат, що обумовлює спосіб проектування ідеального бачення досліджуваних регіонів і нормативного визначення бажаної траєкторії їхнього розвитку в інших численних школах аналізу центрально-периферійних залежностей на міжнародному рівні.

Можна згадати про школу «теорії залежності» (*la teoria de la dependencia*). Вона особливо інтенсивно розвивалася від початку 60-х років XX століття, хоча започаткували її вже наприкінці 40-х років XX століття Рауль Пребіш (*Raul Prebisch*) і Селсо Фуртадо (*Celso Furtado*) [7].

Найвпливовішою з класичних теорій центрально-периферійної залежності в наднаціональному масштабі, мабуть, є теорія «світової системи» Імануїла Валерстайна, котрий поділив сучасний світ на чотири основні зони: центр, напівпериферії, периферії та зовнішні області, не включені до світової системи. Валерстайн підкреслював економічне панування центру над периферіями та слабкість, нестабільність і залежність останніх від центральних осередків [8].

Цікавим виглядає статус напівпериферій (також іноді вживається термін семіпериферія), позиція яких часто виявляється дуже неоднозначною. У деяких аспектах вони, подібно до справжніх периферій, є жертвами домінування центру, але їхню слабкість та підлеглий статус зазвичай ніхто не ставить під сумнів. Вони не є регіонами, де приймають рішення, а скоріше потерпають від наслідків рішень, прийнятих деінде. Напівпериферії також не належать до інноваторів, натомість, беруть участь у змаганнях за швидке й ефективне впровадження інновацій, які постали в інших місцях. З іншого боку, напівпериферії часто мають чималу користь від співпраці з центром і відіграють роль своєрідного «молодшого партнера в домінуванні» над справдешніми периферіями.

Напівпериферії теж часто відчують на собі масу позитивних економічних імпульсів, країн, а саме: мають можли-

вість отримувати чимало цінних інвестицій; до них порівняно швидко доходять посталі в центрі технології; мають привілейований доступ до багатьох інших ресурсів центру.

Ці позитивні ефекти часто істотно різняться в просторі та в інших вимірах. З іншого боку, суспільства напівпериферій зазнають процесу скам'яніння. Зокрема, їх еліти досягають цивілізаційних і культурних стандартів життя у центрах, тимчасом нижчі суспільні верстви від них віддаляються.

Як зазначалося у баченні Валерстайна, саме центральні країни встановлюють *terms-of-trade* (умови торгівлі), обов'язкові в глобальному торговельному обміні, і ці умови зазвичай ставлять їх у доволі привілейовану позицію. Зокрема, вони змушують вільно торгувати тими товарами, у виготовленні яких мають значну конкурентну перевагу. Такі нерівні та несправедливі в самій основі умови обміну є підставою для постійного відтворення нерівності в глобальному масштабі [9].

Доречно зауважити, що вчений пов'язав внутрішньодержавні суперечності та ієрархічні структури зі структурами панування та змінами глобального характеру. Зокрема, тут йдеться про механізм сильної регіональної поляризації розвитку в периферійних і напівпериферійних країнах.

У науковій літературі мають місце інші цікаві роботи закордонних вчених: А.Г. Франка Х. Макіндера, К. Хаусхофера та ін. Зокрема, на значущість відносин «центр – периферія» вказував один з основоположників теорії залежного розвитку – А.Г. Франк «економічний розвиток є функція взаємодії між розвиненим і країнам, що розвиваються світом, які знаходяться в тісній єдності з лінії зв'язків ринків праці, капіталу і технології і між якими зберігається певна ієрархія, незалежно від динаміки їх соціально-економічного розвитку на різних історичних етапах» [10, с. 14].

Концепція «центр – периферія» розвивалася в рамках геополітики в працях Х. Макіндера [11, с. 7–33], К. Хаусхофера [12] та інших дослідників і використовувалася для аналізу глобальних систем. З другої половини XX ст. вона стала застосовуватися у вирішенні питань регіонального та міжрегіонального рівнів. Як вже було підкреслено вище, фундаментальні результати в рамках розробки регіонального підходу були отримані Дж. Фрідманом [13], який в середині 60-х років XX ст. на базі існуючих геополітичних моделей «центр – периферія» сформулював теорію регіонального розвитку. Головним завданням його роботи була інтеграція районного і міського напрямки регіональних досліджень, які розвивалися паралельно і незалежно один від одного, не дозволяючи досліджувати територію в комплексі. В результаті з'явилася теорія комплексного дослідження території, що включає як міські центри, так і взаємодіючі з ними периферії (хіттерленди).

Відповідно до цієї теорії нерівномірність економічного росту призвело до стратифікації простору і зростання диспропорцій у розвитку, при цьому ядро (центр) характеризується постійною якісною трансформацією.

Механізм формування територіальних відмінностей як об'єктивний процес відображений у теоретичних концепціях «центрального місця» В. Кристаллера, «полюсів зростання і центрів розвитку» Ф. Перру [14], ряді інших досліджень. Ф. Перру ввів у науку термін «поляризація», вказавши, що розвиток не відбувається скрізь і відразу, воно проявляється в точках або полюсах з різною інтенсивністю, поширюється по різних шляхах і з різною ефективністю. Це, в свою чергу, обґрунтовує за-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

кономічності територіальної концентрації населення і господарства в певних вузлових елементах, здатних впливати на навколишні райони і стимулювати їх розвиток, визнає неминує існування контрастів в системі «центр – периферія», функціональну залежність і підпорядкованість її елементів.

Висновки

У центр–периферійній системі центр (ядро, хартленд) являє собою активно–домінуюче початок, місце зародження технологічних і соціальних нововведень, концентратор складності, специфіки і різноманітності. Вищесказане дає підставу констатувати, що будь–які зміни, що проводяться на теперішній час в рамках відносин центру і периферії, обґрунтовуються прагненням поліпшити, удосконалити систему відносин між центром і регіонами прикордонного положення, вивести її на новий якісний рівень, зробити максимально ефективною.

Список використаних джерел

1. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions. London: Duckworth, 1957.
2. Friedmann J. Regional development policy. Boston: Mass. Inst. Techn., 1966. – 317 p.
3. Hirschman A. The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale University Press, 1958.
4. Rokkan S. Citizens, Elections, Parties. Approaches to the Comparative Study of the Processes of Development. Oslo: Universitetsforlaget, 1970.
5. Роккан С. Политика территориальной идентичности. Исследование по европейскому регионализму / Стайн Роккан, Дерек В. Урвин. // Логос. – 2003. – No 6 (40). – С. 117–132.
6. Роккан С. Измерения процессов формирования государства и создания нации: возможная парадигма для исследования вариаций в пределах Европы / С. Роккан // Ойкумена. Альманах сравнительных исследований политических институтов, социально–экономических систем и цивилизаций. Выпуск 3. – Харьков: Константа, 2005. – С. 182–217.
7. Furtado C. Les nouvelles sources du pouvoir dans l'ordre économique international. «Revue Tiers Monde», P., Janvier–mars 1980.
8. Wallerstein I.M. The Modern World–System. Studies in Social Discontinuity. New York: Academic Press, 1974.
9. Wallerstein I.M. The End of the World as We Know It. Social Science for the Twenty–First Century. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.
10. Центр и периферия в региональном развитии / О.В. Грицай, Г.В. Иоффе, А.И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991. – 168 с.
11. Макиндер Х. Геополитическая ось истории // Классика геополитики XX века М.: Издательство НКТ, 2003. – 731 с.
12. Хаусхофер К. О геополитике: Работы разных лет. – М.: Мысль, 2001. – 428 с.
13. Friedmann J. Regional development policy: a case Study of Venezuela. Cambridge, Mass. Inst. Tech. Press, 1966. – 279 p.
14. Perroux F. L'économie du XXe siècle. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
15. Важинський Ф.А. Українсько–молдовський транскордонний регіон: інституційно–правові засади функціонування та сучасний стан субрегіональної співпраці / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Соціально–економічні проблеми сучасного періоду України.: зб. наук. пр. / ДУ «ІРД ім. М.І. Долишнього НАН України»; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2015. – Вип. 6 (116). – С. 55–62.

УДК 339.924

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., в.о. директора ДП «Науково–дослідний економічний інститут»

Механізми вдосконалення зовнішньоторговельної політики України

У статті розглянуто теоретико–методологічні засади формування сучасних торговельно–економічних відносин в глобальному вимірі. Проаналізовано передові інструменти регулювання та розвитку міжнародної торгівлі. Визначено інструментарій аналізу моделювання та прогнозування міжнародної торгівлі. Запропоновано стратегічні напрямки та концептуальні засади інтеграції України до світового господарства.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, моделювання, нетарифні заходи, спрощення процедур торгівлі, експортно–кредитне агентство.

І.Ю. ГУЖВА,

к.э.н., и.о. Директора ГП «Научно–исследовательский экономический институт»

Механизмы совершенствования внешнеторговой политики Украины

В статье рассмотрены теоретико–методологические основы формирования современных торгово–экономических отношений в глобальном измерении. Проанализированы передовые инструменты регулирования и развития международной торговли. Определены инструментальный анализ моделирования и прогнозирования международной торговли. Предложены стратегические направления и концептуальные основы интеграции Украины в мировое хозяйство.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, моделирование, нетарифные меры, упрощение процедур торговли, экспортно–кредитное агентство.

I. GUZHVA,

PhD Acting Director of the State Enterprise “Scientific and Research Institute of Economics”

Mechanisms for improvement of foreign trade policy of Ukraine

The article deals with the theoretical and methodological principles of formation of modern trade and economic relations on a global scale. Advanced instruments of regulation and development of international trade are analyzed. Tools for modeling

and forecasting analysis of international trade are revealed. Strategic areas and conceptual grounds of Ukraine's integration into the world economy are suggested.

Key words: foreign trade, export, import, modeling, non-tariff measures, trade facilitation, export-credit agency.

Постановка проблеми. Світові інтеграційні процеси характеризуються обмеженими, насамперед ресурсними, можливостями в забезпеченні функціонування національних економічних систем. Наразі практично жодна країна не може самостійно забезпечити свої стрімко зростаючі виробничі та споживчі потреби. А такі сфери, як транспорт, комунікації чи екологія та пов'язані з нею питання клімату, здоров'я людей і стану довкілля мають традиційно глобальний характер. Таким чином, міжнародна торгівля стає каталізатором економічного розвитку країн світу, а зовнішньоекономічна діяльність – сприяє науково-технічному прогресу через організацію спільних досліджень, обміну технологіями та швидкому переобладнанню сучасною технікою виробництв і навіть цілих галузей економіки. Проте швидкі темпи економічного зростання за рахунок збільшення відкритості економіки супроводжуються масштабними дисбалансами, які загрожують стабільності та стійкості економічних процесів. А в країнах, де політичні ризики досить високі, такі дисбаланси й «больові точки» національної економіки значно розширюються й стають уразливішими.

Особливої ваги ця проблема набуває в умовах розгортання сучасних процесів глобалізації та інтернаціоналізації виробництва, що характеризуються посиленням міжнародної конкурентної боротьби за доступ до сировинних ресурсів та ринків збуту готової продукції. Україна все більше стає пасивним учасником такої боротьби. У сучасних інтеграційних процесах країни намітилися негативні тенденції щодо зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, втрати багатьох позицій на світових ринках, уповільнення надходжень іноземних інвестицій і, як наслідок, скорочення обсягів виробництва та погіршення добробуту населення.

Так, упродовж 2011–2015 рр. обсяги українського товарного експорту загалом скоротилися на 44,6%, тоді як експорт металобрухту за аналогічний період зріс у 4 рази, експорт зерна – більш ніж у півтора разу, експорт усіх сировинних товарів зріс майже на чверть; його частка в загальному товарному експорті піднялася на 10 відсоткових пунктів [1].

Відтак, щоб використати глобалізацію для власного розвитку, Україні необхідно сформувати нову контрциклічну зовнішньоторговельну політику, яка чітко вписувалася б у контекст відповідних політик як провідних країн, так і таких, що стрімко розвиваються. Реальні масштаби сучасної економіки та, відповідно, зовнішньоекономічної діяльності визначаються не так розміром експорту й імпорту, як обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її впливом у системі міжнародних виробничо-збутових мереж. Від того, яке місце посідає в них економіка України та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку. Для України, яка стоїть перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у глобальних ланцюгах доданої вартості (GVC) означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування

експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку. Це вимагає переосмислення цілей і механізмів розвитку зовнішньоекономічної та промислової політики країни, що, своєї черги, потребує створення відповідних технологічних та інституційних передумов.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем формування та реалізації в Україні зовнішньоторговельної політики присвячено низку публікацій провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема І.Бураковського [2], А.Гальчинського [3], Д.Лук'яненка [4], Ю.Макогона [5], В.Онищенко [6; 7], С.Пахомова [8] та ін. Однак особливості сучасних викликів розвитку національної економіки України та поява новітніх можливостей активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів ЗЕД, зокрема еволюція феномену формування глобальних ланцюгів доданої вартості та розвиток глобальної системи міжнародного торговельного права в рамках СОТ, обумовлюють необхідність здійснення подальших досліджень у даній сфері.

Мета статті – визначення теоретико-методологічних засад формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України задля ефективної інтеграції до світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток світової торгівлі товарами і послугами характеризується розгортанням низки глобальних довгострокових трендів, що змінюють структуру міжнародного ринку та позиції окремих країн у ньому, серед яких:

– стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються. Здійснюючи політику відкритості й інтеграції до світового господарства, ці країни одержують доступ не лише до провідних технологій і ресурсів, необхідних для прискорення індустріалізації, а й до значного зростання зовнішнього попиту на їх експорт. Відтак стара модель світової торгівлі, в якій домінують розвинені країни, трансформується в модель, в якій країни, що розвиваються, стають новими полюсами торгового розширення;

– формування глобальних ланцюгів доданої вартості, які докорінно змінюють природу міжнародної торгівлі й механізми «підключення» країн до світової економіки. Поєднання світових тенденцій до зниження транспортних і логістичних витрат, поліпшення інформаційних технологій і збільшення відкритості національних економік уможливили фрагментацію виробництва між цілими регіонами. Окреслена тенденція проявляється в збільшенні світової торгівлі проміжними товарами;

– формування мегарегіональних інтеграційних угруповань, які відрізняються від звичайних угод про вільну торгівлю значною економічною вагою учасників переговорів на світовому ринку й широким колом обговорюваних норм регулювання міжнародної торгівлі, які виходять далеко за межі існуючих правил у рамках СОТ. Завдяки цьому мегарегіональні угоди мають потенціал значно розширити міжнародну торговельну систему за допомогою вироблення зобов'язань, які спочатку будуть застосовуватися тільки до учасників відповідних угруповань, однак згодом поширяться на глобальному рівні;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– активний розвиток міжнародної електронної торгівлі. Нині електронна торгівля є одним із ключових двигунів економічного зростання та збільшення обсягів міжнародної торгівлі, оскільки вона допомагає долати традиційні бар'єри в ній, зокрема територіальну віддаленість і нестачу інформації щодо можливостей іноземних ринків. Завдяки розвитку електронних комунікаційних технологій суб'єкти господарювання позбуваються необхідності підтримувати додатковий персонал або здійснювати більші капіталовкладення в розвиток фахівців для реалізації проектів у сфері ЗЕД.

Серед виявлених тенденцій особливо виділяється формування й поширення глобальних ланцюгів доданої вартості. У зв'язку з досягненням високого рівня розвитку міжнародного поділу праці сучасні процеси фрагментації та транснаціоналізації виробництва характеризуються надзвичайною комплексністю, за якої кінцеві вироби та послуги під час їх виготовлення й реалізації проходять через низку взаємопов'язаних стадій: концептуалізацію, дизайн, маркетинг, власне виробництво та дистрибуцію, що здійснюються фірмами-виробниками й постачальниками з різних країн. Глобальні ланцюги доданої вартості виникли як стратегії ведення міжнародного бізнесу. Вони організують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги.

У цих ланцюгах кожна країна виробляє не повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на черговому етапі його розробки, виробництва чи збуту. Це дозволяє знижувати витрати й натомість підвищувати конкурентоспроможність продукції, розміщуючи окремі етапи виробництва у найбільш економічно доцільних країнах та регіонах світу. Розосередження виробничих процесів по різних регіонах при створенні товару, завдяки стрімкому зменшенню витрат на торгівлю та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, має значний вплив на прискорення процесів глобалізації. Адже це сприяє включенню у світовий відтворювальний процес нових ринків та цілих країн, створенню нових робочих місць, а також стимулює дифузії інновацій і науково-технічний прогрес [9, с. 36].

Унаслідок цього частка товарів і послуг кінцевого споживання, що пройшли всі стадії виробництва та обробки в одній країні (або в межах одного суб'єкта економічної діяльності), швидко скорочується, тоді як успіх виробничо-господарського комплексу країни на міжнародній арені все більше визначають запровадження технологічних та управлінських інновацій, лібералізація транскордонного руху товарів, послуг, капіталу й інформації. Аналіз міжнародної торгівлі крізь призму глобальних ланцюгів доданої вартості забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії та окремих національних економік у ній.

Концепція глобальних ланцюгів доданої вартості актуалізувала вирішення проблем, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну, зокрема ролі економік, що розвиваються (насамперед Китаю та Індії) як нових драйверів зростання в глобальних ланцюгах доданої вартості. Акцент змістився також на важливість сертифікації міжнародної продукції та технологій її виробництва, що зараз усе більше розглядається як передумова конкурентного успіху для експортно-орієнтованих економік. На чільні місця вийшло й питання підвищення якості робочої сили для забезпечення економічної модернізації та міжнародного поширення національних норм і стандартів.

Трансформації зазнає й інтеграційний порядок денний ключових країн і блоків світу. Отримання преференцій для існуючих ланцюгів доданої вартості стає основною метою міжнародної економічної інтеграції. Для цього в угоди про вільну торгівлю, крім тарифних питань, усе більше включають питання, спрямовані на зниження інших витрат для глобальних ланцюгів доданої вартості (лібералізацію торгівлі послугами, спрощення процедур торгівлі, обмеження вимог щодо використання місцевих компонентів), а також заходи, спрямовані на захист сформованих GVC (правила походження товарів, захист прав інтелектуальної власності, правила конкуренції та ін.). Таким чином, характерною особливістю сучасності стає формування поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі.

На цьому тлі сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка надходження іноземних інвестицій в 2010–2015

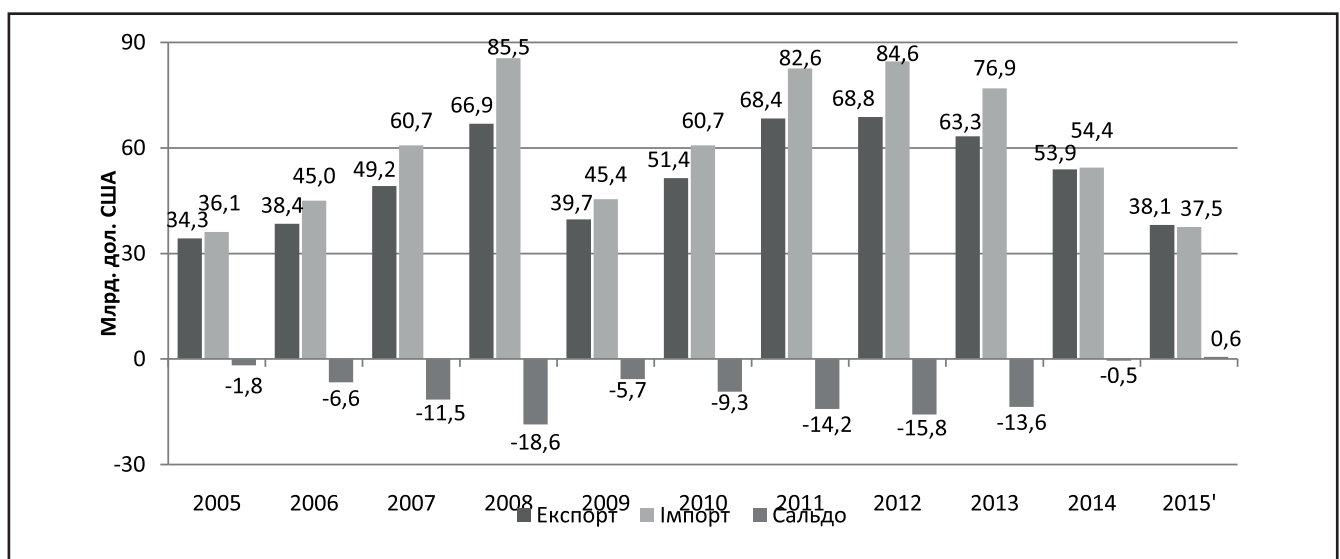


Рисунок 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами в 2005–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: [1]

роках свідчать про існування суттєвих недоліків у формуванні й реалізації зовнішньоторговельної політики країни. Орієнтація вітчизняної економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить її особливо залежною від світових економічних криз, а в умовах її сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту обумовлює формування негативного сальдо торгового балансу (рис. 1).

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юктурі світового ринку.

Отже, забезпечення стабільного розвитку економіки України потребує зміни структури вітчизняного експорту в напрямку збільшення частки високотехнологічних, наукомістких товарів. А це зумовлює необхідність реформування всього господарського комплексу країни на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки. Усунення негативних тенденцій щодо зменшення обсягів експорту, втрати багатьох позицій на світових ринках, сповільнення надходжень іноземних інвестицій потребує невідкладних заходів насамперед із боку органів влади та, безумовно, проактивної позиції представників бізнесу.

Дослідження переваг і недоліків участі економіки України в глобальних ланцюгах доданої вартості зумовило актуальність визначення механізмів, які сприятимуть усуненню структурних диспропорцій в зовнішній торгівлі та виробничому комплексі, а також сприятимуть ефективній інтеграції вітчизняної економіки в світове господарство шляхом залучення в ланцюги створення вартості на якісно новому рівні. Основними такими механізмами, на яких зосереджено увагу в дисертаційній роботі, є такі:

- обмеження експорту сировинної продукції з метою забезпечення її переробки в товари з високим рівнем доданої вартості в межах національної економіки;
- створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання угод про вільну торгівлю з основними торговельними партнерами України з метою поліпшення умов доступу вітчизняних товарів та послуг на іноземні ринки;
- введення в дію новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, підписаної на IX Міністерській конференції Світової організації торгівлі;
- активізація діяльності в рамках Угоди СОТ про державні закупівлі.

Оскільки ефективна інтеграція до глобальних ланцюгів доданої вартості передбачає створення максимально сприятливих умов для виходу на зовнішні ринки національних товарів з високою доданою вартістю, то в умовах сировинно-орієнтованої економіки це обумовлює необхідність регулювання експорту сировини. Відтак подолання сировинної спеціалізації на міжнародних ринках, у тому числі за допомогою посилення торговельного протекціонізму, є засадничою метою. На її досягнення повинно орієнтуватися вдосконалення зовнішньоторговельної політики всіх країн світу, що відстають в економічному розвитку, у тому числі України. Адже для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи

чи принаймні зберігаючи робочі місця й додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. В українській практиці обмеження експорту сировинної продукції врегульовано зобов'язаннями в рамках СОТ щодо можливості застосування експортних мит на окремі товарні позиції, зокрема брутт чорних та кольорових металів, насіння соняшнику, шкірсировина тощо, а також тимчасовим мораторієм експорту необробленої деревини, що загалом позитивно впливає на відбудову й подальший розвиток переробної промисловості країни, а також на її позиції в ланцюгах доданої вартості.

Шляхом укладання угод про вільну торгівлю передбачається створення сприятливих передумов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення іноземних інвестицій в економіку країни, зокрема в комерційно-виробничу діяльність малого та середнього бізнесу. З огляду на обмежені можливості внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника та низький рівень тарифного захисту України (середньоарифметична ставка ввізного мита України становить 4,5%, зокрема 9,2% на сільськогосподарські товари та 3,7% – на промислові), а також з метою компенсації потенційних ризиків у результаті лібералізації торгівлі з окремими країнами світу, переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю слід супроводжувати додатковими інвестиційними угодами та проектами технічної допомоги.

Спрощення процедур торгівлі являє собою стандартизацію, гармонізацію й автоматизацію торговельних процедур і потоків інформації, необхідних для руху товарів від продавця до покупця та для здійснення оплати за цей товар. Воно має на меті зменшення транзакційних витрат у міжнародному русі товарів і послуг. Зависокі транзакційні витрати в міжнародній торгівлі внаслідок неефективної роботи митних органів, надмірної бюрократизації процедури митного очищення товарів, затримок у поставках продукції закордон чи значної корупційної складової в роботі відповідних органів виконавчої влади призводять до безповоротних втрат для національних економік, зменшуючи доходи та міжнародну конкурентоспроможність бізнесу й урешті збільшуючи витрати кінцевих споживачів. Найважливішого значення спрощення процедур торгівлі набуває для суб'єктів господарської діяльності, залучених у глобальні ланцюги доданої вартості, оскільки спосіб їхньої організації передбачає мультиплікативне накопичення транзакційних витрат уздовж ланцюга поставок [10].

Що стосується Угоди СОТ про державні закупівлі, то вона створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить більше 15% ВВП у багатьох країнах-членах цієї Угоди. Угода надає широкі можливості доступу до ринку, загальна щорічна вартість якого оцінюється в 1,7 трлн. дол. США [11]. Мета Угоди – забезпечити максимальну вигоду від лібералізації державних закупівель шляхом надання дозволу іноземним постачальникам брати участь у тендерних закупівлях і забезпечення зарубіжним заявкам режиму не менш сприятливого, ніж той, який застосовується до заявок з будь-якої іншої країни, у тому числі власної. Членство в Угоді СОТ про державні закупівлі також сприяє розвитку продуктивної конкуренції та дотриманню належних норм організації державних закупівель, що

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

є надзвичайно актуальним у зв'язку з високим рівнем поширеності корупційних правопорушень у даній сфері навіть серед розвинених країн світу.

Проте створюючи потужний імпульс для активізації економічного зростання шляхом розширення сфери залучення суб'єктів ЗЕД до світового господарства, зазначені інструменти водночас передбачають двосторонній характер лібералізації торговельно-економічних відносин, що спричиняє й низку викликів для національної економіки України, пов'язаних з рівнем її міжнародної конкурентоспроможності, а також роллю, яку виконує вітчизняний господарський комплекс країни в міжнародному поділі праці. Це зумовлює необхідність використання регулюючих заходів для забезпечення балансування торговельно-економічних відносин, щоб захистити національні інтереси в процесі залучення вітчизняної господарської системи до глобального торговельного простору. Серед інструментів, які наразі залишаються в розпорядженні держави, найперспективнішим з погляду ефективності застосування й відповідності нормам СОТ залишається використання групи інструментів торговельного захисту (trade remedies), спрямованих на усунення дискримінації в торгівлі й негативних наслідків значних непередбачуваних змін у динаміці зовнішньої торгівлі (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів).

Аналіз світового досвіду з використання інструментів торговельного захисту та взаємодії країн із СОТ дозволив установити, що застосування заходів балансування торговельно-економічних відносин й ухвалення рішень про використання тих чи інших інструментів торгової політики потребує від уряду здійснення оцінки сукупного впливу таких заходів на характер цієї політики й можливі дії у відповідь за принципом «дія-протидія» з боку торговельних партнерів. Тому практичне втілення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності потребує здійснення конкретних економіко-математичних розрахунків, які дозволяють оцінити вплив запровадження заходів у зовнішній торгівлі на макроекономічні показники, галузі та види економічної діяльності.

Відтак активізація процесів упровадження моделювання в економічній науці та практиці знайшла широке відображення в механізмах розробки торговельних політик різних країн. Сучасна світова практика чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики передбачає використання передусім моделей загальної рівноваги (CGE). Прикладні моделі загальної рівноваги дають можливість спрогнозувати вплив економічної політики держави на доходи агентів певного ринку та на макроекономічні показники (ВВП, доходи державного бюджету тощо). Водночас вони надають змогу виокремити вплив конкретного застосованого урядом заходу регулювання серед низки використовуваних різноманітних інструментів державного управління у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Іншою перевагою прикладних моделей загальної рівноваги є можливість побудови різних сценаріїв подій залежно від загальних перспектив розвитку національної економіки, масштабів охоплення зовнішньоторговельних зв'язків новими заходами державного регулювання, часового діапазону імплементації нових регуляторних механізмів та ін. Моделі загальної рівноваги охоплюють усі галузі економіки, одночасно розраховують тор-

говельні та соціальні наслідки зняття торговельних бар'єрів на регіональному та глобальному рівнях.

Існує низка міжнародних проектів, які використовують й удосконалюють моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати-випуск» для здійснення комплексного аналізу міжнародної торгівлі. Найбільш поширеним у практичному застосуванні в провідних країнах світу та міжнародних організаціях, у тому числі СОТ, виступає GTAP (Global Trade Analysis Project) [12]. Метою проекту є створення глобальної бази даних, яка дозволяє кількісно оцінювати зміни у світовій торгівлі. На додаток до бази даних розроблена автоматизована модель загальної рівноваги. Дослідження та симуляційний аналіз у рамках GTAP дозволяють відповісти на питання, що буде в результаті змін режимів зовнішньої торгівлі окремої країни або навіть регіону. Зокрема GTAP дозволяє оцінити вплив таких змін на макроекономічні показники, галузі економіки та окремі види економічної діяльності. Так, з використанням GTAP у 1994 р. було організовано комплексне дослідження, метою якого було визначення перспектив та наслідків для світової торгівлі в результаті прийняття угод в рамках Уругвайського раунду. Використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги, база даних GTAP лежить в основі сучасного економічного аналізу питань глобальної політики, пов'язаних із торгівлею, енергетикою, навколишнім середовищем. Співробітництво в розробці глобальної бази даних дає змогу дослідникам зосереджуватися на економіці, помітно поліпшуючи якість глобального економічного аналізу.

Завдяки використанню GTAP нами було визначено потенційний вплив основних напрямів удосконалення зовнішньоторговельної політики України з метою розширення присутності вітчизняних виробників на регіональному та світовому ринках товарів та послуг. Економіко-математичне моделювання в системі GTAP було спрямоване на визначення наслідків, обґрунтування необхідності й пріоритетності застосування в Україні сучасних інструментів зовнішньоторговельної політики для інтеграції у світове господарство загалом зокрема регіон ОЧЕС. В ході моделювання було розглянуто 4 основні сценарії (табл. 1):

1. Імплементація Україною положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі. Потребує зусиль з боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами-торговельними партнерами; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.

2. Спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні в рамках країн ОЧЕС. Вимагає активізації міжнародної співпраці, формування відповідного інституційного середовища в рамках ОЧЕС, проведення переговорного процесу і укладання відповідних угод.

3. Гармонізація вітчизняних державних стандартів якості та безпеки продукції з міжнародними за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України. Вимагає комплексних мір економіко-правового і техніко-технологічного характеру та перехідного періоду.

4. Лібералізація торгівлі промисловими товарами в країнах-членах ОЧЕС (скорочення ввізних мит до 0%).

За результатами моделювання встановлено, що зняття торговельних тарифних обмежень для промислової продукції в

Таблиця 1. Прогнозні показники змін основних макроекономічних показників України в умовах використання сучасних інструментів інтеграції у світове господарство, %

Зміни в зовнішньоторговельній регуляторній політиці	ВВП	Експорт	Імпорт	Обсяги виробництва	Внутрішні ціни
Імплементация в Україні Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, зокрема скорочення терміну здійснення експортно-імпортних операцій	1,01	4,281	3,07	2,53	1,85
Спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні в рамках країн ОЧЕС	0,39	1,14	0,82	0,68	0,52
Гармонізація Україною державних стандартів якості та безпеки продукції за всіма галузями економіки	1,14	5,47	0,71	2,83	2,36
Скасування ввізних мит на промислові товари в рамках ОЧЕС	0,28	1,36	0,65	0,77	0,44

Примітка: моделювання враховує лише фактор прискорення терміну здійснення експортно-імпортних операцій існуючих суб'єктів ЗЕД. Темпи зростання обсягів торговельного обороту з урахуванням залучення нових суб'єктів господарювання до ЗЕД внаслідок спрощення процедур торгівлі сягають 10%.

Джерело: власні розрахунки автора.

рамках ОЧЕС дають найменший вплив на зростання загального добробуту в Україні. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних бар'єрів, зокрема на промислові товари, в якому Україна бере активну участь (вступ до СОТ, двосторонні угоди про вільну торгівлю, асоціація з ЄС). Натомість найбільший позитивний ефект очікується від адаптації державних стандартів якості та безпеки продукції за умови наскрізного впливу даного заходу на всі сектори економіки України, а також від імплементации положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, що забезпечить скорочення витрати часу на здійснення експортно-імпортних операцій.

Скорочення строку доставки та розвиток транспортно-логістичної інфраструктури загалом забезпечать позитивну тенденцію розподілу ресурсів на користь вітчизняної економіки за рахунок зростання попиту на фактори виробництва (завдяки змінам у вантажоперевезеннях в Україні). Особливо значним очікується зростання попиту в секторі будівництва, що й активізує розвиток інфраструктури та зовнішньоторговельну діяльність усіх пов'язаних з нею галузей економіки. Наскрізна технологічна зміна вітчизняних стандартів якості шляхом їх адаптації до міжнародних має потенціал забезпечити найбільший приріст ВВП країни та загальний позитивний ефект зростання добробуту населення й бізнесу за рахунок підвищення попиту на фактори виробництва, насамперед на землю, некваліфіковану робочу силу та капітал.

Порівняння результатів моделювання в системі GTAP на основі поточних статистичних даних і даних за 2007 р. дали можливість простежити реальний вплив від набуття Україною членства в СОТ на ефективність використання тих самих інструментів зовнішньоторговельної політики. Порівняння показали, що з часу вступу до СОТ здатність тарифних методів регулювання впливати на динаміку зовнішньої торгівлі України значно зменшилася, тоді як ефективність і дієвість таких механізмів як спрощення процедур торгівлі й перехід до міжнародних стандартів якості – зросли. Можна зробити висновок, що вступ до СОТ актуалізував в Україні використання нетарифних заходів. Регіональне порівняння результатів моделювання за різні часові періоди дало можливість виявити, що на сучасному етапі лібералізація торгівлі між країнами Причорномор'я стає більш актуальною та вигідною (з погляду зростання загального економічного добробуту) для партнерів України по ОЧЕС, ніж для неї самої. На

цей аргумент слід зважати при укладанні двосторонніх угод про вільну торгівлю з країнами регіону, насамперед із Туреччиною, щоб одержати вигідніші умови.

Своєї черги, використання виявлених завдяки моделюванню потенційних переваг розвитку зовнішньої торгівлі України потребує вдосконалення вітчизняного інституційного середовища ЗЕД. Зокрема, формування якісного економіко-правового середовища як передумови для ефективної реалізації зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів, передбачених угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС, доцільно здійснювати за такими напрямками:

- удосконалення роботи та системи взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади України, передусім центральних органів виконавчої влади;

- удосконалення нормативно-правової бази як інструменту, що визначає мету, цілі, порядок і механізми проведення зовнішньоекономічної політики;

- формування концептуальних засад та стратегії розвитку промислового виробництва в Україні з акцентом на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків реального сектору економіки в процесі його інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості.

Механізми взаємодії органів державного регулювання зовнішньої торгівлі між собою та із суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності недостатньо відпрацьовані, а це значно послаблює позиції держави в міжнародній системі господарських зв'язків. Тому існує нагальна необхідність запровадити в Україні адміністративну реформу, яка передбачатиме вдосконалення діяльності митних органів, особливо в частині регулюючих аспектів щодо здійснення господарюючим суб'єктом зовнішньоторговельної діяльності. Це потребує насамперед створення державою належного інформаційного простору, розрахованого на підвищення рівня обізнаності бізнесу про вже існуючі та потенційні можливості, які відкриваються завдяки тим чи іншим механізмам. Це, своєї черги, передбачає формування системи ефективної взаємодії між представниками бізнесу (B2B), між бізнесом та урядом (B2G), а також між різними урядовими відомствами та установами (G2G).

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці провідне місце посідає її взаємодія з бізнесом. Підприємство в умовах сучасної ринкової економіки є одним

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми й методи взаємодії з державою. Установлення стратегічного альянсу між ними відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в глобальній системі міжнародних економічних відносин. Утім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети й завдань, способів та методів активної діяльності із забезпечення високих темпів розвитку виробничо-експортного потенціалу вітчизняної економіки.

Належне втілення будь-яких реформаторських ініціатив та повноцінне використання всього спектру інструментів і механізмів посилення позицій України на міжнародному ринку товарів і послуг можливе лише в разі виконання цієї вимоги. Взаємодія та існування зворотного зв'язку між державою й бізнесом необхідні також для узгодження й формування довгострокової стратегії інтеграції країни у світове господарство, адже процес планування повинен відповідати інтересам та можливостям усіх економічних агентів. Лише збалансоване узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін, що відповідатиме меті зростання національного добробуту, може забезпечити реалізацію національних економічних інтересів України на міжнародній арені [13, с. 24].

Законодавче забезпечення державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні перебуває на етапі активного становлення й потребує впорядкування відповідних правових норм. Ці заходи мають проводитися комплексно, зі здійсненням систематизації нормативно-правової бази. Основна мета вдосконалення та проведення такої систематизації – зробити законодавство доступнішим, зрозумілішим і, що дуже важливо, несуперечливим. А також – забезпечити національні інтереси України при реалізації механізмів і норм СОТ. Водночас потрібно доповнити нормативно-правову базу законом про промислову політику, функції якого полягатимуть у забезпеченні більш системного охоплення державним управлінням сфери внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Інструменти реалізації внутрішньої промислової та зовнішньоторговельної політики держави повинні підпорядковуватися єдиній концепції та стратегії, які визначатимуть

пріоритетні галузі, механізми розвитку внутрішнього ринку й, звідси, політику сприяння розвитку виробничого потенціалу його учасників за обома напрямками – насичення внутрішнього та вихід на світовий ринок. При цьому необхідність радикальних трансформацій промислового сектору визначатиме також політику щодо імпорту машин і обладнання для модернізації основних фондів та комплектуючих, іншої проміжної продукції, для ефективного залучення його до глобальних ланцюгів доданої вартості.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що запропоновані та окреслені концептуальні засади й інструменти вдосконалення зовнішньоторговельної політики України, спрямовані на забезпечення ефективної інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості, конче потребують формування належної інституційної бази. Основними структурними елементами такої бази повинні слугувати: нотифікаційний центр з питань зовнішньої торгівлі, експортно-кредитне агентство, мережа торгових представництв за кордоном, комітет зі спрощення процедур торгівлі, GPA-офіс, торгові домми, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (рис. 2).

Удосконалення інформаційної політики з боку уряду України у сфері зовнішньоторговельної діяльності потребує оптимізації роботи відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення, що перебуває в підпорядкуванні МЕРТ, зокрема його реорганізації в єдиний нотифікаційний центр [14]. Створення в Україні такого центру дозволить їй посилити дотримання принципу прозорості, який полягає в можливості залучення вітчизняних експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування та презентацію позиції країни з цих питань. Адже система прозорості СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам ознайомлюватися з найактуальнішою інформацією про зміни в законодавстві інших країн-членів СОТ, що дозволяє оперативно реагувати на нові виклики чи можливості, які відкриваються після таких змін.

Особливо важливим для активізації виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки є створення експортно-кредит-



Рисунок 2. Формування інституційного середовища розвитку зовнішньої торгівлі України

Джерело: власна розробка автора.

ного агентства (ЕКА) [15, с. 99]. Державний «Укрексімбанк», заснований спеціально для стимулювання вітчизняного експорту, наразі практично не виконує свого прямого призначення. Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. Проте альтернативи створення ЕКА не існує: будь-які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають недоліки порівняно з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування.

Розвиток мережі торгових представництв України закордоном (ТП) має бути заснований насамперед на професіоналізмі кадрового складу та наявності економічно обґрунтованої стратегії діяльності кожного окремого ТП. Світовий досвід переконливо свідчить, що саме через торгові представництва ефективно вирішується широке коло питань двостороннього торговельно-економічного співробітництва. В Україні 2014 року було започатковано якісно нові реформи щодо створення ТП. Зокрема введено нову посаду – заступник Міністра економічного розвитку й торгівлі України – торговий представник. Також було оптимізовано структуру профільних департаментів Мінекономрозвитку. Наразі в уряді досягнуто згоди щодо відкриття певної кількості ТП у найбільш важливих країнах світу [16, с. 148]. Серед нових ТП особливу увагу слід привертнути представництвам при СОТ (м. Женева) та Єврокомісії (м. Брюссель), а також Вашингтоні, Пекіні, Анкарі тощо. На сьогодні це мають бути найбільш змістовні й фахові представництва, оскільки саме від оперативності та ефективності взаємодії з ними переважно залежить успіх реалізації зовнішньоторговельної політики України.

Створення Національного комітету зі спрощення процедур торгівлі передбачене Угодою СОТ про спрощення процедур торгівлі з метою забезпечення інституційної основи її імплементації на національному рівні відповідно до взятих зобов'язань. Аналогічним має бути значення GPA-офісу стосовно Угоди СОТ про державні закупівлі.

Торгові дома (ТД) виступають ще одним із найбільш ефективних інструментів налагодження комунікації між бізнесом та державою. У питаннях виходу на світові ринки, на нашу думку, наразі повинні відігравати основну роль торгові дома. Таку роль вони відіграють у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їхні розвинені мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні експорту: з одного боку, вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом із питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності [17, с. 108].

Необхідність поширення практики функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) зумовлена тим, що без суттєвої фінансової та організаційної підтримки з боку уряду організувати значні експортні поставки можуть лише агрохолдинги [18, с. 41]. А особисті селянські та фермерські господарства неспроможні за-

безпечувати для себе постійно діючі канали реалізації своєї продукції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про доступ до торговельної інфраструктури й забезпечення сертифікації своєї продукції для поставок на зовнішні ринки. Більше того, особисті селянські й фермерські господарства та фізичні особи сільгоспвиробники об'єктивно нездатні самостійно адаптуватися до правил і норм СОТ, кон'юнктури світового аграрного ринку у виробництві високоякісної харчової продукції. Її залучення в міжнародні товарні потоки потребує створення й поширення в Україні СОК. Це уможливить розбудову відповідної інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів на експорт, забезпечення контролю над ланцюгами поставки, а також сертифікацію продукції для поставки за кордон.

Формування інституційного потенціалу активізації зовнішньоторговельної діяльності в Україні потребує здійснення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідних професійних кадрів. До змісту окресленої діяльності слід віднести: підвищення рівня поінформованості щодо сучасних інтеграційних процесів у світовому господарстві; визначення ролі та місця держави у формуванні та реалізації зовнішньоекономічної політики; розвиток державно-приватного партнерства; набуття нових знань та вмій щодо забезпечення ефективної співпраці з іноземними контрагентами; оновлення й розвиток навичок щодо економічного аналізу, моделювання та прогнозування в міжнародних торговельно-економічних відносинах. Прикладом таких фахівців можуть слугувати комерційні аташе в роботі торгових представництв.

Висновки

На сьогоднішні перед вітчизняним урядом гостро постає завдання щодо забезпечення активної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектора економіки України. Відтак, актуальності набуває визначення оптимальної ролі держави та найбільш ефективних механізмів її регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці на сучасному етапі провідне місце посідає її ефективна взаємодія з бізнесом. Бізнес, зокрема малий та середній, в умовах сучасної ринкової економіки є одним з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми і методи взаємодії з державою. Встановлення стратегічного альянсу між державою і бізнесом відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в системі глобальних ланцюгів доданої вартості. Втім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети і завдань, способів та методів активної діяльності з забезпечення високих темпів розвитку виробничо-експортного потенціалу економіки України.

Список використаних джерел

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І.В.Бураковський, О.В.Плотніков. – Х.: Фоліо, 2009. – 302 с.
3. Гальчинський А.С. Лібералізм: уроки для України: наук.–попул. есе / А.С.Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
4. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д.Г.Лук'яненко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун–т ім. В. Гетьмана». – К.: Національний підручник, 2008. – 219 с.
5. Макогон Ю.В. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України: монографія / Ю.В.Макогон, Н.О.Бударіна, А.О.Прокопенко; Донец. нац. ун–т. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 271 с.
6. Гужва І.Ю. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України / І.Ю.Гужва, В.П.Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №3. – С. 10–19.
7. Онищенко В.П. Лібералізація та ефективність торговельної політики / В. П. Онищенко, О. А. Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 5–13.
8. Пахомов С.Ю. Еволюція концепцій і моделей конкурентоспроможності / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 3–8.
9. Backer K.D. Mapping Global Value Chains / Koen D. Backer and Sibastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – №159. – 46 p.
10. Measuring the Impact of Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators [Electronic Resource] – Mode of access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720>.
11. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати участь у зарубіжних тендерах / Єдиний веб–портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248215517.
12. Global Trade Analysis Project (GTAP) [Electronic Resource] – Mode of access: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp>.
13. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи: аналітична доповідь / В.Мовчан. – К., 2012. – 43 с.
14. WTO Notifications Search [Electronic Resource] – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S003.aspx.
15. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С.Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96–103.
16. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – № 1(16). – С. 138–154.
17. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98–116.
18. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвинути сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р.Я.Корінець, М.Й. Малік, Я.Я.Рибак та ін. – К.: Едельвейс, 2015. – 128 с.

УДК 339.982

П.Г. НЕБОТОВ,

директор Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

В.І. НОВОДЕРЕЖКІН,

заступник директора з наукової роботи Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

К.В. НОВОДЕРЕЖКІНА,

радник директора Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Є.І. ІВАНОВ,

провідний науковий співробітник Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Оцінка потенційного впливу від виходу Великобританії з ЄС на розвиток економіки України

У статті розглянуто можливі наслідки виходу Великобританії з Європейського Союзу для економіки України. Проаналізовано структуру і динаміку зовнішньоторговельних відносин між Великобританією та ЄС. На основі використання економіко–математичного моделювання в системі GTAP розраховано вплив можливих змін режиму торгівлі між Великобританією та ЄС на динаміку основних макроекономічних показників України. Сформовано рекомендації щодо уникнення негативних наслідків виходу Великобританії з ЄС для вітчизняної економіки.

Ключові слова: зовнішня торгівля, дезінтеграція, економічне моделювання, GTAP, Brexit.

П.Г. НЕБОТОВ,

директор Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.

В.И. НОВОДЕРЕЖКИН,

заместитель директора по научной работе Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.

Е.В. НОВОДЕРЕЖКИНА,

советник директора Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.

Е.И. ИВАНОВ,

ведущий научный сотрудник Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.

Оценка потенциального влияния от выхода Великобритании из ЕС на развитие экономики Украины

В статье рассмотрены возможные последствия выхода Великобритании из Европейского Союза для экономики Украины. Проанализировано структуру и динамику внешнеторговых отношений между Великобританией и ЕС. На основе

использования экономико–математического моделирования в системе GTAP рассчитано потенциальное воздействие возможных изменений режима торговли между Великобританией и ЕС на динамику основных макроэкономических показателей Украины. Сформированы рекомендации по предотвращению негативных последствий выхода Великобритании из ЕС для отечественной экономики.

Ключевые слова: внешняя торговля, дезинтеграция, экономическое моделирование, GTAP, Brexit.

P. NEBOTOV,

Director of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.

V. NOVODEREZHKIN,

Associate director in science of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.

K. NOVODEREZHKINA,

Advisor to the Director of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.

YE. IVANOV,

Leading research fellow of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.

Assessment of the potential impact of the UK's exit from EU for the economy of Ukraine

The article deals with the possible consequences of UK's exit from the European Union for Ukraine's economy. Structure and dynamics of trade relations between Britain and the EU are analyzed. Using GTAP economic and mathematical modeling system, the impact of possible changes in the UK–EU trade regime on the dynamics of key Ukraine's macroeconomic indicators is calculated. Recommendations to avoid negative consequences of Brexit for domestic economy are suggested.

Key words: foreign trade, disintegration, economic modeling, GTAP, Brexit.

Постановка проблеми. За результатами референдуму щодо членства Великобританії в Європейському Союзі, який відбувся 23 червня 2016 року, 51,9% проголосували за вихід з ЄС. Вихід Британії з єдиного спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили 28 країн світу матиме неминучі наслідки не лише для самих країн ЄС, але і для всього регіону в цілому. За підсумками 2015 р. на країни ЄС припадало 37,5% зовнішньоторговельного обороту України, зокрема на Британію – 1,2% [1]. Відтак трансформація режиму зовнішньоекономічної діяльності та переорієнтація міжнародних потоків товарів і послуг внаслідок виходу Британії з ЄС можуть призвести до істотних змін в ринковій рівновазі на основних ринках збуту вітчизняної продукції, що неминуче вплине на динаміку розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На час підготовки статті до друку дослідження імовірних наслідків для економіки України від виходу Великобританії з ЄС ще не набули поширення у вітчизняній науковій літературі. Це пояснюється відсутністю наразі конкретних умов, на яких відбуватиметься даний вихід, що більшою мірою обумовлює необхідність висувати гіпотези, ніж працювати з фактологічним матеріалом. Водночас проблемам розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та ЄС присвячено низку публікацій у фахових виданнях, зокрема В.Г. Андрійчука

[2], Т.О. Рибаків [3], К.В. Шиманської [4], А.Ю. Сібекиної [5], Н.О. Ільєнка [6] та ін.

Метою статті є визначення та оцінка впливу на вітчизняну економіку внаслідок від трансформації зовнішньоторговельного режиму між Великобританією та ЄС в умовах реалізації політики Brexit.

Виклад основного матеріалу. Для Великобританії інші країни ЄС стабільно залишаються ключовими партнерами з торгівлі товарами. На них припадає майже половина загального експорту та імпорту товарів Сполученого Королівства (табл. 1).

Впродовж 2010–2015 рр. в торгівлі Британії з ЄС спостерігалось дворазове зростання негативного сальдо торгівлі товарами – з 42,8 до 85,3 млрд. фунтів. Експорт скоротився на 6% – з 141,9 до 133,4 млрд. фунтів, імпорт зріс на 18,4% – з 184,7 до 218,7 млрд. В товарній структурі експорту Великобританії до країн ЄС переважає високотехнологічна наукоємна продукція з високим рівнем доданої вартості, зокрема машини і механічне обладнання (11,08%), засоби наземного транспорту (10,94%), фармацевтична продукція (7,48%). Водночас, значною є і частка сировинної продукції – нафти і нафтопродуктів (11,76%), значне падіння цін на яку в 2014–2015 рр. призвело до падіння вартісних обсягів загального експорту Сполученого Королівства в ЄС.

Таблиця 1. Динаміка зовнішньої торгівлі Великобританії товарами з країнами ЄС у 2010–2015 рр., млн. фунтів стерлінгів

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт до ЄС	141 931	158 293	149 986	150 423	146 666	133 365
Темп приросту, % до поперед. року	–	11,5	–5,2	0,3	–2,5	–9,1
Імпорт з ЄС	184 726	201 599	206 914	217 101	221 360	218 667
Темп приросту, % до поперед. року	–	9,1	2,6	4,9	2,0	–1,2
Сальдо торгівлі з ЄС	–42 795	–43 306	–56 928	–66 678	–74 694	–85 302
Загальний експорт	271 806	318 693	303 154	350 235	310 528	304 909
Частка ЄС в заг. експорті, %	52,2	49,7	49,5	42,9	47,2	43,7
Загальний імпорт	380 581	421 698	441 921	421 293	420 610	410 925
Частка ЄС в заг. імпорті, %	48,5	47,8	46,8	51,6	52,6	53,2

Укладено авторами. Джерело: [7]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Що стосується імпорту до Великобританії з країн ЄС, то для нього характерним є переважання тих самих товарних груп, що й в експорті. Це свідчить про значну роль внутрішньогалузевої торгівлі між сторонами, а отже, й про високий рівень інтеграції економіки Сполученого Королівства з економіками інших ЄС.

Велику роль в зовнішньоторговельному обороті Великобританії відіграє також експорт послуг, що становить 22,4% всіх експортних операцій Сполученого Королівства з країнами ЄС. Основну частку в загальному експорті послуг з Великобританії станом на 2015 р. склали ділові послуги (26,7%), фінансові послуги (24,3%), туристичні послуги (12,3%), а також транспортні послуги (11,8%). В імпорті переважають туристичні послуги (30,3%), ділові послуги (27,9%) та транспортні послуги (16,7%).

Позитивне сальдо торгівлі послугами Великобританії з іншими країнами ЄС не перекидає негативного сальдо в торгівлі товарами, тому загальне сальдо залишається від'ємним (рис. 1).

Вихід Великобританії з Євросоюзу призведе до трансформації торговельного режиму між ними. Навіть за умов укладання угоди про вільну торгівлю, виключення Великобританії зі спільних проектів в рамках єдиної сільськогосподарської політики ЄС обумовить необхідність встановлення між ними значних бар'єрів у торгівлі сільгосппродукцією за зразком ЗВТ між країнами ЄС та Європейською асоціацією вільної торгівлі (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн). Для

України вихід Британії з ЄС означатиме також скасування умов двосторонньої вільної торгівлі між ними в рамках Угоди про асоціацію. Необхідно зазначити, що нами розглядається «м'який» сценарій, який, крім наведених вище гіпотез, також передбачає, що Британія після виходу з ЄС у стислі терміни встановить новий формат відносин з СOT, а обмеження в її міграційній політиці не матимуть суттєвого впливу на соціально-економічний розвиток в регіоні.

За таких умов значного впливу на розвиток економіки України внаслідок зазначених змін очікувати не варто. По-перше, хоча 49,2% зовнішньоторговельного обороту Великобританії і становлять решта країн ЄС, проте двостороння торгівля між ними припадає в основному на високотехнологічну промислову продукцію та мінеральні ресурси, вся сільгосппродукція (за кодами HS 01–24) складає всього 7,8% їх товарообороту. По-друге, в зовнішньоторговельному обороті України частка Великобританії залишається невеликою, а в структурі торгівлі переважають чорні метали та мінеральні ресурси, щодо яких митні бар'єри були здебільшого відсутні ще до лібералізації в рамках Угоди про асоціацію.

Проведені розрахунки в системі GTAP показують, що трансформація торговельного режиму за вищенаведеним сценарієм матиме незначний вплив на економіку України. Зокрема, ВВП зростає на 0,04% або близько 70 млн. дол. США. Для самих Великобританії та ЄС зміни ВВП також будуть незначними – 0,29% для Британії та –0,06% для ЄС (табл. 2).

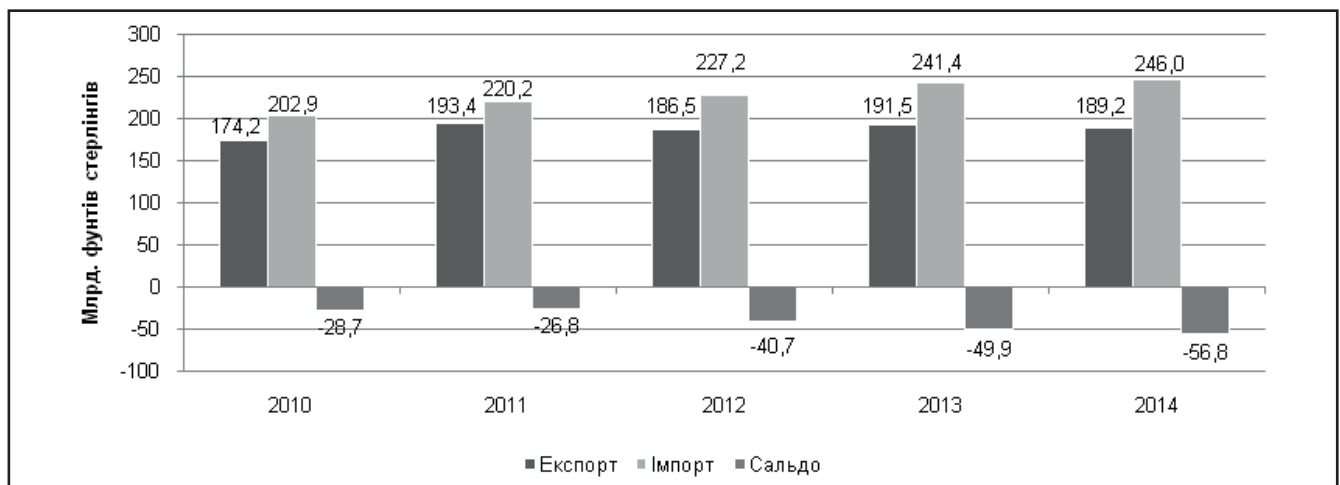


Рисунок 1. Динаміка зовнішньої торгівлі Великобританії товарами і послугами з країнами ЄС в 2010–2014 рр., млрд. фунтів стерлінгів

Укладено авторами. Джерела: [7; 8]

Таблиця 2. Динаміка ВВП країн світу за результатами моделювання змін в умовах міжнародної торгівлі при виході Великобританії з ЄС

Країни та регіони світу	Зміна реального ВВП, %
Україна	0,0436
Великобританія	0,2870
Країни ЄС–27	–0,0648
США	0,0075
Швейцарія	0,0029
Китай	–0,0019
Індія	0,0199
Росія	0,0075
Інші країни світу	0,0245

Джерело: власні розрахунки авторського колективу.

На динаміку вітчизняного ВВП позитивно вплине незначне зростання обсягів виробництва сільгосппродукції, в першу чергу, рослинних жирів (0,23%), продукції тваринного походження (0,14%) та цукру (0,11%). Обсяги виробництва за цими товарними групами зростатимуть насамперед за рахунок збільшення експорту до Великобританії для задоволення попиту в сільгосппродукції, що раніше надходила з інших країн ЄС.

Щодо сфери послуг, в Україні очікується зростання будівельних робіт на 0,22%, в першу чергу, за рахунок підвищення внутрішнього попиту зі сторони підприємницького сектору в галузях, виробництво в яких зростатиме (жири та олії, продукти тваринного походження, цукор). Обсяги надання транспортних та фінансових послуг в Україні зменшаться на 0,03 і 0,02%, переважно через падіння їх експорту на 0,06 і 0,16% відповідно.

Натомість за всіма товарними групами промислової продукції матиме місце незначне зменшення обсягів вітчизняного виробництва, насамперед виробів з металів (-0,15%), чорних металів (-0,13%) та електричних машин і обладнання (-0,13%). Це пов'язано з тим, що зміни в умовах торгівлі між Великобританією та рештою країн ЄС призведуть до перенасичення внутрішнього попиту останніх, внаслідок чого внутрішні ціни на продукцію в ЄС-27 знизяться за всіма групами товарів і послуг. У Великобританії та Україні встановлення нової ринкової рівноваги призведе до зростання рівня цін за більшістю секторів економіки (табл. 3).

Як наслідок, цінова конкурентоспроможність товарів і послуг країн ЄС-27 порівняно з вітчизняною продукцією зросте, що призведе до зменшення обсягів сукупного українського експорту та зростання імпорту. В цілому, експорт знизиться на 0,14% (49,1 млн. дол. США), а імпорт зросте на 0,10% (36,6 млн.). Падіння вітчизняного експорту відбуватиметься насамперед за рахунок таких товарних груп як вироби з металу (-0,22%), електричні машини і обладнання (-0,22%), предмети одягу (-0,21%) та інша промислова продукція (-0,21%). Натомість зросте експорт продукції тваринного походження (2,05%) та цукру (1,67%).

Імпорт в Україну зросте здебільшого за рахунок таких товарних груп, як зернові (0,63%), молоко і молочна продукція (0,24%), продукція тваринного походження (0,16%), фрукти та овочі (0,16%). В цілому, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України збільшиться на 85,7 млн. дол. США. Варто зауважити, що всі зазначені зміни для вітчизняної економіки будуть хоча і негативними, але незначними.

Динаміка сфери послуг Великобританії визначатиметься падінням як внутрішнього (пов'язаного зі скороченням виробництва за низкою галузей), так і зовнішнього (через зростання внутрішніх цін) попиту на них. Надання фінансових послуг в країні внаслідок дії цих факторів скоротиться на 0,10% (їх експорт – на 0,29%), транспортних – на 0,05% (експорт – на 0,15%). В країнах ЄС-27 спостерігатиметься

Таблиця 3. Зміни внутрішніх цін на товари і послуги в Україні, Великобританії та країн ЄС-27 за результатами моделювання, %

Групи товарів/послуг	Україна	Великобританія	ЄС-27
Зернові культури	0,049	0,829	-0,277
Фрукти, овочі, горіхи	0,055	0,926	-0,328
Жири і олії	0,050	1,374	-0,120
Продукція тваринного походження	0,046	1,304	-0,110
Молоко та молочна продукція	0,038	1,486	-0,083
Цукор	0,026	0,202	-0,068
Риба	0,061	-0,275	-0,150
Готові харчові продукти	0,030	0,742	-0,051
Безалкогольні напої і тютюн	0,032	0,534	-0,049
Інша сільгосппродукція	0,034	0,341	-0,206
Вугілля	-0,015	-0,015	-0,014
Нафта і природний газ	0,010	0,012	-0,009
Інші мінеральні ресурси	0,022	0,045	-0,045
Текстиль	0,013	0,066	-0,053
Одяг	0,011	0,071	-0,051
Вироби зі шкіри	0,011	0,278	-0,042
Деревина і папір	0,008	0,061	-0,059
Хімічна продукція	0,011	0,062	-0,046
Метали	0,016	0,029	-0,046
Вироби з металів	0,017	0,043	-0,053
Транспортні засоби	0,013	0,037	-0,048
Електричні машини й обладнання	0,013	0,042	-0,052
Інша промислова продукція	0,016	0,046	-0,055
Електроенергія	0,028	0,048	-0,049
Фінансові послуги	0,036	0,070	-0,061
Транспортні та телекомунікаційні послуги	0,026	0,057	-0,045
Будівництво	0,022	0,064	-0,062
Інші послуги	0,035	0,103	-0,062

Джерело: власні розрахунки авторського колективу.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

зворотна тенденція – зростання попиту на зазначені послуги серед галузей переробної промисловості у поєднанні з нарощуванням експорту цих послуг за всіма регіонами світу. Як наслідок, обсяги надання транспортних та фінансових послуг в ЄС–27 зростають на 0,04%. Експорт транспортних послуг зростає на 0,11%, фінансових – на 0,19%. Проте, внутрішній попит на будівельні послуги в ЄС–27 зазнає скорочення, збільшення їх експорту на 0,16% не дозволить уникнути загального падіння обсягів надання цих послуг на 0,03%.

Висновки

Зміни в умовах торгівлі між Великобританією та рештою країн ЄС у разі її виходу з союзу матимуть незначний вплив на економіку України. Деякий позитивний вплив очікується в окремих галузях сільського господарства (тваринництво, виробництво рослинних жирів та цукру), які зможуть наростити обсяги виробництва й експорту, у першу чергу, до Великобританії. Натомість такі галузі промисловості, як чорна металургія, виробництво електричних машин і обладнання та легка промисловість відчують посилення цінової конкуренції зі сторони країн ЄС–27, внаслідок чого обсяги їх вітчизняного виробництва й експорту дещо зменшаться. В зовнішній торгівлі України спостерігатиметься зростання негативного сальдо внаслідок падіння сукупного експорту й зростання імпорту.

Для уникнення можливих негативних наслідків виходу Великобританії з ЄС для зовнішнього сектору вітчизняної економіки доцільним вбачається укладання двосторонньої угоди про вільну торгівлю між Україною та Великобританією для збереження, або навіть посилення, преференційного доступу вітчизняної продукції на британські ринки, який наразі функціонує в рамках Угоди про асоціацію. Також слід дослідити можливості перегляду торговельних положень Угоди про асоціацію за умов виходу Великобританії з ЄС на предмет збільшення рівня відкритості європейських ринків для вітчизняних експортерів. Водночас, необхідно активізувати модернізацію вітчизняного промислового виробництва з метою зростання продуктивності праці та зниження виробничих витрат і кінцевих цін продукції чорної металургії, легкої

та важкої промисловості задля підвищення рівня їх цінової конкурентоспроможності в умовах очікуваного падіння цін на відповідну продукцію європейського виробництва.

Список використаних джерел

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2015 році (уточнені дані) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Андрійчук В.Г. Верифікація наданого Європейським Союзом автономного преференційного торгового режиму та можливості його використання виробничо–експортним потенціалом України / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 32–38.
3. Рибаківа Т.О. Сучасний стан торговельно–економічного співробітництва України з Європейським Союзом в процесі євроінтеграції / Т.О. Рибаківа // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 24(1). – С. 92–98.
4. Шиманська К.В. Аналіз зовнішньоторговельного обороту України в контексті функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом / К.В. Шиманська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 111–116.
5. Сібекіна А.Ю. Дослідження впливу ЗВТ з Європейським Союзом на суспільно–економічний розвиток країн / А.Ю. Сібекіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 135–143.
6. Ільєнко Н.О. Створення зони вільної торгівлі України з ЄС – ефективний захист національних економічних інтересів / Н.О. Ільєнко, Ю.О. Спасенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2016. – Т. 22. – № 1. – С. 62–72.
7. Overseas Trade Statistics – Non–EU and EU Trade / HM Revenue and Customs [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.uktradeinfo.com/Statistics/OverseasTradeStatistics/Pages/EU_and_Non-EU_Data.aspx.
8. Trade in goods and services across the UK's international borders / Office for National Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/internationaltrade>.

УДК: 330.34

О.С. БАДРАК,
к. е. н., регіональний менеджер ТНК «Хаскі», Берлін
А.О. СІГАЙОВ,

д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Новітні фінансові інструменти вирішення екологічних проблем промисловості

Визначено чинники головних екологічних проблем промисловості України. Обґрунтовано матеріальні та фінансові обмеження, що лімітують обсяги виробництва та можливості зниження негативного впливу виробничих процесів на навколишнє середовище. Визначено провідну роль інновацій у способах господарювання, та важливість технологічного оновлення виробничих процесів, орієнтованих на зниження капітало– і ресурсоемності одиниці ВВП. Запропоновано вирішення екологічних проблем промислового виробництва шляхом створення галузевих природоохоронних фондів державного, регіонального і місцевого підпорядкування та впровадження фіскальних інструментів зеленого оподаткування.

Ключові слова: економічний ріст, зелене оподаткування, регіональні та галузеві фонди реконструкції та розвитку, інновації.

Новейшие финансовые инструменты решения экологических проблем промышленности

Определены факторы главных экологических проблем промышленности Украины. Обоснованы материальные и финансовые ограничения, лимитирующие объемы производства и возможности снижения негативного воздействия производственных процессов на окружающую среду. Определена ведущая роль инноваций в способах хозяйствования, и важность технологического обновления производственных процессов, ориентированных на снижение капитал- и ресурсоемкости единицы ВВП. Предложено решение экологических проблем промышленного производства путем создания отраслевых природоохранных фондов государственного, регионального и местного подчинения и внедрение фискальных инструментов зеленого налогообложения.

Ключевые слова: экономический рост, зеленое налогообложение, региональные и отраслевые фонды реконструкции и развития, инновации.

A. BADRAK,
PhD of economy, Principal manager of TNC «Husky», Berlin
A. SIGAYOV,

D.Sc., Professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

New financial instruments address environmental problems industry

Factors major environmental problems industry in Ukraine had collaborated. Material and financial constraints that limit production and the possibility of reducing the negative impact of production processes on the environment had grounded. Defined key role of innovation in the way of economic and technological importance renewal of production processes aimed at reducing capacity resources and capital intensive unit of GDP. A solution of environmental problems through the creation of industrial sector environmental assets of the state, regional and local jurisdiction and introducing fiscal instruments green taxation.

Keywords: economic growth, green taxation, regional and sector funds for Reconstruction and Development, innovation

Formulation of the problem. One of the main factors of environmental problems Ukraine financial and economic losses of third parties industrial production is due to a number of inherent negative externalities. Chief among them are in the form of a gradual depletion of raw materials production, reduced soil productivity and quality of the environment. Industrial pollution of the landscape affects the quality of plant and animal origin that adversely affect the health of the population.

Transboundary pollution from anthropogenic atmospheric masses and river gutters can lead to financial liability at international level. Important factor of social and environmental impacts are noise, vibration, radiation and electromagnetic radiation, accompanying processes. Growing influence of modern systems of short and long-wave communications, waste production space industry on living conditions and quality of life—support environments [1, 2].

Despite the fact that gross emissions from stationary sources of industrial enterprises decreased in Ukraine in recent years in 2,5–3 times the average emissions of one company in the early 2000s were, in Donetsk region – 1.3 thousand so, in Dnipropetrovsk – 1.1 ths. tons in Luhansk – 395 tons, Zaporozhye – 389 tons, in Kiev – 184 tons, Kharkov – 182 tons. The maximum total emissions from stationary sources are registered in Donetsk (1.6 mln. tons), Dnipropetrovsk (about 800 ths. tons), Luhansk (about 450 ths. tons), Kharkiv (150 ths. tons) and Lviv (110 ths. tons) regions. The current organization of building large industrial cities do not provide enough ventilation and dispersion of anthropogenic pollution which enters the air from the gas and transport emissions, which is a major cause of ill health and reducing the life expectancy of the urban population. The average content of sulfur oxides in 1 cu. of the air of large cities reaches 0.03 mg, oxides of carbon – more than 2.0 mg

of nitrogen oxides – about 0.1 mg, methane – to 0.08 mg. The air settlements of hydrogen sulfide present at up to 0,005 mg / m³ and solid particles (dust) – 0.15–0.25 mg / m³ [3].

An important factor is the negative environmental impacts of high energy modern industrial facilities. The structure of power is dominated by thermal (65%), nuclear (26%) and hydroelectric (9%). In Ukraine operates five nuclear power plants, 44 power facility, more than 2,000 facilities producing or using poisonous potent substances, among them – the enterprise mining and processing oil. More than a third of enterprises in Ukraine are ecologically dangerous objects. Almost 90% of energy in all spheres of human activity has produced by burning fossil fuels. The bulk of the material extracted is used to produce energy. One third of oil production and 85% of the resulting gas used as fuel energy resources and the rest – as raw material for the chemical industry, coal is 80% fuel and 20% of coking coal used in the metallurgical complex.

In the process of thermal power plants and local boiler houses per year on average made more than 10 mln tons of ash and slag, waste coal exceeds 35 mln tons per year. There are annually collects over 13 mln tons of slag blast furnace, 8 mln tons of steel and 1 million ton ferroalloy production. Waste from mining and mineral dressing for the year is over 5 m³ per person. However, their utilization and disposal of extremely poorly organized, with a total volume of less than 10% of the waste used as secondary raw materials. The maximum level of accumulation of solid industrial waste registered in Zaporizhia, Luhansk and Ivano-Frankivsk regions.

The aim of the study. To solve environmental problems of industrial production by minimizing external costs, which reduce the efficiency of the economy.

Analysis of the research. The main factors of man-made environmental hazards in Ukraine is a significant level of depreciation of assets, violation of safety rules and operation of industrial facilities, inadequate preservation and disposal of hazardous and radioactive waste. One of the key conditions for reducing the social and environmental problems the industry is to increase the volume of processing and recycling of waste. Their accumulation problems can be solved by upgrading production technologies, introduction of appropriate regulatory and financial and economic regulation, increased use of recycled materials, improving the efficiency of the processing and disposal of waste.

The volume of damage to the environment in the production process, depending on the technology used production, treatment and disposal of waste (pollution). From the standpoint of economics industry pollution can be regarded as secondary or concomitant product of negative utility. However, the technology for specific industrial sectors are consuming adequate resources and characterized by specific waste (spent filters, etc.). In addition to damage caused to the environment through the release of negative utility, hazardous waste affect the quality of the products and the production process itself, leading to financial loss. Material and financial constraints limiting production capabilities and reduce the negative impact of production processes on the environment, necessitated the competitive use of natural resources. In addition, environmental and socio-economic benefits of consumers, causing some consumption and production, have an impact on natural resources. Therefore, the priorities of economic development, focusing on economic growth (increase in consumption), in terms of material and financial limits give rise to social and environmental problems associated with deteriorating environmental quality, and sharpening contradictions between environmental and economic components of national wealth.

Switching priorities of developed countries to limit economic growth and curbing consumption to increase productivity points to the key role of innovation (know-how) in the methods of management, the importance of technological renovation of production processes aimed at reducing capacity resources and capital intensive unit of GDP, helped by the priority development advanced, low-industries, the expansion of financial and information sectors and priority development of the service sector. In addition, the role of financial accumulation in these processes is determined by the growth potential expansion of international corporate affairs for dumping waste-intensive manufacturing in poor and post-socialist countries.

Working intrastate development objectives, determining the possibility of stabilization of high economic growth and provide the appropriate level of welfare of every citizen is impossible without the awareness of impending danger and appropriate preventive measures [4]. Premature integration into the global economy fraught with not only the potential deterioration of the living standards of the nation, depletion of natural capital and outflow of skilled manpower, but can lead to long-term dependence on external financial injections that define political enslavement by collecting financial and political rent. In light of the prospects of national preventive measures consist of maximum utilization of available production capacity, stopping the outflow of funds received as part of the national economy, with the aim

of becoming a major source of demand for domestic products, creation of normal conditions for investment and innovation behavior of entrepreneurs. The inclusion and updating of frozen production capacity amid growing investment in the real economy can provide long-term average annual economic growth at 8–10%. However, foreign direct investment strategic industrial facilities can lead to conversion of their production activities in the interest of the investor. Therefore adaptation of foreign technology and production management is more important from the standpoint of economic development than foreign investment flows in educational programs that focus on the restructuring of industries and the institutional structure of the state. The trend continued high growth rates of individual industries, which began with 1999–2003 can be supported by 25% increase domestic investment in the real economy. However, major questions remain accumulation and allocation of financial resources [5].

Solving environmental problems of industrial production by minimizing external costs, which reduce the efficiency of the economy, are based on the use of government environmental funds by regional and local jurisdiction. In terms of improving their efficiency priorities are:

- improving the tariff policy of paid use of natural resources in the provision of raw materials and waste production to increase in stock accumulation funds;
- optimizing the distribution of accumulated financial resources to target the priorities of sustainable development of the industrial sector and the economy as a whole;
- improving financial operations and adaptation tools to increase the capital funds of funds sales through targeted commercial activities in the sector of environmental services (consulting and leasing);
- improve environmental monitoring financial transactions of funds and the role of government intended use of the accumulated funds.

Given the current material and financial difficulties of the real economy, it is necessary to mobilize domestic funds industry to address the challenges of innovation. Solving these problems will promote an adequate mechanism for the formation of sectoral fund reconstruction and development means the state fiscal policy instruments involving environmental taxation risky production and consumption of products. The total rate of accumulation of industry innovation fund should be at least 5% of the sector GDP, which can provide certain deductions from income of enterprises depending on their degree of profitability and social and environmental risks. This mechanism should include a legitimate means of coercion and stimulate voluntary financial contributions, such as easing the tax burden of VAT or targeted deductions from profits. Norma latter can be determined as a function of return on assets, solvency and inflation on the basis of basic environmental risk areas:

$$N = R_b f(R_{PA}, K_p, R_i), \quad (1)$$

where N – rate deduction on profits of enterprises to sectoral funds for reconstruction and development, %; R_b – basic industry risk; R_{PA} – return on assets ratio; K_p – coefficient of solvency; R_i – average rate of inflation, or GDP implicit deflator (consumer price index).

Specification of the type of functions can be performed with the average rate of return the industry so that the curve norms

charging fees is divided into three periods: (a) in accordance with competition policy sedate dependence, according to which the calculated rate payments for businesses, return on assets is below the average sector ($\leq 1.5\%$); (b) a linear relationship – rate payments for companies whose profitability is close to the average branch ($\pm 1,49\%$); (c) logarithmic dependence – rate payments for companies whose profitability than industry average ($\geq 1,5\%$). In the case of (a) the definition of tax rules makes the strategy of crowding out inefficient companies that are not able to own funds to support innovative development or PAYG when the most efficient enterprises support innovative development weakest (small and medium) industry. In the case of (b) stimulated rapid entry to the group of companies that demonstrate high efficiency of more than innovation. In the case of (c) specifies that the more efficient use of assets, the lower the tax burden innovation. Moreover, in determining the coercion charges for the industry it is advisable to consider the results of financial analysis companies, including absolute liquidity ratio entity that is calculated by the formula:

$$K_{an} = \Gamma K / \Pi Z, \quad (2)$$

where K_{an} – factor of absolute liquidity; ΓK – cash and current financial investments; ΠZ – current liabilities.

Ineffective policy using cash assets or badly drawn no plans to cash flows is significant cash balances on bank accounts, indicating absolute liquidity ratio exceeding 0.2. In this case, can be practiced compulsory payments.

To determine the feasibility of levying compulsory charges can attract and intermediate liquidity ratio, which is calculated using the formula:

$$K_{np.l} = \Gamma D / \Pi Z, \quad (3)$$

where $K_{np.l}$ – coefficient interim liquidity; ΓD – cash, current financial investments, accounts receivable; ΠZ – current liabilities.

Depending on industry specifics optimal value for this ratio is considered to range from 0.6 to 1.0, respectively as industry sector, the total value of receivables and duration exaggeration of these variables can also be considered as a signal for forced collection of payments to industry innovation funds development and reconstruction.

Distribution of innovative facilities should be built on the priorities of economic efficiency target to reduce the use of capital intensive production and capacity resources and the principles of economic incentives for domestic producers. Priorities in the choice of recipients of the fund may be based on the ratio ensuring equity, which is calculated by the equation:

$$K_{зек} = \frac{BK}{\sum K}, \quad (4)$$

where $K_{зек}$ – providing equity ratio; BK – equity; $\sum K$ – the total amount of capital of the company.

As for the optimal value of this ratio, there are different opinions, some analysts believe [6] that it should not exceed 0.5–0.6. However, Japanese companies it usually is 0.2–0.3. Most agricultural enterprises in Ukraine this figure fluctuates within 0.8–0.9 that there is evidence of their financial stability, and only shows the lack of external financing [6]. Analyzing the ratio of equity capital are necessary to pay attention primarily on the availability of economically viable external financing in the balance sheet liabilities. If the company has an active policy to gain markets for their products, expanding production capacity,

the value of capital ratios even 0.2–0.3 no evidence of its critical financial situation. On the other hand, if the majority of capital raised is overdue payables and loans not paid on time, then the value of 0.8–0.9 ratio may be too low, which determines the appropriateness of financial assistance to the company. Thus, the current mobility of financial capital and human resources in the event purposes of these flows can be used for the purposes of innovative development of industry.

New instruments to encourage innovation of enterprises based on the tax incentive regime profits, namely:

- reducing the corporate income tax on the expenses that were aimed at scientific research and development (R & D);
- providing investment tax credit through the deduction of income tax that part of expenses, which is aimed at new investments and the corresponding reduction of income tax by the amount of the investment loan.

This privilege is granted for a specified period to supplement the financial resources to implement innovative programs [6, 7]. Taxpayers return the deferred amount of money in the form of additional tax revenues due to a general increase in business profits as a result of these programs under the law. In Japan, corporations have the right to reduce the income tax of up to 7% of the investment, made in advanced technology and equipment. In Italy during 1994–1995 taxable income reduced by 50% of investment costs. In Belgium, income taxable at reduced investment costs amount to 13.5% for small and medium-sized corporations, and 100% of investment costs for all companies focus Incase total volume of loans for innovation. In the Netherlands in 1990 income tax is calculated corporations 20–25% of investment costs. In England there are also capital tax credits (10%) for companies that invest in fixed assets (buildings, machinery, equipment, etc.). In France the company have the right to reduce the amount of accrued tax of 50% for increased costs of research and design work. In Spain, Japan and the United States similar credit is 20% of innovation expenses in certain periods in the US value of the tax credit was 48 and 25 % in Canada – 20 and 30% depending on the nature and conducted research. Now the share of the costs of companies in the leading countries for research and development is in France – more than 40%, the USA – the range of 50%, Germany 60%, Japan – 65% of total production costs.

A similar mechanism came into effect for the first time with the introduction of the Law of Ukraine «On taxation of income of enterprises and organizations» from February 21, 1992 due to the postponement of tax payment to the relevant budget in the form of a tax agreement with the condition of use released funds for the legally approved purposes. Now there are three reasons for the investment tax credit: 1) if the amount of accrued tax for the reporting period exceeded 50% of the profit made for accumulation fund subject to sales in the amount exceeding 70% of total sales; 2) in case of production of industrial goods public consumption (food, baby goods, etc.); 3) In case of purchase of equipment and other equipment for production purposes, but a prerequisite for its use by the enterprise to research and development.

In fact, in Ukraine appointed mechanism does not spread and gained to date, in particular, it has little effect on stimulating research and development. Given the fact that new information

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

technologies allow for a very short time to transfer capital from one economy to another, so that capital and therefore saving and investment, interconnected worldwide, from banks and pension funds to the stock and currency exchanges, capital flows are becoming more global and with it independent of the mode of operation of a particular economy. Attracting financial flows in national space based on the introduction of favorable treatment for foreign capital arbitrage.

Scientific and technological information is also collected in the global flows that are asymmetrical structure. Ownership of information plays a crucial role in creating competitive advantage and research centers are concentrated in certain areas at certain companies and institutions. Characteristics of a new production of knowledge contribute to its spread. Innovation centers are combined into a coherent global network for the rapid development of science. Besides innovations spread with the movement of professionals, scientists and engineers from one production system to another.

Markets for goods and services regardless of protectionism and restriction of free trade are also more global. Thanks to new communications and transportation technologies, there are channels and opportunities for companies to sell products to many markets around the world. In addition, in some developed countries such as Japan, there are public service trade, are protected from global competition state or institutional tradition. Public service and government agencies, which account for one third to half of the jobs in each country is also limited by the global competition. But the dominant sectors and manufacturers who are its strategic foundation, closely associated with the world market, and their fate depends on how successfully they operate in the global market. The dynamics of internal markets in the final calculation depends on the ability of domestic firms to compete in the global environment.

Changes in the economy, which were the impetus for global integration, primarily related to the management of the processes of production and distribution, as well as by industry. The dominant segments within most economic sectors (be it the production of goods or services) are globally own operating procedures that form a global network. The manufacturing process includes components that are produced in different places and different firms which in certain conditions or for specific markets represent a new form of production and commercialization: efficient, flexible, customized production system. These networks exist not only in the form of responsible global corporation that receives resources from various sources around the world. The new production system based on strategic alliances and collaboration between projects by temporal corporations decentralized shares of large companies, small and medium enterprises, in a network with each other or with the large corporations. This type of transnational production systems, defined Gereffi G. Wyman D. and another in 1990, exists in two forms: commodity chains that are oriented towards manufacturers (such as production of cars, computers, aircraft, electrical equipment) and trade chains that are oriented to consumers (such as clothing, toys, household equipment). The fundamental factor is that the production structure of the network geographically located throughout the world and its geometry is constantly changing as a whole and for its individual

components. A guarantor management strategy for success in such a structure is positioning the company (or a specific industrial project) in the middle of the network so as to obtain a competitive advantage for this particular position. To work in a changing geometry of the production and distribution system firm needed a very flexible form of management that is based on a very flexible company, and the access to the necessary communication and production technologies. Furthermore, success depends on inventory management of the respective network providers that are due to new information technology can instantly adjust supply and demand.

In terms of the production of complex geometry are three general types of innovation: product, technical and technological, organizational and managerial. New products or products of the highest quality according to the market demand are leading incentive technological innovations. At the same time, the specific prerequisites of innovation may be different: the improvement process, saving resources, environmental requirements, lack of advanced global technologies, and more. But the overall aim is to improve technological innovation competitiveness by improving product quality, reduce production costs, expanding the range and variety of goods and services. In developed countries, the major impetus of this activity is to increase the income of undertakings and the accumulation of free capital.

In the post-socialist countries, innovation is most often caused by reorientation of production for new products or the need to radically improve its quality. Establishment and development of new equipment in some cases, stipulated the need to replace obsolete and worn-out equipment and the expansion of logistics due to exhaustion of reserves growth due to old equipment. Enterprises that are oriented to the consumer market prefer imported equipment, as domestic equipment does not meet modern international standards. Hope that the production of high-tech defense industry will be able to quickly get re civilian production is not justified, moreover, they quickly lose their scientific and technological potential. Often, the development of new products is accompanied by organizational and managerial innovations that characterized the organization of new departments, divisions and services at all levels of business management – often the introduction of marketing management for planning production volumes and pricing, as well as the adaptation of new forms of employment and contracts for new payment systems work.

Economic growth, providing the potential for solving social and environmental problems possible in Ukraine only through active government regulation based on defining sectoral priorities of development, production specialization and coordination of market policies to the development of state strategic investment program, which resulted in expected efficiency of existing material-financial resources. In this respect, the state is interested in the implementation of investment programs of innovative development, aimed at the development and adaptation of new technologies of production, improving product competitiveness domestic producers, creating new jobs, expanding the tax base, output growth in related sectors. Available in the banking system liquidity may also be involved in the implementation of investment projects the real economy. Investment plans should consist in regional

or sectoral innovation development programs. You also need to restrict foreign investment in industries that enhance their competitive position in the domestic and foreign markets, which partly reduce imports of capital «foreign» investment Ukrainian origin. Reinforcing entry barriers in the domestic financial markets can, in turn, reduce the scale outflow of financial capital and increase the effectiveness of tax policy.

New tools provide a strategy for long-term growth and sustainability of industrial production consist of adapting instruments to stimulate investment in the real economy; improvement of fiscal policy for the promotion of industrial investment and innovation funds for reconstruction and development; optimizing the performance targets of environmental funds; adaptation of new environmentally hazardous production technologies, transport and storage of goods; material-financial improving mechanisms to improve the efficiency of existing resources. The strategy of forming of innovative investment resources of natural resources shall consist of the following stages:

1. Determination of the amount needed to implement innovative investment project financing.
2. Study the availability of funding sources.
3. Selection of tools to optimize financing regime.
4. Rationalize the structure of finance capital.
5. Monitoring the cost structure and financial resources.

In the first phase are determined, the necessary funds to implement innovative project which aims to improve the efficiency of economic activities by reducing energy or production of material per unit of output; required volume of investment resources for the acquisition of funds for the project, the total amount of necessary investment resources taking into account maintenance costs, insurance and financial monitoring of loans.

In the second stage important to choose the best available sources of investment financing, which may consist of own debt and borrowed funds, and their structural relationships. Among their sources of financing innovation aimed at improving efficiency and environmental performance of products, the main place is own earnings after taxes and other payments stipulated by law. However, the potential depreciation of savings depends on the amount of assets, mode of payments and use funds to improve natural resources efficiency. Given the slight growth of investment in fixed assets of the main tools accumulation means for solving sectoral and regional problems should be protected along with state funds, industry funds the development and reconstruction.

Conclusions. Formation of financial innovation enterprise resources made taking into account the need for a certain amount of funds the project by studying the presence and potential of investment resources from different funding sources. Total required investment resources including maintenance costs, insurance and monitoring of cash loans. This is important to optimize the choice of available sources of investment financing and their structural relationship,

consisting of own debt and borrowed funds. Among their sources of financing innovation aimed at improving efficiency and environmental performance of products is the main source of net income of the company. Suitability depreciation funds for the solution of environmental problems caused by production mode deductions – Accelerated depreciation has the effect of double dividend: First, most introduced updated technology and equipment, and secondly, reduced tax deductions. Debt credit sources are not used effectively because of high interest rates and lending practices in the short term under liquid collateral.

Because of the instability of the economic situation in manufacturing and banking policy of long-term bank loans and bond issuance are not used. Most of joint stock companies created in the last ten years, has not received additional funds for development, resulting distribution character shareholding through the exchange of shares for privatization certificates are not provided with real money. Currently, the most acceptable form of loan resources is attracting investment leasing as a form of long-term loan in kind (machinery, equipment, etc.), but it remains very low volume. Therefore, the real way to attract investment is primarily interested in searching strategic investors and issue of shares targeted at investors. The scheme of financial support innovative project is based on total internal potential opportunities provide the necessary funds, shareholding, or mixed credit financing. Streamlining the capital structure have made by the criterion of maximizing financial return with minimal financial risk, observing the conditions of the target capital structure optimization criterion for minimizing material and energy production. Current monitoring of the structure and value of financial resources is to accelerate the turnover of funds rose, focused on increasing the multiplier effect of financial innovation and profitability.

References

1. Nechru V., Dhareshwar A. New estimates of total factor productivity growth for developing and industrial countries // *Police Research Working Papers*. – Washington D.C.: World Bank, 2004. – №1217. – P. 120–135
2. Finance for Sustainable Development: The Road Ahead // *Proceeding of the Fourth Group Meeting on financial Issues of Agenda 21*, Santiago, Chile. – New-York: United Nations, 2007. – 538 p.
3. Melnik L. G. the Ecological Economics: Textbook. – Sumy: VTD «University book», 2002. – 346 p.
4. Sachs J., Warner A. Natural Resources Abundance and Economic Growth. Development – Cambridge: Harvard Institute for International Development, 2005. – 67 p.
5. Kurz H. D. and Salvadori N. Theory of Production. A Long-Period Analysis. Cambridge University Press, 2005. – 380 p.
6. Shostak L. B., Badrak, A. S. The role of fiscal policy in shaping the innovation development of economy // *Scientific Herald of the Academy of state tax service of Ukraine*. – 2002. – № 2(16). – P.36–45.
7. Sverdun, N. M. Targeted tax credits in the development of investment activity of joint-stock companies // *Strategy of economic development of Ukraine*. – 2001. – Vol.6. – P. 141–146.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. «Корупційна пастка» влади: причини існування, зміцнення.....	3
НОВИКОВ В.В., РУДЧЕНКО О.Ю. Інституційне забезпечення відносин публічно–приватного партнерства в Україні.....	9
КАШУБА Я.М. Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України.....	12
ГАВРИЛКО П.П. Глобалізація як вектор світового структурного розвитку.....	17
ДАННІКОВ О.В., ПЕТУХОВ С.В. Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку вітчизняного товарного ринку.....	20
ДЖАФАР ІБРАГІМОВ Ринок цінних паперів Азербайджану на новій стадії.....	28
КЛАПКІВ Л.М. Біхевіористична теорія на страховому ринку.....	31
КОШЕЛЬ А.О. Ретроспективний аналіз теорій вартості як основи економічної оцінки земель.....	35
ПРИКАЗЮК Н.В. Трансформація моделей регулювання страхової діяльності.....	38

Інноваційно–інвестиційна політика

КОЛОДІЙЧУК А.В. Інноваційна інфраструктура як базова ланка побудови систем впровадження ІКТ у національній економіці.....	43
МОМІНУЛ ХОК МД. Інноваційні процеси розвитку економіки України.....	46

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КИРИЧЕНКО В.В., ТАРАСЕНКО І.О. Фінансове планування в системі управління фінансовими результатами підприємства.....	50
КОВАЛЬ О.В. Проблеми податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні.....	52
КОЛЬОСА Л.Л. Формування земельної ренти та особливості її перерозподілу в аграрній сфері.....	57
ЛЯСКОВЕЦЬ О.В. Методика оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування.....	60
ДЕРЕВКО О.С. Капіталізація банків як боргоутворюючий фактор: міжнародний досвід.....	64
ДОРОШЕНКО В.М. Організаційно–економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва.....	71
ЄВСЄЄВА І.В. Роль системи управління молокопереробним підприємством для забезпечення конкурентоспроможності в умовах ринкових трансформацій.....	74

Розвиток регіональної економіки

ОСАДЧА О.А. Планування видаткової частини місцевих бюджетів як інструмент соціально–економічного розвитку територій.....	80
ЛАПАКУЛИЧ М.Ю., ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ В.М. Проблеми взаємодії суміжних периферій та аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища.....	84
ГУЖВА І.Ю. Механізми вдосконалення зовнішньоторговельної політики України.....	87
НЕБОТОВ П.Г., НОВОДЕРЕЖКІН В.І., НОВОДЕРЕЖКІНА К.В., ІВАНОВ Є.І. Оцінка потенційного впливу від виходу Великобританії з ЄС на розвиток економіки України.....	95
БАДРАК О.С., СІГАЙОВ А.О. Новітні фінансові інструменти вирішення екологічних проблем промисловості.....	99

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№8 (183) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.07.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 11,86.
Гарнітура Еurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.